

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

Sustentación Práctica Empresarial

Julio Cesar Corzo Suarez

Trabajo de grado para Optar el titulo de Negociador Internacional

Tutor

Henry Calderón Sánchez

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Contenido

Introducción	6
1 Justificación.....	7
1.1 Objetivos	8
1.1.1 General.....	8
1.2 Específicos	8
2 Perfil de la Empresa	9
2.1 Estructura Organizacional.....	9
2.2 Producto	9
2.3 Aspectos del Mercado	12
3 Cargo y Funciones	14
4 Aportes.....	17
5 Conclusiones.....	18
6 Recomendaciones.....	18
7 Referencias Bibliográficas	19

Lista de Figuras

Figura 1: Estructura Organizacional.	10
Figura 2: Estructura Interna del cable.	10
Figura 3: Cable conductor de Electricidad.	12
Figura 4: Capuchón de bujía.	12
Figura 5: Terminal de bujía	13

Lista de Apéndices

Apéndice 1: Importaciones de cables de bujía en Ecuador.	21
Apéndice 2: Exportaciones de Colombia de los cables de bujía.	21
Apéndice 3: Importaciones de Brasil de cables de bujía.	22
Apéndice 4: Importaciones de México de cables de bujía.	22
Apéndice 5: Importaciones de Perú de cables de bujía.	23

Introducción

Este informe mostrara el proceso de prácticas empresariales desarrolladas durante la pasantía en Instalaciones Altamax; una empresa fabricante de cables para encendido de bujías que se encuentra 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.

La realización de la práctica empresarial permite afianzar los conocimientos adquiridos a lo largo de los estudios universitarios, agregando más saberes y experiencia a la vida profesional. Es por eso que la empresa en que se desarrollen las prácticas debe tener la capacidad de enseñar, guiar y permitir que el estudiante se desempeñe en el campo internacional, adquiriendo y aportando conocimientos.

Para que una compañía logre incorporarse a los mercados internacionales exitosamente, es necesario contar con una serie de procesos que definan claramente el nicho de mercado al que se quiere lograr.

1 Justificación

La realización de la práctica empresarial permite el desarrollo de los conocimientos teóricos que se han obtenido a lo largo de la carrera profesional.

Además permite adquirir nuevas competencias tanto en el ámbito de los negocios internacionales como de diferentes áreas. Durante la práctica empresarial, se tiene la oportunidad de obtener experiencia laboral y de generar oportunidades laborales, mediante la relación con agentes que participan de los negocios internacionales; como lo son empresas multinacionales, agentes de carga, organizadores de ferias internacionales, asesores de talla internacional, Proexport entre otros. Las competencias que espero adquirir me va permitir tener más contacto con habilidades que me permitan desarrollarme en la vida profesional.

1.1 Objetivos

1.1.1 General

Poner en práctica los conocimientos profesionales obtenidos a lo largo de la carrera profesional, generando aportes a la compañía y así mismo adquirir experiencia que permitan un mejor desarrollo en el campo real de trabajo.

1.2 Específicos

- Adquirir 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.
- Ampliar la base de datos de los clientes en el exterior de la empresa.
- Colaborar en el desarrollo de las exportaciones, con el fin del incremento de las mismas.

2 Perfil de la Empresa

2.1 Estructura Organizacional

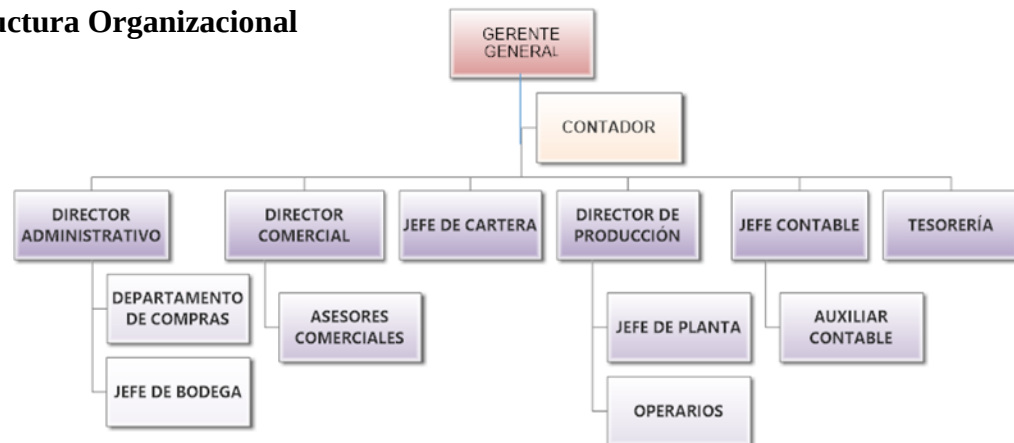


Figura1. Elaboración propia departamento de contabilidad Altamax.

2.2 Producto

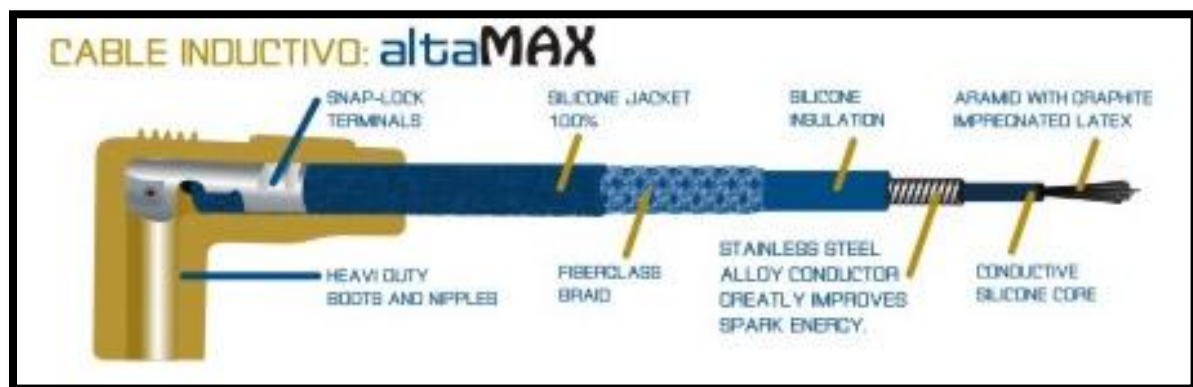


Figura 2. Composición interna de los cables, Imagen tomada pagina web Altamax.

Cable de alta para automóviles: Son los cables que transmiten la corriente de la bobina a la bujía para generar la chispa que genera el proceso de combustión en un vehículo automotor, 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: Último 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 antífama, que le brinda mayor seguridad contra imprevistos. Excelente capacidad dieléctrica evitando contundentemente fugas de corriente.

Cable Inductivo



Figura 3. Cable conductor de electricidad

Cable inductivo elaborado bajo los más altos estándares del sistema de aseguramiento de calidad, cumpliendo con la norma ISO/TS 16949:2002 Estándar mundial que certifica los productos para el sector automotriz. Y la norma ISO 14001:2004 estándar mundial que certifica que el cable favorece el medio ambiente por reducción de emisiones contaminantes. Además cumple con las excelentes características de supresión de RFI (Radio Frequency Interferente) de conformidad con la norma SAE.(ALTAMAX, 2015)

Capuchones



Figura 4. Capuchón de bujía.

Elaborados bajo estrictas especificaciones de calidad cumpliendo la norma ISO/TS 16949: 2002 certificación de Kiwa International GMBH de Alemania; Estándar mundial que certifica los productos para el sector automotriz. El capuchón de Bujías 100% en silicona resistente a altas temperaturas garantizando un alto rendimiento. El capuchón distribuidor en EPDM. Capuchones

resistentes a la tracción y al envejecimiento, protegen eficientemente contra la humedad, derrames de aceite, gasolina y demás líquidos; no se pegan a las bujías ni se rasgan al retirarlos. Sellamiento dieléctrico garantizado entre el cable y la bujía para evitar el escape de la corriente.(ALTAMAX, 2015)

Terminales



Figura 5.terminal de bujía.

Elaborados bajo estrictas especificaciones de calidad cumpliendo la norma ISO/TS16949: 2002 certificación de Kiwa International GMBH de Alemania; Estándar mundial que certifica los productos para el sector automotriz. Brindan excelente conexión mecánica a la bujía, bobina y distribuidor. Los terminales poseen doble sistema de prensado, para la chaqueta y para el conductor helicoidal. Terminales resistentes a la corrosión. Estos terminales están protegidos con capuchones de silicona garantizando perfecto contacto y evitando pérdidas de energía.

2.3 Aspectos del Mercado

Altamax maneja su incursión en el mercado mediante dos tipos de distribución como lo son mediante marca propia o maquila; atendiendo dos tipos de mercados como lo son el mercadeo nacional, mediante sus diferentes comercializadores:

- DCN SAS (Distribuciones Carlos Navas SAS)

- Autopartes Castelmotors.
- Importadoras Asociadas: (Celeste, Nipón, Japón, Kimautos)
- Distribuidora Tico Ltda.
- Hermagu SA

De igual forma atendiendo el mercado nacional mediante maquila con:

- ACDelco
- Obyco
- Impopanchis
- Niponautos

En el mercado internacional de igual forma maneja su distribución mediante estos dos métodos, manejando marca propia en Ecuador, Brasil, Guatemala y Panamá. Mediante maquila atendiendo a mercados como Ecuador, México, Chile, Brasil.(ALTAMAX, 2015)



3 Cargo y Funciones

Cargo: Analista de Negocios Internacionales

Funciones: Realizar estudios de mercados y telemarketing a clientes Nacionales e Internacionales:

- Comportamientos del sector y del producto en el ámbito local e internacional: tras la visitas del director comercial de la empresa a las diferentes empresas comercializadoras del producto, se realizaban planes de acción para manejar siempre mejoras en el posicionamiento de la marca y la rotación de los inventarios por parte del cliente. Además de contar con informes diarios suministrados por el departamento de costos para el seguimiento diario de los diferentes comportamientos de todos los clientes de la compañía.

Para la realización de esta labor era necesario estar en contacto tanto con el director comercial de la empresa quien era la persona quien realizaba las visitas como con el departamento de costos quien enviaba los informes, posterior al envío de esta información se realizaban los diferentes análisis cliente a cliente, se pasaban los informes de los diferentes clientes al departamento comercial y gerencia y eran ellos quien tomaban las decisiones para realizar los diferentes planes de acción.

- Análisis de los diferentes países objetivo en la expansión comercial de la compañía: Teniendo en cuenta que se tomó a Brasil, Perú, Chile, México, como principales países objetivo para la expansión de la marca, y trabajando con bases de datos ya existentes en la empresa y que por sugerencia propia de los directivos solamente se iban a manejar los existentes en dichos listados
- Realizar contacto comercial con clientes: tras la toma de decisiones por parte de los directivos se hacía especial seguimiento a ciertos clientes los cuales tenían el promedio de pedido

bajo para cumplir con acuerdos comerciales, realizar sondeo de estado de la marca en las diferentes ciudades a las cuales se realizaba el envío de la marca y su posterior distribución y venta. envió de material publicitario para la promoción de la marca tanto a nivel nacional como nivel internacional.

- Realizar gestión comercial con prospectos para lograr captar clientes internacionales: luego de recibir la base de datos de los clientes a los cuales la empresa los tenía como prospecto se les hacía especial seguimiento mediante el intercambio de información y contactando a los clientes que respondían de manera positiva al intercambio de ofertas comerciales, y cuando el cliente pasaba de ser un prospecto y se convertía en cliente en negociación, el director comercial tomaba el direccionamiento de la negociación, y finalizaba en este punto los deberes de la función para iniciarla y tenerla constante mente con más clientes cada vez mas.
- Agendamiento de citas con los clientes nacionales e internacionales para los directivos de la empresa: cuando se planteaban las fechas de los viajes, se entraba en contacto con los gerentes de las empresas o con sus asistentes para cuadrar reuniones de negocios para continuar con las relaciones comerciales entre compañías.
- Norma INEM: tras la notificación por parte de los clientes en el Ecuador se le fue informado de una nueva normativa que tendría que cumplir el producto en dicho país para su libre tránsito, la cual como acción a realizar por parte de la compañía fue la de contratar un representante de la compañía en el Ecuador quien se encargara de la realización de todos los trámites necesarios para la obtención de este certificado. De paso, también se aprovechó para realizar el registro de la marca en el Ecuador. En ambos casos el apoyo que se brindó era de la agilización de requerimientos que realizaba el representante, con tal que las cosas que solicitaba

no se demoraran más de 2 días en lo posible de envío, ya fuese información o documentación en físico o vía web.

- Registro Duns en México: ya en su fase final se recibió este proceso en el cual se tenía que realizar un trámite en México como requisito para la negociación con GM México. En el cual solo era cuestión de tiempo y estar pendiente de la llegada de dicho número.

4 Aportes

- Como gran aporte esta compañía me llevo a tener mi primer intercambio entre la academia y el mundo laboral, abriendo los ojos a los diferentes ambientes que tiene los procesos de manejo de los mercados; el diferente proceso que vive la negociación desde el inicio hasta cuando ya se convierte en cliente frecuente.
- El análisis de las situaciones que se viven con los diferentes clientes.
- El contacto que se mantiene con los clientes en el exterior y en donde manteniendo una comunicación asertiva se logra el intercambio cultural.
- Detectar los aspectos importantes en las negociaciones y en la cadena de suministro.

5 Conclusiones

Como resultado de la práctica empresarial se puede concluir la importancia que tiene el intercambio con el medio laboral para los estudiantes en la academia, en donde siempre los docentes tratan de prepararnos de la mejor manera para afrontar los retos del mundo laboral, pero es este mismo mundo laboral quien lo mide a uno constantemente para saber si la persona profesional tiene lo justo y necesario para estar desempeñando la labor.

Así mismo el intercambio con el mundo laboral permite conocer los diferentes tipos de personas con las cuales se convive diariamente, lo cual lo lleva a fortalecer las actitudes y las aptitudes.

6 Recomendaciones

Como gran recomendación invito a los futuros profesionales a mejorar día a día en el manejo de diferentes idiomas porque en el mundo globalizado que vivimos hoy, sin idiomas perdemos mucha competitividad.

7 Referencias Bibliográficas

ALTAMAX. (2015). *Catalogo de información básica*. Recuperado el 26 de Febrero de 2015, de

<http://www.instalacionesaltamax.com/>

Map, T. (2014). *Trade statistics for international business development*. Recuperado el 26 de

Febrero de 2015, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>

10. Apéndices

Apéndice 1

Importaciones de cables de bujía en Ecuador.

Exportadores	Valor importada en 2013
Mundo	30695
Colombia	27403
Japón	784
Brasil	427
Corea, República de	723
China	480
Estados Unidos de América	365
México	139

Fuente: valor de las importaciones en dólares realizadas por Ecuador.

Apéndice 2

Exportaciones de Colombia de los cables de bujía.

Importadores	Valor exportada en 2013
Mundo	6787
Zona Nep	3302
Ecuador	2766
México	302
Chile	232
Estados Unidos de América	61
Guatemala	31
El Salvador	22
Perú	17
Panamá	16
Venezuela, República Bolivariana de	14
Brasil	12
Francia	7
Honduras	3
Argentina	2
Costa Rica	1

Fuente: valor de las exportaciones en dólares realizadas por Colombia en el 2013

Apéndice 3*Importaciones de Brasil de cables de bujía*

IMPORTACIONES DE CABLES		
	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)sortOrderDESC
	Mundo	234
1	México	29
2	Paraguay	28
3	Corea, República de	28
4	Tailandia	27
5	Estados Unidos de América	21
54	Colombia	3
55	Croacia	2

Fuente: valor de las importaciones realizadas por Brasil en dólares.

Apéndice 4*Importaciones de México de Cables de bujía.*

Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)sortOrderDESC
Mundo	1.093.394
Nicaragua	518,093
Estados Unidos de América	395,439
Filipinas	45,808
Honduras	36,816
China	19,857
Colombia	311
Francia	238

Fuente: valor de las importaciones realizadas por México en dólares en el 2013

Apéndice 5*Importaciones de Perú de cables de bujía*

IMPORTACIONES DE CABLES		
	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)
Total	2,253	-2,236
	Japón	702
	Estados Unidos de América	559
	Brasil	351
	Alemania	186
	China	146
	Bélgica	99
	México	76
	Malasia	32
	Colombia	17

Fuente: valor de las importaciones realizadas por Perú en dólares en el 2013