

Información Importante

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

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

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

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe Final Práctica Empresarial, Diesel Electronic S.A.S

Jennifer Dayana Fonseca Ardila

**Informe final presentado como requisito para optar al título
de profesional en negocios internacionales**

Director

Javier Mauricio Sanchez

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas y Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2015

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a mis padres Rosalba Ardila y Alfonso Fonseca, a mi hermana Paula Fonseca, a mi abuela, Paulina Bayona, y a toda mi familia, apoyo incondicional para lograr todas y cada una de mis metas propuestas, lo que hoy me permite alcanzar mi título de Negociador Internacional.

Agradezco a Dios y a mis padres por ayudarme a plasmar todos mis sueños y por dar todo de ellos para formarme como persona y ahora como profesional.

Tabla de Contenido

	pág.
1. Introduccion	10
2. Justificación	¡Error! Marcador no definido.1
3. Objetivos	¡Error! Marcador no definido.2
3.1 Objetivo General	¡Error! Marcador no definido.2
3.2 Objetivos Específicos	¡Error! Marcador no definido.2
4. Perfil de la Empresa	¡Error! Marcador no definido.3
4.1 Mision	¡Error! Marcador no definido.3
4.2 Vision	¡Error! Marcador no definido.3
4.3 Objeto de la Compañia	¡Error! Marcador no definido.4
4.4 Estructura Organizacional	134
4.5 Portafolio de Servicios	¡Error! Marcador no definido.5
4.5.1 Car Service, Mantenimiento y Reparacion	15
4.5.2 Diesel Service	15
4.5.3 Importación/exportación/Comercialización de autopartes	15
4.5.4 Industrias Claves	15
4.5.5 Principales Productos	16
5.Cargo y funciones	17
5.1 Cargo	1517
5.2 Funciones y Actividades	17
6. Conceptos y teorías	27
6.1 Normatividad y leyes	¡Error! Marcador no definido.7
7. Aportes	28
7.1 Aportes de la Empresa al Practicante	¡Error! Marcador no definido.8
7.2 Aportes del Practicante a la Empresa	¡Error! Marcador no definido.8
8. Conclusiones	¡Error! Marcador no definido.0
9. Recomendaciones	¡Error! Marcador no definido.1
Referencias Bibliograficas	¡Error! Marcador no definido.2

Lista de Figuras

2. Justificación	10
3.1 Objetivo General	12
1.1 Objetivos Específicos	12
<i>Figura 1: organigrama de DIESEL ELECTRONIC S.A.S</i>	14
5. Cargo y Funciones	17
5.1 Cargo	17
6.1 Normatividad y leyes	26
7. Aportes	27
7.1 Aportes de la Empresa al Practicante	27
<i>10. Referencias Bibliográficas</i>	31

Glosario

FACTURA PROFORMA: Una factura proforma es un documento que se envía a un comprador en determinadas circunstancias, por lo general antes de todos los detalles de la factura se conocen.

FACTURA COMERCIAL: Para los efectos de valoración aduanera, es el documento soporte por excelencia de los pagos efectuados o que debe efectuar directamente el comprador al vendedor de la mercancía importada, en el que además se detallan las mercancías expedidas, sus precios y los gastos que origina su expedición, según se haya concretado la negociación entre las partes. legislación aduanera, Decreto 2685 de 1999. Resolución 4240 del 2000.

LISTA DE EMPAQUE: Es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada bulto. La lista de empaque puede ser sustituida por la factura.

AGENCIA INTERMEDIARIA: Firma que actúa como intermediaria entre un comprador y vendedor, y que cobra una comisión. Para papeles comerciales y otros productos se requieren de una licencia.

CERTIFICADO DE ORIGEN: Las normas que regulan los certificados de origen tienen como propósito garantizar que los bienes elaborados en un país o conjunto de países miembros de un acuerdo comercial, hayan sido objeto de producción, fabricación y/o transformación tal, que sean considerados como originarios de la región, para poder comercializarlos bajo ese tratado arancelario preferencial.

PUNTO DE EQUILIBRIO: El punto en el cual el ingreso de las ventas o de productos, servicio o unidades de negocio iguala los gastos totales. Normalmente se obtiene esta cifra con una fórmula relacionada con los costos fijos y variables.

COSTOS DIRECTOS: La cantidad que se gasta que puede relacionarse a un producto u operación particular de su negocio. Material y los salarios laborales pueden ser asignados a un producto específico que se produce o ya se está produciendo.

COSTOS FIJOS: Costos que permanecen constantes dentro de un estrecho rango, a pesar del volumen de ventas de una compañía.

TLC: Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Colombia

NORMAS DE ORIGEN: Indica el porcentaje que debe cumplir cierto bien en materia de su producción en determinado lugar

ARANCEL: Medida de protección contra el ingreso de ciertos bienes a un territorio; la cual puede ser en porcentaje ó por un valor específico.

CANASTA DE DESGRAVACIÓN: Indica las diversas canastas de bienes tanto en el corto, mediano y largo plazo negociadas por Colombia y Estados Unidos en el TLC.

PARTIDA ARANCELARIA: Sistema universal que clasifica los bienes y servicios por medio de secciones, capítulos, partidas y sub partidas

AUTOPARTES: Hace referencia a las piezas que se requieren para ensamblar un automóvil

LÍNEAS DE PRODUCCIÓN: Hace referencia a las diferentes tipos de vehículos producidos y vendidos en Colombia

COMPETITIVIDAD: Definida por la productividad con la que un país, sector ó empresa hace uso eficiente de sus recursos

PUNTO DE EQUILIBRIO: El punto en el cual el ingreso de las ventas o de productos, servicio o unidades de negocio iguala los gastos totales. Normalmente se obtiene esta cifra con una fórmula relacionada con los costos fijos y variables.

COSTOS DIRECTOS: La cantidad que se gasta que puede relacionarse a un producto u operación particular de su negocio. Material y los salarios laborales pueden ser asignados a un producto específico que se produce o ya se está produciendo.

COSTOS FIJOS: Costos que permanecen constantes dentro de un estrecho rango, a pesar del volumen de ventas de una compañía.

TLC: Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Colombia

NORMAS DE ORIGEN: Indica el porcentaje que debe cumplir cierto bien en materia de su producción en determinado lugar

ARANCEL: Medida de protección contra el ingreso de ciertos bienes a un territorio; la cual puede ser en porcentaje ó por un valor específico.

CANASTA DE DESGRAVACIÓN: Indica las diversas canastas de bienes tanto en el corto, mediano y largo plazo negociadas por Colombia y Estados Unidos en el TLC.

PARTIDA ARANCELARIA: Sistema universal que clasifica los bienes y servicios por medio de secciones, capítulos, partidas y sub partidas

AUTOPARTES: Hace referencia a las piezas que se requieren para ensamblar un automóvil

LÍNEAS DE PRODUCCIÓN: Hace referencia a las diferentes tipos de vehículos producidos y vendidos en Colombia

COMPETITIVIDAD: Definida por la productividad con la que un país, sector ó empresa hace uso eficiente de sus recursos

Resumen

Con el propósito de satisfacer todas las necesidades y requerimientos que se presentan en el mercado automotor, DIESEL ELECTRONIC S.A.S, importa, exporta, comercializa autopartes y brinda servicio de banco de pruebas, diagnósticos y asistencias para vehículos, y bombas en general, garantizando el buen estado de los vehículos.

La práctica empresarial permite desarrollar en el estudiante actividades propias de la gestión de Negocios, las funciones asignadas, guarda relación directa con la profesión en Negocios internacionales. Para el estudiante, es de gran apoyo los aportes de la empresa, como complemento la empresa se beneficia del aporte del practicante en razón a que en la actualidad no cuentan con una persona encargada del área de comercio exterior. Al llegar a DIESEL ELECTRONIC al practicante de negocios internacionales le delegan funciones referentes con el comercio exterior y todo lo que ellas competen. Esta oportunidad brinda una experiencia que ayuda a demostrar madurez, profesionalismo y responsabilidad para realizar funciones otorgadas aplicando de esta misma forma los conocimientos adquiridos durante el aprendizaje obtenido en la universidad. Es así como esta experiencia logra enfocar al practicante dentro del ámbito laboral, dejando claras sus funciones y aprendiendo a aplicar trazabilidad en los procedimientos.

1. Introducción

Almacén y laboratorios Diésel Electronic S.A.S, es una empresa líder en Medellín, con más de 10 años de experiencia, desarrollados en todos los ámbitos de la mecánica DIESEL y como valor agregado especialistas en los sistemas de inyección DIESEL. Siendo pioneros en este campo. Ha venido innovando cada año para mejorar su

calidad, son pioneros en inyección electrónica y es de los únicos laboratorios

en Colombia con el banco de pruebas BOSCH EPS-815, uno de nuestros más grandes orgullos.

Tiene como objeto social la producción, comercialización, almacenamiento, transformación, importación, exportación, distribución autorizada y prestación de servicios en todo tipo de productos, repuestos, autopartes, para todo tipo de vehículos automotores, maquinaria, equipos livianos y pesados, sean tácticos o blindados y de cualquier tipo de combustible, para cualquier sector de la economía bien sea público o privado.

Esta empresa tiene convenios vigentes con diversas entidades estatales, con las cuales se trabaja, (área metropolitana, alcaldía de envigado, SENA, policía, entre otros) además de los particulares, Los cuales demandan servicios de mecánica automotriz y DIESEL, incluyendo en ellos repuestos, ofreciéndoles todo con la mejor calidad.

Para el mercado de sus repuestos los principales clientes son, industrias jyb, hato viejo, alemautos, interaseo, gases de Antioquia, andar, transportes Medellín, tecnicentro los colores, taller gocar, clamasan, entre otras.

La práctica profesional me permitió afianzar habilidades y destrezas para un mejor desarrollo en el ámbito profesional, además de enriquecer las relaciones con compañeros de trabajo, jefes y clientes, fortaleciendo los valores y conocimientos adquiridos en la facultad de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomás.

2. Justificación

La Práctica empresarial es una oportunidad para aplicar todos los conocimientos adquiridos anteriormente en la universidad y sobre todo para enfrentarse a una aplicación real de la carrera, bajo la directriz de un jefe directo, y el aporte de ideas que se crean pertinentes, para garantizar la calidad y el éxito de todas las tareas a realizar en esta compañía.

Se trata de desarrollar nuevas habilidades, descubrir nuestras fortalezas y debilidades para trabajar más sobre las falencias que identifiquemos y para desempeñarnos idóneamente en nuestro cargo asignado.

Además de ofrecernos un conocimiento más amplio del mundo de los Negocios Internacionales, nos ayuda a adquirir responsabilidad, madurez y experiencia para enfrentar nuevos retos y aprovechar oportunidades laborales.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General.

Aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad, mediante tareas que se asignen. Con enfoque a trabajar con honestidad y responsabilidad, para formarse como profesional competente para el campo laboral y profesional, próximo a desempeñar.

1.1 Objetivos Específicos

- Reunir habilidades académicas con las prácticas, para aplicar en el entorno real.
- Adquirir conocimientos y destrezas para adaptación en el campo laboral.
- Poner en práctica las habilidades personales, y aplicarlas de manera objetiva en el trabajo
- Recopilar la información necesaria para realizar las tareas a cabalidad.
- Reconocer las fortalezas y debilidades para enfocarse profesionalmente.
- Adquirir agilidad y experiencia en los temas relacionados con el manejo de clientes, temas aduaneros, y comerciales.
- Coordinar el proceso de los reclamos que presenten los clientes proponiendo soluciones efectivas y ágiles.

4. Perfil de la empresa

Almacén y laboratorios Diésel Electronic, Es una empresa de servicio autorizado BOSCH, dedicada a la reparación y comercialización de artículos para la industria automotriz DIESEL.

Especializados en sistemas de inyección, mecánicos y electrónicos con el propósito de satisfacer las necesidades de la industria automotriz, contribuyendo al desarrollo industrial y social, generando empleos directos e indirectos, obteniendo con ello un bienestar de colaboradores, la satisfacción de los clientes y una rentabilidad racional de los accionistas.

Es una empresa líder en Medellín, con más de 10 años de experiencia, con un gran espíritu emprendedor, desarrollados en todos los ámbitos de la mecánica DIESEL y como valor agregado son especialistas en los sistemas de inyección DIESEL (DIESEL ELECTRONIC, 2015)

Razon Social

ALMACEN Y LABORATORIOS DIESEL ELECTRONIC S.A.S

Ubicación

Calle 10 # 56 - 45, Medellín - Colombia

Teléfonos

(+57-4) 361 04 90 - 361 04 71

Correo Electrónico

dieselectronic@une.net.co

4.1 Misión

DIESEL ELECTRONIC S.A.S. Somos una empresa de servicio autorizado BOSCH, dedicada a la reparación y comercialización de artículos para la industria automotriz DIESEL. Especializados en sistemas de inyección, mecánicos y electrónicos con el propósito de satisfacer las necesidades de la industria automotriz, contribuyendo al desarrollo industrial y social, generando empleos directos e indirectos, obteniendo con ello un bienestar de nuestros colaboradores, la satisfacción del cliente y una rentabilidad racional de nuestros accionistas. (DIESEL ELECTRONIC, 2015)

4.2 Visión

DIESEL ELECTRONIC S.A.S. Para el 2016 ser la empresa líder a nivel nacional en la prestación de servicio de reparación y comercialización de productos en todas las marcas electrónicas y mecánicas, con una tecnología de punta para la industria DIESEL automotriz, obteniendo con ello el reconocimiento nacional e internacional; generando un valor agregado a nuestro servicio, con la certeza de satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes. (DIESEL ELECTRONIC, 2015).

4.3 Objeto de la compañía

La sociedad tendrá como objeto social la producción, comercialización, almacenamiento, transformación, importación, exportación, distribución autorizada y prestación de servicios en todo tipo de productos, repuestos, autopartes, para todo tipo de vehículos automotores, maquinaria, equipos livianos y pesados, sean tácticos o blindados y de cualquier tipo de combustible, para cualquier sector de la economía bien sea público o privado. Así mismo podrá prestar toda clase de servicios de mantenimiento y reparación que requieran los mismos, en la industria automotriz, manufacturera y de servicios, sea en el sector privado como son las sociedades entre particulares, como en el sector público bien sea con el estado, con cualquiera de sus ramas del poder público, como en sus diferentes formas de descentralización: departamento, regiones, municipios, área metropolitana, establecimientos públicos, empresas industriales y comerciales, sociedades de economía mixta, fundaciones y corporaciones del estado, etc., como también con cualquier organismo adscrito o vinculado con el estado o con distintas instituciones públicas como Fiscalía general de la nación, ministerio público o procuraduría, de policía o militar y demás organismos del sector, defensa de la nación.

También podrá importar y exportar materias primas insumos necesarios y productos intermedios, tales como laminas, pintura, fibra de vidrio, comercializar de forma mayorista estos productos incluyendo los de producción nacional y prestar servicios adicionales todo ellos para la industria automotriz, manufacturera y de servicios sea en el sector público o privado.

4.4 Estructura Organizacional

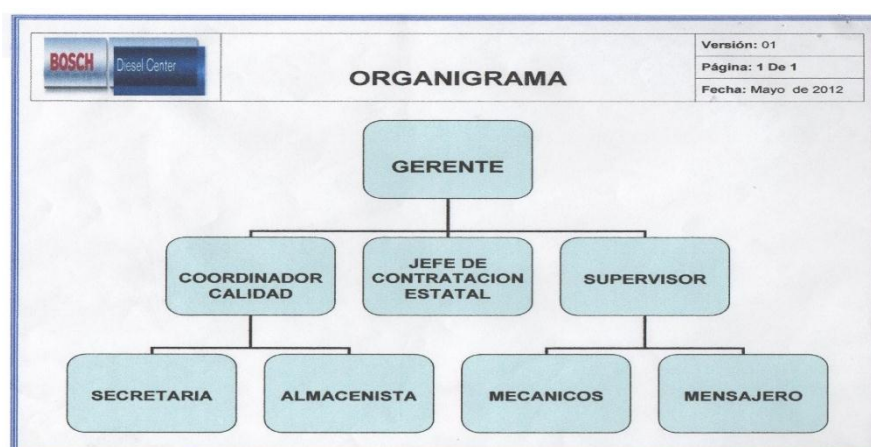


Figura 1: organigrama de DIESEL ELECTRONIC S.A.S

4.5 Portafolio de Servicios

4.5.1 Car service: Mantenimiento y Reparación

DIESEL ELECTRONIC S.A.S Mantenga su vehículo, a punto y siempre confiable, cuentan con mano de obra especializada y los mejores equipos para brindarle los servicios de: Electricidad / electrónica. Reciba un servicio personalizado, seguimiento, promociones y ofertas especiales, suscribiéndose al boletín informativo mensual en: www.dieselectronic.com y visitando las redes sociales, para mantenerse informado de sus servicios. (DIESEL ELECTRONIC S.A.S 2015)

4.5.2 Diesel Service

Diesel Electronic posee un laboratorio propio especializado, con los mejores equipos BOSCH, como el EPS-200 (Calibrador de Inyectores Electrónicos) y el EPS-815 (Banco de pruebas para todo tipo de Bombas de Inyección Convencionales y Electrónicas)

4.5.3 Importación/exportación/ comercializacion de autopartes

Ofrece un catálogo de mercancías, para los vehículos de gama alta, baja y media, siendo estos de la mejor calidad.

4.5.4 Industrias Clave

Especializados en atender las necesidades del cliente dentro de las diferentes Industrias, ofreciéndole servicios mecánicos y de inyección adaptados a las necesidades generando valor agregado dentro de su cadena de suministro, el mercado que atiende Diesel Electronic S.A.S es:

- Empresas privadas.
- Empresas Públicas.

- Clientes particulares.

4.5.5 Principales Productos

Diésel Electronic es un importador directo de autopartes originales y referencias BOSCH con los mejores productos del mercado a su alcance

- Rotulas
- Tijeras
- Cajas de dirección
- Kit de embrague
- Guayas
- Sensores
- Amortiguadores
- Pastillas
- Puntas de eje
- Bujes
- Bomba freno
- Bomba agua
- Válvulas
- Inyectores
- Soporte de caja
- Soporte de motor
- Accesorios
- Catridge
- Empaquetaduras
- Turbos
- Ejes de mando
- Bombas de inyección

- Turbinas
- toberas

5. Cargo y Funciones

5.1 Cargo

- El cargo asignado en la empresa DIESEL ELECTRONIC S.A.S. fue: Auxiliar en comercio exterior.

5.2 Actividades y Funciones

1. Cotizaciones para clientes extranjeros y nacionales: cotizar repuestos para clientes nacionales y extranjeros, en el término de negociación acordado, y lugar acordado, detallando los costos en usd y cop, también del transporte por terceros, si así lo pidiera el cliente, mano de obra si a eso hubiere lugar, entre esta actividad abrir ordenes de trabajo para clientes nacionales.

- Una vez se lleva un seguimiento al cliente se le envían las referencias para cotizar. El proceso para realizar cotizaciones es el siguiente: Se envía las referencias que maneja Diesel Electronic al cliente, contestan con las referencias en las cuales están interesados con cantidades, se envían las referencias a proveedor para ser cotizados, Cuando el proveedor envía la cotización, se aplica el incremento o la utilidad para Diesel Electronic y se envía la cotización al cliente y se procede a la negociación de precios y cantidades, teniendo en cuenta que algunas referencias dependen de cantidades mínimas.

Diesel Electronic

9854

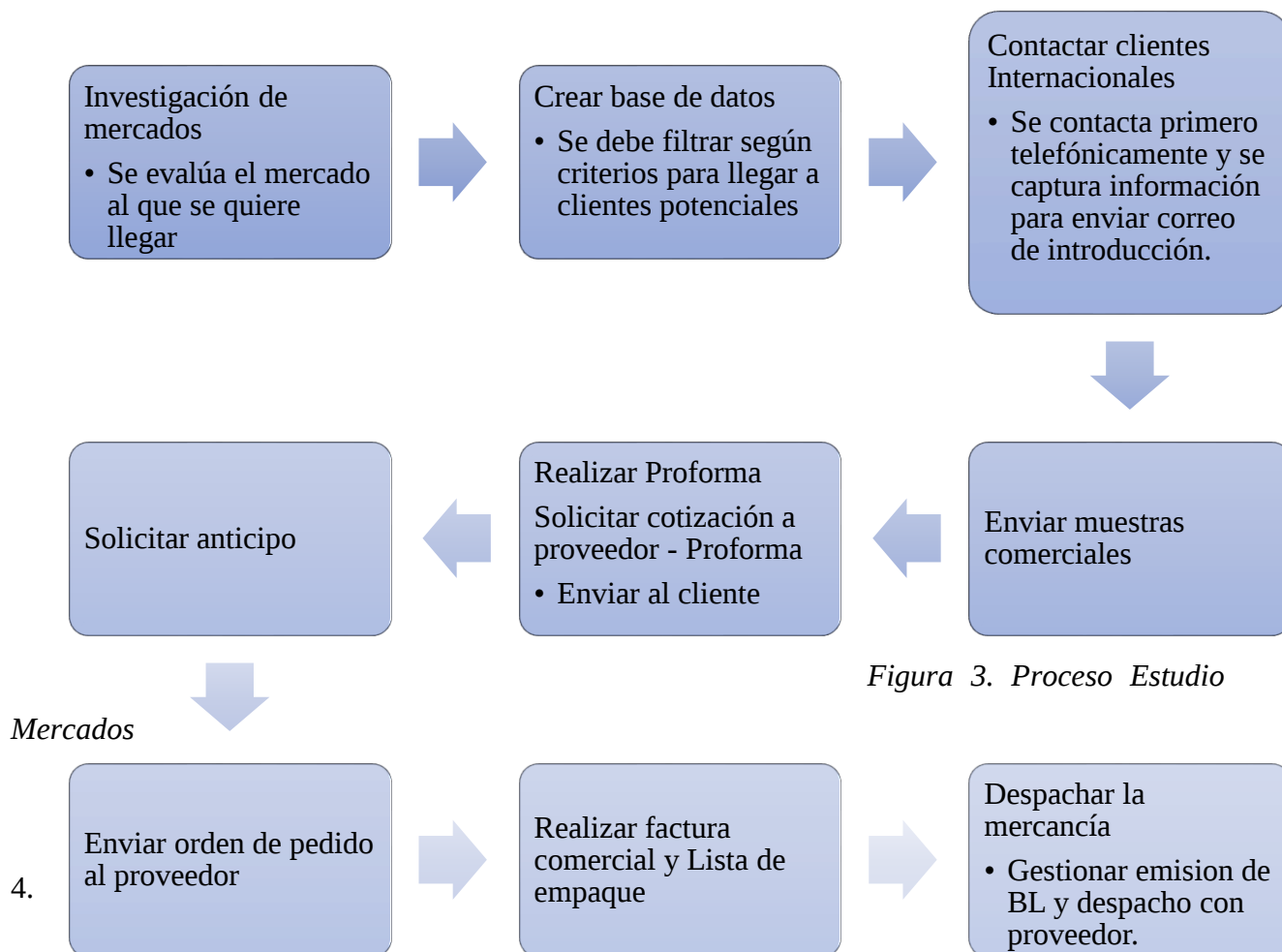


Cliente JUAN MANUEL OCHOA		Fecha 20/03/2014		
Dirección		Vehículo INTERNACIONAL		
Teléfono		Modelo 2009		
Celular		Motor		
Nit		Placa OKL-188		
Dirección		Kilometra 61191		
	Inyectores	Tobetas	Turbo	
Ref.	Cant.		Ref.	
Serie			Modelo	
Vehículo:				
REFERENCIA	COTIZACION	CANT	VLR UNIT	VLR TOTAL
	CAMBIO EMPAQUETADURAGATO HIDRAULICO	1	120000	120000
	FILTRO DE COMBUSTIBLE PRIMARIO	1	2400	2400
	FILTRO DE COMBUSTIBLE SECUNDARIO	1	2650	2650
	FILTRO DE AIRE	1	3600	3600
	FILTRO DE AIRE	1	2400	2400
	FILTRO DE ACEITE	1	2800	2800
	REPARACION DE CAMARAS DE AIRE	1	8400	8400
	DIAPHRAGMA	2	2600	5200
	ABRAZADERAS	2	2200	4400
	VALVULA DE DESCARGUE	1	9000	9000
	ROCORES	2	1050	2100
	GOBERNADOR	1	10800	10800
	CAMARAS DE AIRE	1	23000	23000
			SUBTOTAL	196750
TECNICO			IVA	31480
Recibió:	Cotizó:	Autorizó:	TOTAL	228230

Figura 2. Modelo Cotizacion Diesel Electronic S.A.S

2. Solicitar anticipos a clientes: Una vez se tiene una cotización o proforma aprobada con las referencias y cantidades solicitadas por el cliente se procede a solicitar un 20% de anticipo para que el proveedor inicie la producción.

3. Estudio de mercados: realizar un estudio de mercados local, para ampliar el flujo de clientes, ofreciendo los servicios de la empresa, a otras que cuenten con conjunto automotor, privado y estatal.



Estudio de mercados internacional: Se tiene como principal objetivo estar en constante investigación para expandir y posicionarse en el mercado internacional. en este periodo de práctica se realizó una fase exploratoria con el fin de contactar clientes potenciales del país de México, a partir de este punto se fue filtrando la investigación para países con alto potencial llegando a contactar clientes del interés para Diésel Electronic . Una vez la base de datos de clientes está completa, se seleccionan los clientes para proceder al contacto por medio telefónico

y correo electrónico. Los criterios que se tienen en cuenta para filtrar y determinar los contactos fueron:

- clientes importadores mayoristas principalmente de la línea de inyección.
- clientes que al evaluarlos se pudiera observar una amplia cobertura en el país, de tal forma que le permitiera a la marca abarcar el mercado con un único distribuidor por país.
- clientes que por su estructura física y su potencia puedan cumplir con cantidades mínimas exigidas por las fábricas para realizar una orden de pedido.

5. Fijar la trm a aplicar: cuadrar con los proveedores la trm a aplicar al momento de realizar la transacción (dólares), consiste en establecer con el proveedor la trm a aplicar sin tener en cuenta la variación actual. Si esta no ha fluctuado se aplica la del viernes anterior a la transacción, esto con el fin de hacer efectivas las órdenes de pago a los proveedores, y controlar que no halla variación en estas.

6. Ingresar y mantener actualizado el inventario de mercancías: mercancías que ingresan a la empresa, llevando un adecuado control del inventario, para poder realizar órdenes de pedido a proveedor, si la mercancía demandada por los clientes no se encuentra en él. Esto con el fin de tener claro el total de mercancía disponible, para los despachos.

Gestor Administrador - ALMACEN Y LABORATORIO DIESEL MEDALLA ELECTRONIC S.A.S.												
Sistema Archivos Movimientos Procesos Informes Utilidades Ayuda												
Referencia	Artículo	COMPRAS			VENTAS			UTILIDAD		INVENTARIO		
		Cont	Costo Uni.	Valores	Cont	Vr.Unitario	Valores	Costo Total	Unitario	Total	Cont	Valores
*** SIN NOMBRE ARTICULO ***												
SHELL SPIDAX	ACEITE	0	0	0	113	375,021	42,377,381	0	0	42,377,381	-113	0
51205081020	ACEITE 20W50	0	0	0	29	10,810	313,500	15,536,400	0	-15,224,900	-29	-15,536,400
CAT1600	ACOPLE BOMBA MANGUITO CATERPILLAR 3208	11	17,418	191,600	0	0	0	0	0	0	11	191,600
00097	AFINACION DE MOTOR	0	0	0	1	56,000	56,000	29,925	0	26,075	-1	-29,925
0099192	ALARMA NEMESIS	1	103,448	103,448	1	120,000	120,000	0	103,448	82,552	0	0
450155	ALINEACION	1	25,863	25,863	0	0	0	0	0	0	1	25,863
03000164	AMBIENTADOR SHIOK	4	21,551	86,204	0	0	0	0	0	0	4	86,204
95626919	AMORTIGUADOR DEL LH OPTRA	0	0	0	2	110,000	220,000	189,180	0	30,820	-2	-189,180
00062	AMORTIGUADORES	-1	32,680	-32,680	1	110,000	110,000	160,680	77,320	-50,680	-2	-193,330
8973722870	AMORTIGUADORES	3	133,995	401,867	0	0	0	0	0	0	3	401,867
OK72111500	ANILLO STAD.	1	137,520	137,520	0	0	0	0	0	0	1	137,520
146230-0000	ARANDELA PLANA CABEZOTE VE LISA	1	5,000	5,000	0	0	0	0	0	0	1	5,000
146230-0100	ARANDELA PLANA CABEZOTE VE	0	0	0	4	700	2,800	26,000	0	-23,200	-4	-26,000
PT0125	ARANDELA PLANETARIO	1	1,800	1,800	0	0	0	0	0	0	1	1,800
W00112601	ARANDELA PUNTA DE INYECTOR DE MAZDA	800	375	300,000	0	0	0	0	0	0	800	300,000
00016	ARO EJE DE LEVAS	0	0	0	1	960,000	960,000	29,750	0	930,250	-1	-29,750
00016	ARREGLO DE INTERCOOLER	5	13,139	65,695	4	56,000	224,000	172,412	42,861	51,588	1	-106,717
00058	AUTOMATICO DE ARRANQUE	1	9,600	9,600	0	0	0	0	0	0	1	9,600
00059	BALANZA CALEJE Y TURBINA	0	0	0	1	60,000	60,000	7,758	0	52,241	-1	-7,758
001954844	BALANCEO	8	3,448	27,584	4	11,600	46,400	17,240	8,152	29,160	4	10,344
42381/42584	BALINERA	1	178,044	178,044	2	31,200	62,400	48,602	-146,844	13,797	-1	129,442
00043	BANDEAS DE FRENO	40	22,740	909,600	0	0	0	0	0	0	40	909,600
14785	BASE GRAPA AMORTIGUADOR	1	117,198	117,198	2	24,000	48,000	51,724	-93,198	-3,724	-1	65,474
00057	BATERIA	0	0	0	3	280,666	842,000	504,570	0	337,430	-3	-504,570
34950M	BATERIA AUTO MAC 930 APM	2	235,776	471,552	0	0	0	0	0	0	2	471,552
8007	BATERIA DE MOTO	1	176,400	176,400	0	0	0	0	0	0	1	176,400
01MEX1545	BATERIA SERIE CAMIONES AF 1005AMP	3	32,680	98,042	0	0	0	0	0	0	3	98,042
CEM-B200	BIELETA BARRA ESTABILIZADORA	0	0	0	3	34,000	102,000	14,742	0	87,258	-3	-14,742
ML81-15-1000	BOMBA DE AGUA	0	0	0	1	2,200,000	2,200,000	72,250	0	2,127,750	-1	-72,250
294050-0102	BOMBA DE ALTA PRESSION CR	0	0	0	1	1,900,000	1,900,000	1,710,000	0	190,000	-1	-1,710,000
104745-9980	BOMBA DE INYECCION	0	0	0	1	2,500,000	2,500,000	2,050,000	0	450,000	-1	-2,050,000
00074	BOMBA DE TRANSFERENCIA 20 MM DENSO	1	247,000	247,000	0	0	0	0	0	0	1	247,000
Gastr.COMVEN												
Pág 1/6												

Figura 4

de inventarios, Programa Gestor Diesel Electronic S.A.S

.Manejo

- mantener actualizada la base de datos del inventario para tener control de las existencias en repuestos e insumos, para que en el momento de pocas existencias, proceda a cotizar tanto a nivel nacional como internacional, y realizar pedidos, para rotación del inventario interno de mercancías.

7. Realizar órdenes de pedidos según los requerimientos del cliente. Si son varios pedidos a la vez de diferentes clientes se debe enviar pedido unificado e individual a proveedor para que tengan en cuenta el etiquetado, ya que para cada cliente es diferente, porque en algunos casos los clientes potenciales manejan un código interno que debe ir en el etiquetado.

8. Gestión de documentación para las importaciones: consiste en colaborar con la organización de documentos necesarios para efectuar la compra tanto de máquinas para la ampliación de la empresa como de repuestos.

- organizar y mantener de manera correspondiente los documentos relacionados con las importaciones.

9. Realizar facturas comerciales y listas de empaque de los negocios de Diesel Electronic: para realizar la factura comercial y la lista de empaque se debe contar con la factura de compra a proveedor. Se debe tomar la compra y pasar a formato de facturación Diesel Electronic, realizar el incremento de la operación y si es el caso de un contenedor consolidado para varios clientes, se coge la factura y se divide las cantidades para facturar a cada uno.

- básicamente la factura comercial debe contener: nombre, dirección, teléfono y correo electrónico de la empresa que factura -Diesel Electronic , razón social, nit, dirección y teléfono del cliente; ítem, descripción, marca del producto, cantidad por ítem, unidad de medida, incoterm, valor unitario y total.
- Para el caso de la lista de empaque se hace igual que en la factura, si viene consolidada se divide el peso las cantidades y el volumen para cada cliente y básicamente debe contener: el mismo encabezado de la factura comercial y se diferencia porque viene detallado por ítem peso neto, peso bruto, volumen, y numero de cajas especificando su numeración.
- Una vez se cuenta con la factura comercial y la lista de empaque se imprimen tres copias de cada una, las cuales serán selladas. La factura original y una de las copias deben ser

enviadas a la agencia de aduanas. Antes de enviarlas se pasan por el supervisor directo para que revise que tengan el incremento y cantidades exactas.

Figura 5
Factura
Programa
Gestor,
Diesel
Electronic
S.A.S

Gestor Administrador - ALMACEN Y LABORATORIO DIESEL MEDELLIN ELECTRONIC S.A.S.

Sistema Archivos Movimientos Procesos Informes Utilidades Ayuda

Vista previa

Factura: 0000005592

Fecha: Ene-15-2015 Vencimiento: Ene-15-2015

Cliente: C.I. MELO ARANGO S.A.S

Detalle:

Telefono: 2913350

Identificacion: 830500537-1

Direccion: CRA 35 N 19-620

Código	Nombre	Cant	Vr/Unit	Vr/Total	Iva
010	REPARACION Y CALIBRACION DE BOMBA, EMPAQUETADURA DE BOMBA, BAJADA Y MONTADA DE BOMBA	1.00	900,000.00	900,000.00	16

1

Inicio TeamViewer Gestor Administr...

13:14

10. Coordinar el envío de muestras comerciales: según las referencias cotizadas, se deben seleccionar muestras físicas para que los futuros clientes conozcan la calidad, durabilidad y excelencia de los productos.

11. Ferias Internacionales, averiguar sobre Ferias nacionales e internacionales de autopartes en las que Diesel Electronic S.A.S pueda participar para conseguir nuevos clientes.

Entre las ferias internacionales, según requerimientos para Diesel Electronic S.A.S, las siguientes, las cuales fueron presentadas a la alta gerencia para deducir en cuales se hacia presencia.





Figura 6 Imagen Presentacion Feria Internacional de Autopartes

- Actualmente Diésel Electronic, se encuentra analizando la asistencia a este evento, por parte del gerente comercial y financiero de la empresa: Diésel Electronic S.A.S



Figura 7 Imagen Presentacion Feria PAACE automechanika

- PAACE automechanika es una oportunidad para que Diesel Electronic SAS consiga nuevos clientes, por lo que se ha pensado en asistir como visitantes ya que además de la feria hay capacitación para todos los participantes de la feria.



Figura 8 Imagen Presentacion Feria Autopartes

- Para el caso de la XXIII versión de EXPOPARTES en la que Diesel Electronic S.A.S, Se encuentran negociando el stand, y requisitos para la asistencia. Para lo que se pidió: Elaborar formulario para participar en el catálogo de expositores de la feria. Estar en contacto con la agencia de publicidad que diseñará y realizara el montaje del stand para dar apoyo a la persona de mercadeo. Contactar clientes potenciales para promover la feria y enfatizar en los descuentos especiales de feria para motivar su presencia. Enviar tarjetas de invitación junto a una carta de presentación.
- Diésel Electronic S.A.S, Se encuentra interesado en la exploración de mercados, para lo cual se encontraron los siguientes eventos:
- Las ferias que se realizaran en China,2015 serán:



¡Bienvenida a la 117ª Sesión de
la Feria de Importación y Exportación de China!

Tiempo 1er Período: 15-19 de Abril de 2015
2º Período: 23- 27 de Abril de 2015
3er Período: 1— 5 de Mayo de 2015

Lugar Complejo de la Feria de Importación y Exportación de China
(Nº 380, Yuejiang Zhong Lu, Barrio de Hai Zhu, Ciudad de Guangzhou, China)

Figura.9. Feria de autopartes- feria de canton 2015

- Feria de Autopartes. Para participar en las ferias se pone en contacto con los organizadores para cotizar y sacar presupuesto para participar en ellas.

Figura 10. Imagen Feria Auto SHANGAI

12. Contacto permanente con
Se mantiene constante
haciendo órdenes de pedido,



proveedores internacionales:
contacto con proveedores
correcciones en pedidos y

enviando fotos de referencias que el proveedor no trabaja para empezar desarrollo e introducir nuevos productos al portafolio. Además se debe enviar empaque y etiquetado que se han trabajado anteriormente con agencias de publicidad.

Se contacta al proveedor internacional para hacer reclamación de las importaciones. Gestionar el despacho de pedidos y cargas consolidadas para Colombia con el proveedor. Para esto se debe contactar los agentes de carga de los clientes y mantenerlos informados del despacho, volúmenes, emisión de BLs.

13. Actividades comerciales: En Diesel Electronic S.A.S se han designado actividades de tipo comercial para dar apoyo al crecimiento de la empresa, actividades que me han servido

demasiado para el desempeño en el ámbito comercial, en contacto con clientes, asesores y proveedores nacionales:

14. Realizar seguimiento de pedidos despachados por Diesel Electronic S.A.S, Para esta función se delegan varias actividades.

- Llamar a los clientes y preguntarles como llegó la mercancía y preguntarles si tienen alguna queja, reclamo o devolución, así se diligencia una tabla de PQRs (Peticiones, quejas y reclamos) y se expone al jefe inmediato y coordinadores de procesos para darle solución al cliente. En algunos casos es necesario hablar con los asesores para capacitarlos en la orden de pedido y que así no hayan errores en el despacho de la mercancía.

15. Manejo de Garantías: Consiste en el trámite de las garantías, por productos que hayan sido vendidos o usados por la empresa con defectos de fábrica, por lo cual se genera fallas en los vehículos, para estas garantías, que son tramitadas directamente con BOSCH SERVICE, se recibe una capacitación. Saber que es considerado garantía, y que no. Particularmente una falla de un inyector se refleja en que el vehículo se encuentra desforzado, bota humo blanco o negro, entre otras características, que llevan a concluir, con el tiempo de la pieza, si es o no, garantía tramitable con el servicio técnico BOSCH, por daño de fábrica, o desgaste prematuro de la pieza.

6. Conceptos y Teorias

6.1 Normatividad y leyes

- Artículo 117 decreto 2685 de 1999 importación ordinaria es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él, de manera indefinida, en libre disposición con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento.
- Artículo 261 del decreto 2685 de 1999 definición de exportaciones, es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.
- Artículo 134-1 del decreto 2685 de 1999, importación de muestras sin valor comercial, artículo adicionado por el artículo 14 del decreto 2557 del 2007, se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la dirección de impuestos y aduanas nacionales.
- Artículo 192 decreto 2685 de 1999 trafico postal y envíos urgentes, artículo modificado por el artículo 4 del decreto 1470 de 2008, podrán ser objeto de importación por esta modalidad los envíos de correspondencia, los envíos que lleguen al territorio aduanero nacional por la red oficial de correos y los envíos urgentes, siempre que su valor comercial, no excedan los USD \$2000 de los Estados Unidos de América.

7. Aportes

7.1 Aportes de la Empresa al Practicante

- La empresa durante mi práctica ha contribuido al fortalecimiento de conocimientos sobre mi carrera, me ha permitido conocer más de la operación y de los servicios que ofrece.
- El manejo de herramientas ha ampliado mi perspectiva acerca de los Negocios Internacionales y de todos los sectores económicos que lo rodean.
- Desarrollo de capacidades para comunicarse con clientes y que en todo momento me puede ayudar para mi realización profesional, ya que los clientes son lo más importante para todo negocio.
- Enriquecimiento de conocimientos generales y específicos del manejo de las importaciones.
- La fácil identificación y estudio de documentos que escuchaba durante los años de universidad pero que no había tenido la oportunidad de manejar más a fondo y saber su utilidad realmente.

7.2 Aportes del Practicante a la Empresa

- Como practicante de negocios internacionales en la empresa DIESEL ELECTRONIC S.A.S en el departamento administrativo realice aportes como la digitalización de la información, que consiste en realizar gráficos con información específica para los temas de reclamos, es muy importante tener un control sobre esta información para estudiar el aumento de reclamos y sus causantes.
- Diesel Electronic S.A.S ofrece dentro de sus servicios, la atención a vehículos de personas particulares, para el cual, no se llevaba un control de los trabajos a realizarse, ni la información completa, por lo cual implemente un nuevo modelo de orden de trabajo, y hoja de trabajos a realizar al vehículo (enumerando cada uno, con una casilla al frente para controlar si se realizó o no) esto con el fin de prevenir que el carro se vaya de las instalaciones con el mismo problema que llego.
- La documentación que se maneja es muy importante y delicada es por esto que he organizado y archivado la documentación que pertenece a cada reclamo por ciudad, país y cliente.

- Independice el trabajo del área de comercio exterior, realizando los debidos procesos como lo son; la elaboración de los documentos pertinentes, seguimiento de mercancías en los procesos de nacionalización y exportación, realización de órdenes de pedidos a nuestros proveedores en el exterior, revisión de documentación al momento de realizar una venta externa.

8. Conclusiones

- La experiencia en DIESEL ELECTRONIC S.A.S me permitió ampliar y desarrollar nuevos conocimientos acerca de las importaciones.
- La práctica aportó a mi carrera una experiencia enriquecedora tanto profesional como personal, ya que además de adquirir nuevos conocimientos me permitió interactuar en un mundo laboral que es nuevo para muchos de nosotros.
- La opción de adquirir el grado por medio de práctica internacional me permitió crecer en aprendizaje y obtener una mejor perspectiva del mundo de los negocios, es una excelente opción para desarrollar experiencia.

9. Recomendaciones

- Enfatizar a los trabajadores de la empresa que todos los clientes son importantes y que deben ofrecer siempre el mejor servicio sin importar si el cliente es pequeño o grande.

- Adquirir tecnología más avanzada, en cuanto a programas que ayuden a tener control de los inventarios y que estos estén ligados a la facturación, ya que es una empresa en crecimiento y necesita ser competitiva a nivel nacional e internacional.
- Estructurar o seguir con la independencia que se generó en los últimos meses en cuanto al departamento de comercio exterior.
- Realizar capacitaciones periódicas de temas como: logística, comercio internacional y del impacto de los TLC, para mantener actualizados los conocimientos de los integrantes de la empresa.
- Llevar control y/o bases de datos de los clientes, tanto potenciales como reales, y estar atentos a las necesidades de los mismos.
- Contratar a una persona para el área de negocios internacionales, y así otorgarle funciones específicas y referentes al comercio exterior.

10. Referencias Bibliográficas

Ministerio del Exterior (1999). *Legislación y reglamentación, Decreto 2685*. Editorial Unión Ltda.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=8800>, recuperado el 14 de agosto de 2014

<http://www.degerencia.com/glosario.php>, recuperado el 16 de octubre de 2014

<http://www.mecanicafacil.info/mecanica.php?id=glosario&l=A>, recuperado el 16 de octubre de 2014

<http://www.proexport.com.co>, recuperado el 16 de octubre de 2014

http://www.colombia.bosch.com.co/es/co/startpage_4/country-landingpage.php, recuperado el 7 de diciembre de 2014

Uscátegui, Anibal (2010), Estatuto Aduanero, *Disposiciones generales*. Legis, recuperado el 7 de diciembre de 2014

www.gerenciaynegocios.com, recuperado el 7 de diciembre de 2014

Anexos

Estudio de mercados

INVESTIGACION DE MERCADOS



MEXICO

La industria Auromotriz en México, es un mercado de gran importancia para el desarrollo del país, ya que genera el 3.6% del PIB mexicano, y es un importante factor de la economía mexicana. Las empresas ensambladoras han decidido invertir en México por sus condiciones geográficas privilegiadas, mano de obra barata, bajos costos de operación y por el Tratado de Libre comercio de América del Norte. Tiene niveles competitivos y de calidad comparados a los de China, India, Corea del Sur y Brasil.

"La industria automotriz mexicana crecerá más muy pronto. Está arribando mucha inversión, sobre todo de empresas japonesas y estadounidenses; con ello, llegarán más empresas de autopartes", comentó Koju Ishimatsu, presidente de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México.

La industria automotriz se ha convertido en un sector estratégico para la economía mexicana, al ser hoy, la segunda industria más importante, sólo detrás del petróleo. Mientras que la industria manufacturera representa alrededor del 18 por ciento del PIB total, la industria automotriz es casi el tres por ciento. De acuerdo al INEGI, el valor de la producción de la industria automotriz subió de \$499 mil millones de pesos en 2005, a \$778 mil millones de pesos en 2010. El valor de las ventas totales también se elevó, de \$484 mil millones de pesos a \$761 mil millones en ese mismo periodo.

En el 2010, Ecuador fue el principal destino de las ventas externas de la Región Bogotá-Cundinamarca de autopartes, al concentrar el 37% de estas, lo que equivale a USD57,6 millones. Le siguieron Venezuela, con un 31% (USD 48,5 millones); EE UU, con un 11% (USD16,5 millones); Perú, con un 3% (USD4 millones), y México, con un 3% (USD3,9 millones).

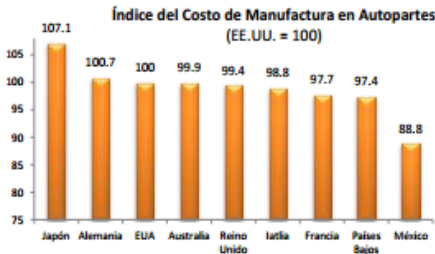
Socio Comercial	Importaciones 2011 (md)	%
Estados Unidos	18,399	57%
China	3,153	10%
Japón	2,423	7%
Alemania	1,533	5%
Canadá	1,433	4%
Corea del Sur	1,131	3%
Brasil	736	2%
Taiwán	467	1%
Italia	305	1%
India	283	1%
Resto del mundo	2,469	8%
Total	32,332	100%

Fuente: INA y Global Trade Atlas.

Industria de autopartes

México tiene una industria de autopartes competitiva, integrada por más de 600 empresas de primero, segundo y tercer nivel.

En 2010, el índice de costo de manufactura en autopartes de KPMG ubicó a México entre 11.2 y 8.6 por ciento por debajo de un grupo de países desarrollados productores de América, Europa y Asia.



Fuente: KPMG Competitive Alternatives (Guide to International Business Location), 2010 Edition

Entre las principales especialidades por región en producción de autopartes en nuestro país se encuentran las siguientes:

Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Durango): fabricantes de sistemas de aire acondicionado y calefacción, componentes de interiores, accesorios y sistemas eléctricos para automóviles, entre otros.

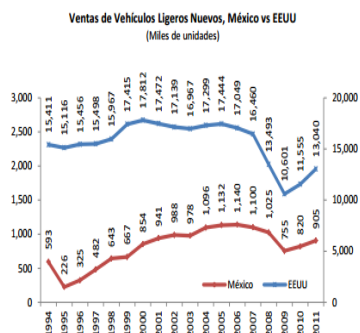
Noreste (Coahuila, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas): fabricación de climas, sistemas automotrices, partes plásticas, partes para el sistema eléctrico, partes para motor y maquinados. Éste es el cluster automotriz más importante de México.

Centro (Aguascalientes, San Luis Potosí, Querétaro, Jalisco y Guanajuato): plantas de autopartes, cuyos principales productos son estampados, componentes eléctricos, frenos y sus partes, productos de hule, partes para motor y transmisión para automóviles.

Sureste (Estado de México, D.F., Morelos, Veracruz, Tlaxcala, Yucatán, Puebla e Hidalgo): plantas de autopartes, en las que destaca la producción de accesorios (tales como asientos, aire acondicionado, gatos hidráulicos tipo botella), componentes de interiores, partes para motor, sistemas eléctricos, estampados, suspensión y partes para automóviles.

Ventas

Las ventas de vehículos nuevos de EUA y México muestran el mismo comportamiento de largo plazo, registrando una tendencia ascendente de 1996 hasta el 2006.



Fuente: AMIA y WARD'S AUTO

Dicho comportamiento se revirtió con la crisis económica mundial de 2009, ya que en ese año las ventas de vehículos nuevos a nivel global descendieron 4%, siendo la región de Norteamérica la más afectada, pues la demanda de vehículos ligeros nuevos se contrajo 20.4%. En México la caída de las ventas fue de 24.7%.

Pese a la gravedad de la crisis y que aún no se recuperan los niveles previos a la misma, conviene señalar que la recuperación del mercado interno de vehículos ligeros fue más rápida que la observada durante la crisis de 1995.

Debido a los sistemas de producción implementados por la industria terminal para incrementar su productividad, algunos de los cuales requieren la proveeduría de partes directamente en el lugar y momento del ensamble de dicha parte o componente al vehículo, los proveedores de primer nivel tienen una estrecha relación con los fabricantes de vehículos, adquiriendo un mayor grado de responsabilidad en el proceso de fabricación del producto final.



Fuente: elaborado con información del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Puertos en México

Los principales puertos de México son: Ensenada, Guaymas, Topolobampo, Mazatlán, Puerto Vallarta, Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Salina Cruz, Puerto Chiapas, Coatzacoalcos, Dos Bocas, Progreso, Veracruz, Tuxpan, Tampico y Altamira.

Aunque existen puertos marítimos y fluviales en el país, los anteriores son los más importantes ya que son APIs (Administraciones Portuarias Integrales), Federales y Estatales en donde realizan actividades operadores privados y públicos.

Los puertos operan a través de un sistema de concesiones del gobierno federal, en la actualidad existen 97 puertos, de los cuales los 16 principales son administrados por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, aunque existen otros: 2 operados por Fonatur, 5 tienen carácter estatal, y sólo uno es de carácter privado.

74 aeropuertos (11 nacionales y 63 internacionales).

114 puertos marítimos (53 de cabotaje y 61 de altura y cabotaje).

27 mil kilómetros de vías férreas



Principales proveedores de autopartes para Mexico

Idada 8708

Exportadores	Valor importada en 2011 (miles de USD)▼
Mundo	17.600.876
Estados Unidos de América	10.864.046
Japón	2.087.365
Alemania	1.270.079
Canadá	819.804
China	676.303
República de Corea	405.896
Brasil	324.338

Principales potenciales

Principales Productos Importados por México.

Posición	Producto	US\$CIF 2005	US\$CIF 2006	PART.(%) 2006
27101104	GASOLINA, EXCEPTO LO COMPRENDIDO EN LA FRACCIÓN 2710.11.03.	4.915.351.548	6.478.575.000	2,53
85299099	LAS DEMAS. PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE A LOS APARATOS DE LAS PARTIDAS 85.25 A 85.28. NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE.	3.273.756.664	5.556.539.000	2,17
85422199	LOS DEMAS CIRCUITOS INTEGRADOS.	4.323.210.476	5.221.643.000	2,04
87032301	LOS DEMAS VEHICULOS CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3.000 CM3.	4.526.259.274	5.162.494.000	2,01
87032401	LOS DEMAS VEHICULOS CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA DE CILINDRADA SUPERIOR A 3.000 CM3.	2.955.505.438	3.624.780.000	1,41
90138099	LOS DEMAS DISPOSITIVOS DE CRISTAL LIQUIDO, APARATOS E INSTRUMENTOS DE OPTICA, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE.	1.079.841.323	3.333.269.000	1,30
85422299	LOS DEMAS DE DEMAS CIRCUITOS INTEGRADOS.	3.308.869.030	3.064.790.000	1,20
87089999	DEMAS PARTES Y ACCESORIOS, PARA LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05	1.437.517.640	2.764.490.000	1,08
39269099	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE PLASTICO.	2.367.166.478	2.397.023.000	0,94
85369099	LOS DEMAS APARATOS PARA CORTE, SECCIONAMIENTO, PROTECCION, DERIVACION, EMPALME O CONEXION DE CIRCUITOS ELECTRICOS.	2.080.378.942	2.293.897.000	0,90
	SUBTOTAL	30.267.856.813	39.897.500.000	15,57
	OTROS PRODUCTOS	191.144.263.187	216.389.729.000	84,43
	TOTAL IMPORTACIONES	221.412.120.000	256.287.229.000	100,00

Lista de las empresas importadoras en México para el siguiente categoría de productos

Categoría de producto : Accesorios y repuestos de carrocería para vehículos automóviles (comercio)

Tabla	Gráfico	Mapa	Empresas		
Exportar hacia			número de líneas por página : Por c		
Nombre de la empresa▲	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad	Sitio web
CRP DE MEXICO, S.A. DE C.V.	30	11-20	México	Puebla	http://www.crpindustries.com
DINAMICA AUTOMOTRIZ DE MEXICO, S.A.	12	251-500	México	Atizapán de Zaragoza	http://www.dinamex.com.mx
JOHNSON CONTROLS AUTOMOTIVE MEXICO, S.A. DE C.V.	7	1001-5000	México	San Luis Teolocholco	http://www.johnsoncontrols.com
METALDYNE SINTERED COMPONENTS MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.	12	251-500	México	Ramos Arizpe	http://www.metaldyne.com
MEYEREXPRESS, S.A. DE C.V.	13	1-10	México	Guadalajara	http://www.faret.com.mx
THYSENKRUPP METALURGICA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	7	251-500	México	San Miguel Xoxtla	http://www.thyssenkrupp.com
ZF LEMFORDER SISTEMAS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V.	14	101-250	México	Toluca	

Lista de las empresas importadoras en México para el siguiente categoría de productos

Categoría de producto : Diferenciales, engranajes, accesorios y repuestos para automóviles (comercio)

ABASTECEDORA MEXICANA AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	45	21-50	México	México	http://www.quezada.com.mx
ALVADO AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	49	51-100	México	Guadalajara	http://www.alvadoautomotriz.com.mx
ARTEFACTOS PERNOS Y SEGUROS, S.A. DE C.V.	24	21-50	México	Guadalajara	http://www.aps.com.mx
AUTO MANUFACTURAS BRAKE, S.A. DE C.V.	36	51-100	México	Tizayuca	
AUTO PARTES Y MAS, S.A. DE C.V.	65	251-500	México	Zapopan	http://www.apyma.com

AUTOCLIMAS DEL NOROESTE. S.A. DE C.V.	28	21-50	México	Los Mochis	
AUTOMOTIVE INDUSTRIAL GROUP. S.A. DE C.V.	20	51-100	México	San Nicolás de Los Garza	
AUTOPARTES FRANCESAS. S. DE R.L.	63	1-10	México	México	http://www.apf-gruponaso.com/
AUTOS PACIFQUE. S.A. DE C.V.	51	11-20	México	Acapulco	
BDI DISTRIBUCIONES DE MEXICO. S. DE R.L. DE C.V.	39	21-50	México	Monterrey	http://www.bdi-mex.com.mx
BENTELER DE MEXICO. S.A. DE C.V.	13	1001-5000	México	Puebla	http://www.benteler.com.mx
BRUMMER MEXICANA EN PUEBLA. S.A. DE C.V.	5	21-50	México	Puebla	http://www.tombummer.com http://www.brummer.com.mx/
CAMIONES VENCE. S.A. DE C.V.	40	21-50	México	Culiacán	
CENTRAL RENAULT. S.A. DE C.V.	73	1-10	México	Puebla	http://www.centralrenault.com
CIFUNSA DEL BAJIO. S.A. DE C.V.	30	251-500	México	Irapuato	http://www.cifunsa.com.mx
CONTRAPESOS Y ACCESORIOS RYS. S.A. DE C.V.	23	21-50	México	México	http://www.rysww.com
DISTRIBUCIONES SAGAJI. S.A. DE C.V.	72	101-250	México	México	http://www.sagaji.com.mx
DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ RAMIREZ. S.A. DE C.V.	46	21-50	México	San Nicolás de los Garza	http://www.gir.com.mx
GENERAL DE BALEROS. S.A. DE C.V.	11	51-100	México	Apodaca	http://www.generaldebaleros.com.mx
KASA NAUCALPAN. S.A. DE C.V.	79	21-50	México	Naucalpan de Juárez	http://www.kasanaucalpan.com.mx
LUK-AFTERMARKET SERVICE. S.A. DE C.V.	28	51-100	México	México	http://www.luk-as.com
MAGNA POWERTRAIN. S.A. DE C.V.	16	101-250	México	Ramos Arizpe	http://www.magnapowertrain.com
MAYOREO DE AUTOPARTES Y ACEITES. S.A. DE C.V.	56	251-500	México	Guadalajara	http://www.orma.com.mx
MAYOREO DE REFACCIONES CALAFIA. S.A. DE C.V.	64	21-50	México	Tijuana	
PRODUCTOS INDUSTRIALES Y AUTOMOTRICES. S.A. DE C.V.	70	21-50	México	Guadalajara	

Oficinas Generales:

Av. Javier Rojo Gómez No. 1350 Col. San Miguel
09360 Méxic
México

<http://www.nikkoauto-parts.com>

Tel: (+55) 5716-1400

Fax: (+55) 5716-1410

Actividad Somos una Empresa de Importación y Comercialización de Autopartes. Contamos con una Amplia Línea de Productos para el Mercado Tales Como: Motor, Transmisión, Carburación, Fuel Inyection, Frenos Embragues, Suspensión, Dirección, Chicotería, Baleros, ...



Cotizacion aportada por el estudiante

BOSCH		Diesel Center		DIESEL ELECTRONIC S.A.S		
				NIT 900.080.037-9		
DIAGNOSTICO DE REPARACION						
DATOS DEL VEHICULO						
				ORDEN DIESEL ELECTRONIC		
PROPIETARIO				FECHA INGRESO		
NIT / CEDULA				CORREO ELECTRONICO		
DIRECCION				CIUDAD		
TELEFONO				CELULAR		
PLACAS				LINEA		
MARCA				MOTOR		
MODELO						
KILOMETRO						
FECHA						
SECRETARIO				ORDEN		
BOMBA				TOBERAS	TURBO	
REFERENCIA					REFERENCIA	
SERIE					MODELO	
DESCRIPCION MANO DE OBRA						
REFERENCIA	DETALLE			VALOR	IVA	TOTAL
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
DESCRIPCION DE REPUESTOS						
REFERENCIA	DETALLE	CANT	VR. UNIDA	VALOR	IVA	R. TOTAL
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
					-	-
OBSERVACIONES		TOTAL MANO DE OBRA				0
		TOTAL REPUESTOS				0
		SUB TOTAL				0
		TOTAL				0
ESTIMADO				ESTIMADO		

Datos técnicos
Mazda 6 (GH) 1.8 2007-11
Código de motor: L8

Lista completa de datos

Bujías de encendido	Equipo original:	NGK
Bujía de encendido	Tipo:	ITR5F-13
Separación entre electrodos	mm:	1,25-1,35
Bujías de encendido	Marca:	NGK
Bujía de encendido	Tipo:	ITR5F-13
Separación entre electrodos	mm:	1,25-1,35

Sistema de alimentación de combustible

Presión del sistema	bar:	3,7-4,5
Sensor de temperatura del refrigerante del motor	Ohm/°C:	3650-4020/80
inyector	Ohm:	11,4-12,6

Mantenimiento y reglajes

Juego de válvulas - ADMISIÓN	mm:	0,22-0,28 frío
Juego de válvulas - ESCAPE	mm:	0,27-0,33 frío
Presión de compresión	bar:	12,2-17,5
Presión de aceite	bar/rpm:	2,3-5,2/3000
Tapón del radiador	bar:	1,10-1,40
Apertura del termostato	°C:	80-84

Lubricantes y capacidades

Aceites del motor alternativos

Gama de temperatura ambiente	:	→ 40°C
Grado del aceite del motor	SAE:	5W/20, 5W/30
Clasificación del aceite del motor	API/ACEA:	SL/A3, A5
Gama de temperatura ambiente	:	-25°C → 45°C
Grado del aceite del motor	SAE:	10W/40
Clasificación del aceite del motor	API/ACEA:	SL/A3, A5
Motor con filtro(s)	litros:	4,3

F1 F2 F4 F6 F7 Ctrl+F4 Ctrl+F5 Ctrl+F6 Ctrl+F7 Ctrl+F8

Inicio TeamViewer Autodata CD3 - [Iden... 13:28

Datos técnicos
Mazda 6 (GH) 1.8 2007-11
Código de motor: L8

Lista completa de datos

Etapas 4 y 5	Apretar:	90°±2°
Otros pares de apriete		
Cojinetes del cigüeñal	Fase 1:	⚠
Cojinetes de cabeza de biela	Sustituir tornillos/tuercas:	⚠
Cojinetes de cabeza de biela	Fase 1:	29±3 Nm
Cojinetes de cabeza de biela	Fase 2:	90°±10°
Bomba de aceite a bloque de cilindros	:	1)10±2 Nm 2)20±3 Nm
Tornillos del cárter del aceite	:	⚠
Tornillo de drenaje del cárter del aceite	:	35±5 Nm
Volante/disco de transmisión	:	112±4 Nm
Plato de presión del embrague	:	29±4 Nm
Tornillo central de la polea/del amortiguador del cigüeñal	:	100±4 Nm+90°±3° ⚠
Engranaje/piñón del árbol de levas	:	72±3 Nm
Tapa/soporte del árbol de levas	:	1)7±2 Nm 2)16±2 Nm
Tapa de válvulas/de balancines	:	9±1 Nm
Colector de admisión a culata	:	18±2 Nm
Colector de escape a culata	:	45±2 Nm
Bomba de agua	:	10±2 Nm
Bujías de encendido	:	12±2 Nm
Sensor de posición del árbol de levas	:	7±1 Nm
Sensor de temperatura del refrigerante del motor	:	12±2 Nm
Sonda Lambda (sensor de oxígeno)	:	39±10 Nm
Sensor de detonación	:	20±4 Nm
Interruptor de presión de aceite del motor	:	15±3 Nm
Filtro de aceite	:	⚠
Pares de apriete del chasis		
Cubo delantero	:	255±20 Nm ⚠

F1 F2 F4 F6 F7 Ctrl+F4 Ctrl+F5 Ctrl+F6 Ctrl+F7 Ctrl+F8

Inicio TeamViewer Autodata CD3 - [Iden... \\Secretaria-pc\\EPSON L355 Series 13:29

