

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-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.”

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

**Práctica empresarial Distribuciones Max Repuestos
ALTAMAX**

Andrea Lozano Barrientos

**Informe Final de Práctica Empresarial para optar al Título de Profesional en Negocios
Internacionales**

**Tutor
Paola Quintero Vega**

**Universidad Santo Tomas, Bucaramanga
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad de Negocios Internacionales
2018**

Tabla de contenido

Glosario	6
Resumen.....	7
Introducción	8
1. Justificación	9
2. Objetivo General y Específicos de la practica	10
2.1 Objetivo General	10
2.2 Objetivos Específicos.....	10
3. Perfil de la Empresa	11
3.1 Razón social	11
3.2 Objeto Social de la empresa.....	11
3.3 Actividades económicas de la empresa.....	12
3.4 Historia.....	12
3.5 Misión	13
3.6 Visión.....	13
3.7 Estructura Organizacional.....	14
3.8 Portafolio de Productos y servicios de la empresa.....	15
3.8.1 Venta Autopartes.	15
3.8.2 Aseguradoras.....	16
3.8.3 Fábrica de Cables de Bujía.	16
4. Cargo y Funciones del Practicante.....	17
4.1 Cargo Por Desempeñar	17

4.2 Funciones y actividades del Practicante	18
5. Marco Conceptual y Normativo sobre las funciones desempeñadas.....	24
6. Aportes.....	26
7. Conclusiones y recomendaciones	27
8. Referencias bibliográficas.....	29

Lista de Figuras

Figura 1. Logo Distribuciones Max Repuestos.....	11
Figura 2. Estructura organizacional de Distribuciones Max Repuestos	14
Figura 3. Unidades de Negocio.....	15
Figura 4. HYUNDAI Y KIA Autopartes.....	16
Figura 5. Instalación de Alta.....	17
Figura 6. Proceso Plan Exportador 2018	20
Figura 7. Variables usadas en el Plan Exportador 2018	21
Figura 8. Devoluciones aseguradoras - Drive.....	22
Figura 9. Archivo plano - Saferbo	23
Figura 10. Consulta Guía de Rastreo - Saferbo Rastreo.	23

Glosario

- **Instalaciones de Alta o** cables de bujía son unos de los elementos del sistema de encendido de los vehículos con motor de gasolina. Su función es la de unir el distribuidor o las bobinas de encendido con las bujías, para que la corriente eléctrica pueda fluir y surgir la chispa resultante en la bujía, que creará la combustión dentro del cilindro, permitiendo el funcionamiento del motor.
- **ProColombia:** Es la entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país. A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.
- **Modelo de Potencialidad:** Es una herramienta que estudia y evalúa ciertas variables específicas que definen el mercado o mercados objetivos de una empresa, facilita la priorización de mercados y permite conocer cual presenta el mayor índice de oportunidad para la marca o empresa que desee incursionar en nuevos mercados.

Resumen

El informe final de la práctica empresarial tiene como fin evidenciar el trabajo realizado durante el periodo de práctica, así como los logros y objetivos alcanzados por el estudiante durante su paso por Distribuciones Max Repuestos.

El informe plasma una descripción básica de la empresa, las funciones, actividades realizadas por el practicante, el modo de realizarlas y cómo fue la experiencia a través de los trabajos realizados durante el periodo laboral como practicante en Distribuciones Max Repuestos atendiendo el área comercial internacional de la marca ALTAMAX.

Introducción

El protagonismo del Departamento Santander dentro de las exportaciones nacionales y su crecimiento, produciendo y exportando no solo productos del agro sino también industriales, es impulsado gracias al carisma emprendedor de las empresas y las instituciones de su región. Distribuciones Max repuestos hace parte de ese selecto grupo de empresas que ha decidido incursionar en los mercados internacionales, ofertando productos de alta calidad con un amplio portafolio.

Sin embargo, como otras empresas en Santander, Max Repuestos sigue teniendo un potencial mucho más alto para expandirse a otros mercados aparte de los que atiende actualmente. Es en este momento que los trabajos de consultoría empresarial e investigación de mercados son factores importantes para llegar a nuevos mercados descartando todos aquellos donde el producto no podría tener un mayor alcance.

La búsqueda de ayuda en instituciones como ProColombia, la cámara de comercio o profesionales de las áreas de negocios internacionales son un paso importante para vencer aquellos obstáculos que le impiden iniciar con sus misiones de internacionalización o expansión de mercados, es importante mantener a los empresarios actualizados y consientes de los alcances que tienen como empresa y que se den la oportunidad de abrirle las puertas a los estudiantes que se especializan en estas áreas son una muestra importante de las ansias que tienen de ofrecer al mundo sus productos y de mantenerse en contacto con el mercado global.

1. Justificación

Tras culminar el plan de estudios la mayoría de los estudiantes ingresan al mercado laboral sin tener alguna experiencia laboral, es por esta misma razón que escoger la práctica empresarial como opción de grado es la primera puerta abierta a oportunidades en lo laboral y a aprender no solo cosas que complementen lo ya aprendido, sino que también le contribuyan en el crecimiento personal y lograr competencias blandas al estudiante, entre otras habilidades que se van adquiriendo durante el proceso.

Distribuciones Max Repuestos es una empresa que tiene presencia desde hace un buen tiempo en el mercado de autopartes de la ciudad de Bucaramanga, esta misma empresa fabrica Cables de Alta que son exportados como marca comercial ALTAMAX, como objetivo se plantearon el aumentar su presencia internacional para así incrementar sus ventas, debido a esto encuentran la necesidad de realizar un Plan Exportador 2018 que les permita conocer sus oportunidades y las características de los posibles mercados en los que podría participar. Por lo anterior, el Gerente comercial decide solicitar un practicante que pueda ayudarlo en la busca de un nuevo mercado objetivo que permita aumentar las ventas de la marca, así como la necesidad de apoyo en otras áreas como la logística tanto nacional como internacional.

2. Objetivo General y Específicos de la práctica

2.1 Objetivo General

Desarrollar actividades relacionadas con el comercio nacional e internacional vinculadas al sector autopartes, contribuyendo al crecimiento tanto de la empresa como del estudiante.

2.2 Objetivos Específicos

- Elaborar el plan exportador de la empresa para investigar y evaluar las variables que permitan elegir correctamente un nuevo mercado.
- Crear estrategias comerciales para los mercados elegidos posteriormente a la investigación presentada y analizada.
- Crear una estrategia de promoción internacional en los mercados internacionales.
- Consolidar rutas comerciales con el acompañamiento de ProColombia
- Diseñar inteligencia comercial con el fin de establecer una lista puntual de posibles clientes para la marca en los mercados seleccionados y posteriormente hacer el debido contacto.
- Ejecutar actividades administrativas que sean apoyo en las demás áreas encargadas del mercado nacional.
- Verificar que los documentos en las operaciones internacionales se encuentren correctamente organizados y en regla, con sus respectivos soportes.
- Participar de las operaciones de Importación y exportación a través del apoyo al área de comercio exterior.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Razón social



Figura 1. Logo Distribuciones Max Repuestos

Razón Social: Distribuciones Max Repuestos S.A.S

NIT: 901.113.334-9

Ciudad: Bucaramanga, Santander.

Dirección: Cra. 15 #22 – 19

Teléfono: 671 1287

Página web: www.instalacionesaltamax.com – www.maxrepuestos.joinandenjoy.co

Jefe Directo: Oscar Portilla – Gerente General

Correo: directorcomercial@instalacionesaltamax.com

3.2 Objeto Social de la empresa

Distribuciones Max Repuestos es una empresa santandereana con más de 16 años de experiencia en la fabricación y exportación de cables de bujía para automóviles. Así mismo maneja

dos frentes de ventas en los cuales se encuentran; Distribuciones Max Repuestos la cual comercializa autopartes de marcas tales como, Hyundai, Kia, Ssangyong, Fiat, entre otras. Y la parte de aseguradoras que atiende el mercado de automóviles siniestrados en todo el país.

3.3 Actividades económicas de la empresa

Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores.
Fabricación y comercialización de cables de alta con portafolio amplio de referencias.

3.4 Historia

La empresa Distribuciones Max Repuestos 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 su fundador, el señor Raúl Castellanos Fonseca, quien luego de fundar el almacén “Fiat Repuestos”; donde se comercializaron autopartes de todas las marcas del parque automotor, fundo como pionero en la región una empresa que ha venido trabajando con el propósito de suministrar cables de encendido para el sector automotriz.

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

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

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

3.5 Misión

Ofrecer tecnología, seguridad y confianza a los conductores de vehículos livianos a través del producto cables para encendido de bujía, siendo amables con el medio ambiente y generando rentabilidad a la empresa.

3.6 Visión

En el año 2020 la compañía estará ubicada entre las 5 empresas de mayor facturación en el mercado de cables para encendido de bujía en Colombia, donde el 70% de su facturación estará generada por las ventas en el mercado de exportación.

3.7 Estructura Organizacional

El siguiente esquema representa la estructura organizacional en la cual se representa los cargos y departamentos que conforman Distribuciones Max Repuestos, dentro de estos departamentos el practicante se ubica principalmente en el área de Departamento comercial, bajo la dirección del Líder comercial de Altamax, así como también aportó con apoyo administrativo en áreas como Compras y Bodegas y despacho.

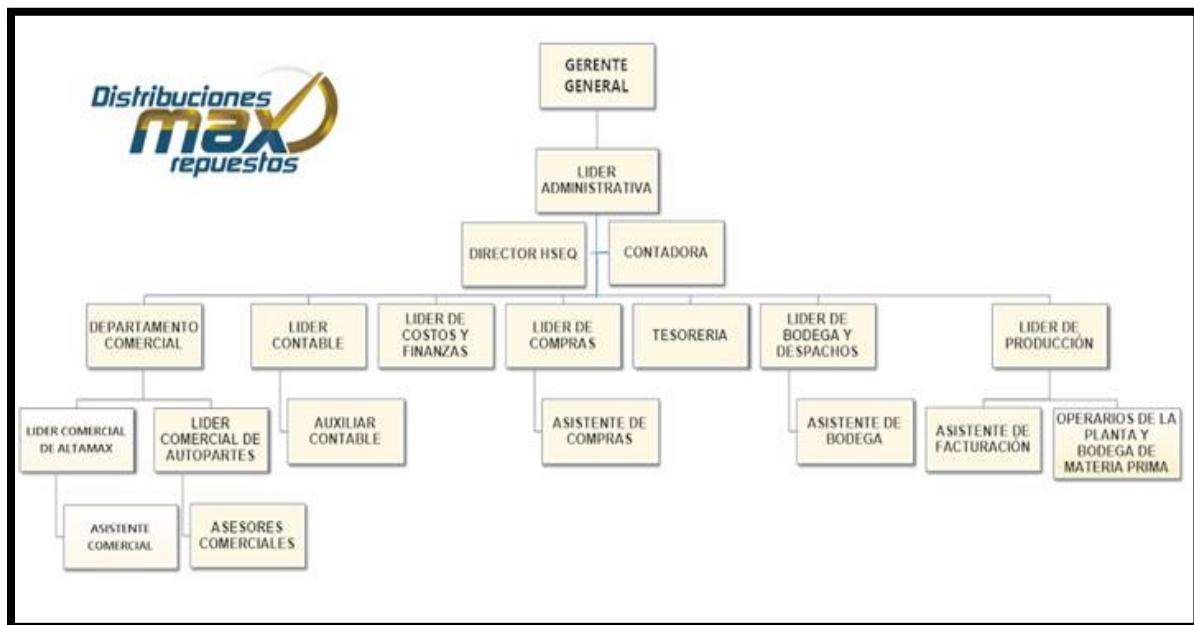


Figura 2. Estructura organizacional de Distribuciones Max Repuestos

3.8 Portafolio de Productos y servicios de la empresa

Distribuciones Max Repuestos posee tres diferentes líneas de negocio:



Figura 3. Unidades de Negocio

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

3.8.1 Venta Autopartes. En su otro frente de venta, igual de importante al de los cables de alta se tiene al almacén físico ubicado en el Boulevard del Parque, ofrece un portafolio de productos concentrado en latas, farolas, lubricantes Raloy importados entre otras cosas para las marcas Hyundai, Kia, Fiat, Chevrolet y Ssanyong, además de tener asesores preparados con un alto conocimiento en repuestos y experiencia en el sector automotriz.

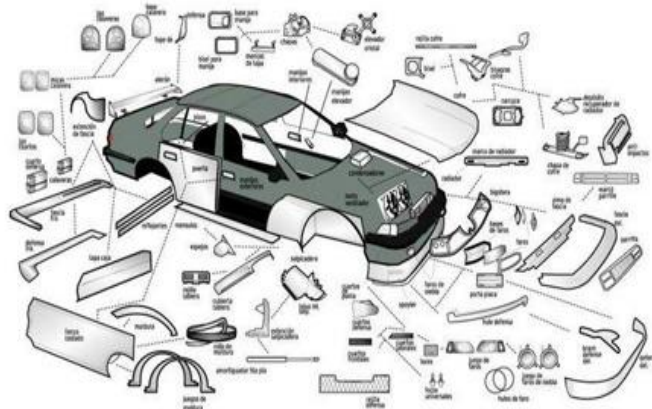


Figura 4. HYUNDAI Y KIA Autopartes

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

Son distribuidores de repuestos originales para las marcas HYUNDAI, KIA, SSANYONG, HAIFEI, BAIC, y CHANGHE.

3.8.3 Fábrica de Cables de Bujía. Dentro de la fábrica de Cables de bujía se concentra la actividad de exportación, su marca ALTAMAX es distribuida nacionalmente y vendida al exterior a clientes en Ecuador, Honduras, El salvador, Guatemala entre otras, realizan procesos de maquila si sus clientes lo demandan, ya que poseen altos estándares de calidad en la fabricación del producto.

Sus clientes más destacados son General Motors, FREREC, CASTELMOTORS, entre otros.

Instalación de alta

El producto final posterior al proceso son los cables de alta para casi el 90% de vehículos que circulan en el territorio nacional, dichos cables se encargan principalmente de:

Llevar la tensión necesaria a la bujía procurando, en la medida de lo posible, que no se produzcan pérdidas. Para ello, y dependiendo de la construcción

del vehículo, es necesario:

- Un distribuidor de encendido mecánico y tapa del distribuidor,
- Un módulo de encendido completamente electrónico,
- Un encendido semidirecto completamente electrónico o una bobina doble.



Figura 5. Instalación de Alta

Dado que la tensión de encendido es alta (de hasta 36.000 voltios), los cables de encendido deberán ser resistentes. La tensión de encendido no podrá atravesar en ningún caso el revestimiento y llegar a la masa del vehículo, porque de ser así podría dañarse el sistema de encendido.

4. Cargo y Funciones del Practicante

4.1 Cargo Por Desempeñar

Auxiliar del área comercial – Auxiliar de Departamento de Logística y devoluciones. – Auxiliar Departamento Comercio Exterior

4.2 Funciones y actividades del Practicante

- Realización del plan exportador 2018

La estudiante realiza una completa investigación de mercados para la realización del Plan exportador 2018 con el acompañamiento de ProColombia, alguna de las principales actividades realizadas para el cumplimiento de esta función fue:

- Se asiste a reuniones en las instalaciones de ProColombia con la directora de la oficina Bucaramanga Sandra Charry, dichas reuniones eran realizadas para discutir las oportunidades y estrategias que aporten en la búsqueda de clientes en nuevos mercados en el exterior, así como estrategias para fortalecer los mercados ya establecidos. A partir de estas reuniones se establecían cronogramas y tareas con respecto a la validación de información y entrega de formatos de agendas comerciales que permitan a las oficinas en el exterior hacer una gestión de contacto entre ALTAMAX y los clientes potenciales. Esta actividad fue esencial para el inicio del proceso de investigación, puesto que el área del sector de innovación e inteligencia sectorial (ProColombia) se encargó de entregar un modelo de potencialidad donde se resaltaba las oportunidades que tenía el producto en ciertos mercados, a partir de dichos mercados, que fueron específicamente cuatro que obtuvieron la mayor puntuación entre todos, se inicia un proceso de validación e investigación de variables que permitan determinar finalmente cual será el mercado definitivo al que se podrá ingresar.
- Realización del diseño e investigación del plan exportador 2018, tras asistir a la primera reunión con ProColombia se inicia un proceso de diseño del Plan exportador, este se consolida por medio de variables sugeridas por ProColombia así como variables propuestas por el estudiante, estas variable claramente son específicas para el sector y el producto en particular

que permitan evaluar los mercados frente a las oportunidades que le puedan brindar al producto, al establecer los criterios del informe se da paso a la investigación que es desarrollada en los cuatro mercados principales que representan la mayor oportunidad para el producto, proveídos por el modelo de potencialidad que ProColombia generó, esto se realiza por medio de bases de datos y herramientas de información comercial oficiales, así como instituciones y dependencias en cada país que puedan alimentar el informe de acuerdo a las variables determinadas. Al estar la información debidamente recopilada y organizada se da paso a presentar al director comercial la investigación, variable por variable, seguidamente se reúne todo en un resumen ejecutivo estratégico, donde se ubican las principales cifras y variables a resaltar de la investigación para nuevamente proceder con una reunión con Sandra Charry, directora ProColombia Bucaramanga.

- A medida que se realizaba la investigación de mercados para cada país potencial, se iba evaluando simultáneamente a los competidores y su posicionamiento al igual que los clientes potenciales presentes en el mercado de los cuales se fue generando una base de datos que permitió proceder con un proceso de contacto, por medio de correos y acercamiento por medio de las redes sociales.
- Se desarrollaron agendas comerciales para que el Director Comercial tuviera un acercamiento con los clientes potenciales que se encontraron en el proceso de investigación, estas agendas comerciales fueron sugeridas por la Directora ProColombia Bucaramanga, ella misma se encarga de entregar un formato donde se sugieren los clientes que se desea en un mercado específico, el tipo de clientes y las actividades que realiza la empresa, para que ellos también puedan sugerir clientes que se encuentren en sus bases de datos, tras enviar estos formatos las oficinas de ProColombia en dichos países se encargan de acercarse a las empresas

e intentar un contacto con el solicitante, en este caso solo se llegó a un acercamiento con cada oficina, es decir, las oficinas de ProColombia en dichos mercados realizaron teleconferencias con el Director Comercial para darle información acerca del sector y validar la información ya presentada en los planes de exportación del mercado específico.

El siguiente esquema sintetiza el proceso de investigación y desarrollo del plan de exportación 2018 para Distribuciones Max Repuestos.

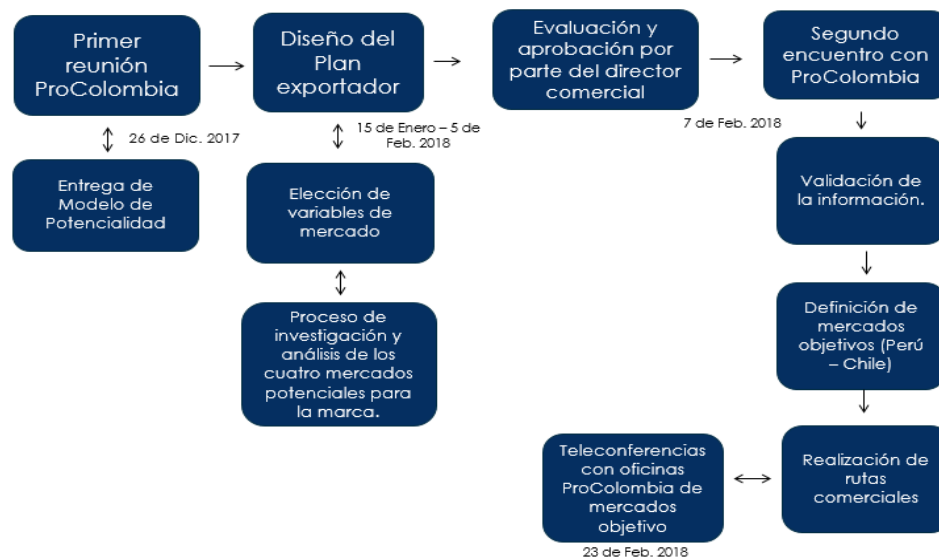


Figura 6. Proceso Plan Exportador 2018

Variables utilizadas para el desarrollo del plan de exportación:



Figura 7. Variables usadas en el Plan Exportador 2018

- Como actividad complementaria también se agrega que la estudiante se encargó del diseño y realización de los catálogos de productos y proformas graficas que se le solicitaba diseñar, catálogos con referencias específicas para clientes internacionales, así como también catálogos con referencias de venta nacional, esto en el caso de los cables de alta marca ALTAMAX.
- Coordinación de recogidas logísticas e información sobre devoluciones de las demás áreas.
 - Para una de las ramas de negocio de Distribuciones Max repuestos es necesario un departamento de logística y devoluciones, el negocio de las aseguradoras maneja diferentes procesos de envío y recepción de mercancías, así como también la devolución de mercancías por diferentes motivos pues día a día se manejan negocios y siniestros diferentes, este proceso lleva un seguimiento por medio de formatos de DRIVE donde se registra la información de los clientes y el negocio como tal para poder seguidamente programar la recogida con el transportista, pues estas mercancías enviadas están usualmente a nivel nacional y los clientes

están ubicados en los talleres de diferente ciudades, hay que actualizar estos formatos para conocer en qué proceso o etapa se encuentra el repuesto que se recogió.

- Cuando una devolución es registrada por un asesor se le asigna un número del consecutivo y la casilla se encuentra en blanco, cuando ya está de color rosa significa que el repuesto ya ha llegado a su destino y si está en amarillo es que se encuentra en proceso de envío y recepción. En el área verde el estudiante coloca sus observaciones y la información suministrada por la transportadora, así como las novedades que se puedan presentar.

DEVOLUCIONES ASEGURADORAS											
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Complementos Ayuda Última modificación hace 5 horas											
fx											
	A	B	C	D	W	X	Y	Z	AA	AB	AC
1						DPTO LOGISTICA					
2	CONSECUTIVO	FECHA DE SOLICITUD	NUMERO NEGOCIO	PLACA	ENTREGA DE ASEGURADORA	PROGRAMACION CON LA TRANSPORTADORA	OBSERVACION	ESTADO	NOVEDAD DEL REPUESTO	GUIA DE LLEGADA	FECHA DE LLEGADA DEL REPUESTO
77	43	26/03/2018	1772	QUK663	8500238	SAFERBO	Proveedor recibe pieza	OK		219289441	28/03
78	43	26/03/2018	1772	QUK663	8500235	SAFERBO		OK		219289439	28/03
79	43	26/03/2018	1772	QUK663	8500235	SAFERBO		OK		219289439	28/03
80	43	26/03/2018	1772	QUK663	8500235	SAFERBO		OK		219289439	28/03
81	43	26/03/2018	1772	QUK663	8500235	SAFERBO		OK		219289439	28/03
82	44	27/03/2018	1694	OCK247	8501969	SAFERBO		OK		1070048843	02/04
83	44	27/03/2018	1694	OCK247	8501969	SAFERBO		OK		1070048843	02/04
84	45	28/03/2018	1774	KBM450	proveedor redpartes no recibe,		El negocio fue anulado y ya se encuentra en bodega max repuestos. 28/03	OK			
85	46	28/03/2018	1852	WCO180	8524235	SAFERBO	28/03 Repuesto aun no ha llegado al taller. 02/04 Repuestos aun no han sido entregados por la transportadora.			1010952444	07/04
86	47	3/04/2018	1834	NET264		SAFERBO	Mari informa que el proveedor no recibe pieza. 04/04 No se ha podido proceder a programar recogida debido a que no hay informacion de contacto correcta	OK	Se programa recogida de la pieza, Carlos informo al contacto del taller- 13/04		

Figura 8. Devoluciones aseguradoras - Drive

- Para programar una recogida es esencial llenar un formato de archivo plano que se alimenta con información del origen y destino de la mercancía, como el siguiente

CIUDAD RECOGIDA	DIRECCION RECOGIDA	CONTACTO RECOGIDA	TELEFONO RECOGIDA	HORA RECOGIDA	UNIDADES	KILOS	VALOR MERCANCIA	CLIENTE RECOGIDA
BOGOTA	CRA 37 No 66-41	DIEGO	3118984804	TARDE 2-5PM	1		1667200	AUTOSERVICIOS TORRES
SOGAMOSO - BOYACA	CALLE 18 CRA 10 ESQUINA	PLUTARCO	3106669670	HORARIO OFICINA	1		495000	AUTOCOLONIAL
MEDELLIN	Cra. 44 A No. 31 – 155	JOHANNA	3220130 ext 4	HORARIO OFICINA	1		250000	RENOMOTRIZ
MEDELLIN	Cra. 44 A No. 31 – 155	JOHANNA	3220130 ext 4	HORARIO OFICINA	1		450000	RENOMOTRIZ

NOMBRE DESTINATARIO	DIRECCION DESTINO	CONTACTO DESTINO	CIUDAD DESTINO	TELEFONO DESTINO	UNIDADES ENTREGAR	PRODUCTO
DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS	CRA 15 22 50	LEYDER AMADO	BUCARAMANGA	3506579641	1	PAQUETEO
DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS	CRA 15 22 50	LEYDER AMADO	BUCARAMANGA	3506579641	1	PAQUETEO
DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS	CRA 15 22 50	LEYDER AMADO	BUCARAMANGA	3506579641	1	PAQUETEO
DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS	CRA 15 22 50	LEYDER AMADO	BUCARAMANGA	3506579641	1	PAQUETEO

Figura 9. Archivo plano - Saferbo

- Tras enviar este documento completo en un Excel, se procede a enviarlo a la asesora asignada de la transportadora, esta responde un correo con tiques o números de guía que permiten revisar la trazabilidad de la mercancía y así poder mantener un seguimiento y actualización de los formatos. El rastreo registra el estado y las novedades del envío que se encuentra en proceso, a partir de ahí se retroalimenta el formato en DRIVE, así todos los departamentos que dependen de esta información se encuentran enterados.

DETALLE DE LA GUIA ENCONTRADA									
GUIA No	210209439	OBSERVACIÓN DE LA DEVOLUCIÓN	0210209439	PRODUCTO	Paqueteo	RELACION DE ENVIO	850035	FECHA DE ENVIO	20180327
ESTADO DE LA GUIA	SERVICIO FINALIZADO	FECHA ENTREGA	20180328	NOVEDAD	O.K. + info	DESCRIPCION NOVEDAD		OBSERVACIONES EN GUIA	
CODIGO CLIENTE	054035	CIUDAD REMITENTE	BOGOTA	NOMBRE REMITENTE	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	CIUDAD DESTINO	BUCARAMANGA	DESTINATARIO	MAX REPUESTOS
DIRECCION DESTINATARIO	CL 15 22 50	TIPO FLETE	CUENTA CORRIENTE	UNIDADES	5	KILOS	70	PESO VOLUMEN	75
HORA ENTREG	5:43 p.m.	PERSONA QUE RECIBE		SELLO EMPRESA		OBSERVACIONES 2		OBSERVACIONES 3	

Figura 10. Consulta Guía de Rastreo - Saferbo Rastreo.

- La mayoría de las actividades se describen de mejor manera como actividades administrativas donde se apoya esta gestión por medio de llamadas, correos, confirmaciones, notificaciones acerca de la llegada, recepción, novedad de las mercancías que se manejan, el contacto con proveedores, talleres, aseguradoras, entre otras.
- Apoyo en el Departamento de Comercio Exterior con actividades de importación y exportación.

- La practicante pone en práctica sus conocimientos y aprende sobre la documentación internacional como soporte en los procesos de logística internacional, por medio de actividades de verificación y revisión de documentación de las operaciones de importación y exportación que se realizan por parte de Distribuciones Max Repuestos. La realización de descripciones mínimas, listas de empaque, certificados de análisis y procesos de reclamación de pólizas, entre otros procesos en los que se le ha permitido ser participe, por medio de los cuales ha aprendido y desarrollado otras habilidades.

5. Marco Conceptual y Normativo sobre las funciones desempeñadas

El sector automotriz a nivel mundial ha presentado un crecimiento importante, lo que ha ocasionado una alta demanda de autopartes, esto gracias al crecimiento de las economías emergentes y la evolución del mercado. En cifras la compra de vehículos a nivel global fue de 93.586.388 para el año 2016 respecto a la producción mundial que cerró en 91.947.551 unidades del mismo año, donde se ubica a China como el mayor productor de automóviles, representando un 30% de lo producido, así mismo Colombia ocupa el puesto número 36 en el ranking de fabricantes. Los países que más exportan en el sector son Alemania, Japón, Estados Unidos y México, esto debido a las marcas originarias y la producción masiva de vehículos que desarrollan año a año.

Por parte del sector autopartes, Colombia tiene productos categorizados como de “talla mundial” esto ha sido posible gracias los TLC con Chile, Triangulo del norte y Canadá además de la alta oportunidad de entrada a mercados como el estadounidense donde el precio de las autopartes

son bastante elevados, esto, según Asopartes, ha contribuido de manera significativa al crecimiento del sector.

En el marco de lo normativo, todas las actividades comerciales de carácter internacional son realizadas bajo El Estatuto Aduanero de Colombia expresado en el Decreto 390 del Año 2016.

Las acciones de importación se realizan bajo el artículo 142 del Estatuto aduanero anteriormente mencionado, donde se expresan los regímenes de Importación, específicamente resaltando el 1.3. *Transformación o ensamble*, en este punto aplican las operaciones de importación de materia prima para el desarrollo y ensamble de los cables de alta que posteriormente son ofertados en mercado nacional e internacional. De la misma manera se cumple con los requisitos necesarios para la importación de mercancías expresados en el *Título VI artículo 182. Importación de mercancías al territorio nacional aduanero*.

Del mismo artículo se toma el punto 2.1.1 *Exportación definitiva*, bajo el cual se realizan las operaciones de exportación a los mercados internacionales de las referencias ALTAMAX, así mismo bajo el *Capítulo II art. 30 La obligación aduanera*, en la exportación se cumplen en regla los requisitos descritos.

Debido a que los principales clientes de la marca ALTAMAX se encuentran localizados en el mercado ecuatoriano la empresa debe cumplir con ciertos requisitos para cumplir en conformidad las leyes aduaneras establecidas, para la recepción de este tipo de producto es necesario cumplir con los documentos soporte que expone la siguiente norma, INEN - *Juegos de cables para bujías de encendido RTE 171*, esta ley exige la presentación de documentación como barreras no arancelarias tales como, Informe de Rotulado, Certificado de Conformidad y un certificado de análisis, estos documentos contienen información que es proveída exclusivamente por el cliente o

la autoridad aduanera, así mismo es necesaria la aprobación de estos documentos por instituciones u otras autoridades del país destino.

6. Aportes

La etapa por la que pasa el estudiante en sus seis meses de práctica es una etapa de relación recíproca entre el mismo y la empresa en la que se encuentra laborando, donde aprende y da de sus conocimientos, mediante esta dinámica se logra llevar acabo los objetivos trazados al inicio de la práctica.

En este caso específico la estudiante compartió y puso en práctica los conocimientos aprendidos en su etapa de pregrado, así como también lo aprendido en sus experiencias con otras empresas que llevaban proceso parecidos gracias a los casos que llevó en el énfasis cursado.

El paso del practicante por Distribuciones Max Repuestos dejo diversos aportes pequeños pero significativos que seguirán siendo útiles con el tiempo, estableció una base de datos de los talleres a nivel nacional para mantener una base de contacto directo con los clientes y sea mejor el canal de comunicación entre empresa - cliente, así como el establecimiento de la base de datos de clientes internacionales potenciales encontrados durante la investigación del plan de exportación, diseñó también formatos de pedido y proformas graficas adaptados de acuerdo a las necesidades del área que podrán seguir siendo usados en los procesos en los que sean necesarias su aplicación.

Por parte de la empresa, se puede decir que aportó a la estudiante la oportunidad de aprender de todas las áreas logrando potenciar habilidades y desarrollar otras que no tenía, así como la oportunidad de conocer un sector de la economía el cual era totalmente ajeno al aprendiz, además

de esto apporto a la estudiante una mejor perspectiva del trabajo, los trabajadores y el aprovechamiento del tiempo.

7. Conclusiones y recomendaciones

El paso por Distribuciones Max Repuestos fue una experiencia gratificante para el practicante pues le ha permitido aprender de un sector que le era totalmente desconocido, también le ha ayudado a adaptarse a el ambiente laboral y trabajar en equipo, a aprovechar el tiempo y aprender de las diferentes áreas de la empresa lo que contribuyó al desarrollo de habilidades y nuevos aprendizajes.

Las conclusiones que deja el trabajo de la estudiante en su paso por Distribuciones Max Repuestos son:

- El potencial del producto santandereano en un sector tan puntual como los repuestos es alto y satisfactorio, en especial en países como los latinoamericanos, donde la producción y venta de marcas locales es casi nula.
- La experiencia en el área administrativa ayuda en el crecimiento personal del estudiante, pues desarrolla habilidades de comunicación y se aumenta la capacidad de gestión en los diferentes procesos en los que participa.
- Los conocimientos adquiridos en el pregrado son esenciales para reconocer y realizar los documentos soporte de las operaciones de comercio exterior, la importancia de estos radica en la legalidad de las operaciones. Sirviendo, como su nombre lo indica, soporte en caso de que algo extraordinario ocurra.

Por último, Como recomendación se plantea el establecer una base de datos donde se consolide los precios internacionales de cada referencia en los cables de alta que se segmente por cliente o mercado o como sea más conveniente, lo importante es el establecer una base de datos única que facilite el desarrollo de las proformas y facturas internacionales entre otros documentos soporte de las operaciones de comercio internacional.

8. Referencias bibliográficas

- Aladi.org. (2018). ECUADOR: INFORME SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LA REGIÓN PARA DETERMINADOS PRODUCTOS. [En línea] Disponible en: http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/218.pdf
- Asociación Automotriz del Perú. (2018). Importación de Suministros – 2016. [En línea] Disponible en: http://aap.org.pe/estadisticas/importacion_suministros/sum_2016/
- BBVA Research. (2018). [En línea] Disponible en: http://www.bbva.com_wp-content/uploads_2016_01_Sector-Automotriz_Diciembre-2015-Peru_.pdf
- Bibliotecadigital.ccb.org.co. (2018). [En línea] Disponible en: <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11536/100000084.pdf?sequence1>
- Carep.cl. (2018). Empresas Asociadas - Carep. [En línea] Disponible en: <http://www.carep.cl/empresas-asociadas.php>
- Colombiatrade.com.co. (2018). [En línea] Disponible en: <http://www.colombiatrade.com.co/panama-autopartes>
- Ferias 2018, 2019 y fechas de la Feria a FeriasInfo. [En línea] Disponible en: <http://fwww.feriasinfo.es>
- ICEX España Exportación e Inversiones, M. (2018). ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E, M.P >> Página no encontrada. [En línea] Ices.es. Disponible en: <https://www.ices.es/ices/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/4710800.html?idPais=BO>

Indecopi.gob.pe. (2018). [En línea] Disponible en:
<https://www.indecopi.gob.pe/documents/51783/1399844/etiquetado2edf.pdf>

Legiscomex.com. (2018). LegisComex. Sistema de Inteligencia Comercial.. [En línea] Disponible en: <https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/I/importaciones-chilenas-vehiculos-aumento-oportunidad-colombia-feb-09-16-2not/importaciones-chilenas-vehiculos-aumento-oportunidad-colombia-feb-09-16-2not.asp?CodSubseccion=306&numarticulo=&CodSeccion=190>

Ley Chile - Biblioteca del Congreso Nacional. (2018). LEY-18483 28-DIC-1985 MINISTERIO DE HACIENDA - Ley Chile - Biblioteca del Congreso Nacional. [En línea] Disponible en: <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29886&idParte=&idVersion=2003-11-04>

Mapas.eafit.edu.co. (2018). EAFIT. [En línea] Disponible en:
http://mapas.eafit.edu.co/rid=1LD0ZMYG3-12HRZG2-1M5/8686_guia_empresarial_autopartes_02082011.pdf

Mba.americaeconomia.com. (2018). GUÍA: 12 pasos para importar mercancías a Chile. [En línea] Disponible en: <https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/guia-12-pasos-para-importar-mercancias-chile>

Mincit.gov.co. (2018). DECRETO 390 DEL 2016 ESTATUTO ADUANERO. [En línea] Disponible en:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=79517&name=DECRETO_390_DE_2016.pdf&prefijo=file

Mincit.gov.co. (2018). DECRETO 390 DEL 2016 ESTATUTO ADUANERO. [En línea] Disponible

en: http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=79517&name=DECRETO_390_DE_2016.pdf&prefijo=file

PatioTuerca Bolivia. (2018). Barómetro de la industria automotriz digital en Bolivia. [En línea] Disponible en: <https://bolivia.patiotuerca.com/blog/barometro-de-la-industria-automotriz-digital-en-bolivia/>

Procolombia.co. (2018). [En línea] Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_chile_2014.pdf

Rivera-Godoy, J. y Padilla-Ospina, A. (2018). Sector autopartes en Colombia: comportamiento financiero durante el período 2008-2014. [En línea] Scielo.org.co. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/entra/v12n1/v12n1a02.pdf>

Superbancos.gob.pa. (2018). [En línea] Disponible en: https://www.superbancos.gob.pa/superbancos/documentos/financiera_y_estadistica/estudios/Inf_sector_automotriz.pdf.

Transito.gob.pa. (2018). Parque vehicular | Autoridad del Tránsito y Transporte Terrestre. [En línea] Disponible en: <http://www.transito.gob.pa/noticia/parque-vehicular-es-de-1221999-unidades>.

Valle, A. (2018). ¿Cómo se proyecta en el mercado internacional el sector automotriz? [En línea] Fierros Industrial. Disponible en: <https://fierrosindustrial.com/noticias/se-proyecta-mercado-internacional-la-industria-automotriz/>