

Febrero 26 de 2013
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
BOGOTÁ D.C.



ANEXO 1
ENTREVISTA N° 1

NOMBRE: Octavio Fuertes
CARGO: Gerente General

1. ¿Cuáles son los competidores directos de Imporrepuestos S.A.S?
 - No existe un competidor que ofrezca nuestros mismos productos, sin embargo por líneas de productos podemos encontrar que estos son los principales: B&E Bujes y Escobillas (Bujes y escobillas), Ordipartes (bombillos), Texim y Tarson.
 - Autopernos es uno de nuestros grandes clientes, pero puede llegar a serlo.

2. ¿Cuándo los clientes no encuentran un producto en imporrepuestos a que otro lugar van a buscarlo?
Lo primero que se hace es remitirlo donde algún distribuidor.

3. Describa las 4P's de Imporrepuestos S.A.S
 - IMPORREPUESTOS S.A.S.
 - PRODUCTOS:
7 Líneas: Bombillos, Bujes, Escobillas, Coraza, Cable, Portaescobillas, Miscelánea
 - PRECIOS:
 - Se establecen de acuerdo al posicionamiento en el mercado
 - Busca generar un aprovechamiento comercial
 - El precio es alto si el producto es exclusivo
 - Resaltan la calidad y la relación con el precio
 - Genera un “colchón” para trabajar (descuentos)

- PLAZA:
 - Almacén
 - Distribuidores mayoristas
 - Vendedores (maleteros)
- PROMOCIÓN:
 - Se realiza de acuerdo al inventario
 - Se realiza de acuerdo al mercado
 - Se otorgan descuentos por cantidades
 - Catálogo de productos
 - Hay publicidad en los almacenes y distribuidores
 - Se entregan gorras, camisetas, canguros, esferos.

4. Describa las 4P's de sus competidores directos

COMPETENCIA DE IMPORREPUESTOS:

- BYE Bujes y Escobillas:
 - Con ellos se compite por calidad y disponibilidad
 - Precios: Los precios son más bajos al igual que sus calidades y los fijan de acuerdo a nuestros precios
 - Plaza: Tienen menos mayoristas y se enfocan a la venta de los almacenes
 - Promoción: También es de acuerdo al mercado
 - Productos: Bujes y escobillas
- Ordipartes:
 - Precios: Política de baja utilidad, precios bajos.
 - Plaza: Trabajan de acuerdo a sus pedidos
 - Promoción: También es de acuerdo al mercado
 - Productos: Bombillos
- Texim
 - Precios: En algunos artículos son más caros y en otros más bajos que los de nosotros.

- Plaza: A nivel nacional, no tienen almacenes ni puntos de venta, todo es directamente importado
- Promoción: Volúmenes de compra y pago. Hacen mucha publicidad de KTC, vayas de exclusividad
- Productos: Mejor calidad, tienen sus propias fabricas

- Tarson:
 - Ellos venden a sus clientes en dólares para que los clientes lo importen
 - Plaza: Son importadores y los clientes son los que se encargan de vender
 - Precio: Tienen que pagar anticipado por la mercancía
 - Promoción: Volúmenes de compra y pago. Hacen mucha publicidad de KTC, vayas de exclusividad

FIRMA DE ENTREVISTADO
FIRMA ENCUESTADORES
Abril 23 de 2013
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
BOGOTÁ D.C.



ANEXO 2
ENTREVISTA N° 2

NOMBRE: Octavio Fuertes
CARGO: Gerente General

1. ¿Cuáles son las necesidades que se satisfacen sus productos en sus compradores?
Calidad, disponibilidad de los productos, precio, financiación (forma de pago) y tiempo de despacho.
2. ¿Cuáles son los canales de distribución que utilizan sus competidores directos y usted?
Mayoristas, almacenes, voz a voz y vendedores.
3. ¿Usted como define una línea de productos?
Es todo lo que esta en conjunto de la misma referencia, son todos los productos que integran ese tipo de referencia
4. ¿Cuáles son las líneas de productos que sus competidores directos ofrecen?
Arranques, alternadores, switches, balineras, reguladores y portadiodos
5. Defina cada una de las líneas de productos
 - Bujes: es una pieza que va en los arranques de todos los carros
 - Escobillas: es una pieza que va integrada en los arranques y alternadores y están de 12v y 24v dependiendo del producto
 - Portaescobilla: es una pieza en donde se ubican las escobillas, va integrada en los arranques y alternadores y están de 12v y 24v dependiendo del producto
 - Fusibles: Es una pieza de tensión que funciona cuando se genera un corte en el vehículo para evitar que se dañe toda una pieza del vehículo

- Coraza: Es un elemento protector de los cables en los vehículos
- Cable: Es un conductor de energía en los vehículos
- Misceláneas: Es una diversidad de productos esporádicos como las peras, cinta, bornes, entre otros.
- Arranques: es el sistema de encendido de un vehículo
- Alternador: es el que mantiene la corriente del vehículo
- Switch o Interruptor: Es el que se encarga de encender o apagar, es un interruptor de corriente.
- Balinera:
- Regulador: es un aparato que regula la corriente
- Portadiodo: Se encarga de estabilizar la corriente

6. ¿Cuáles características diferencian a los demás competidores directos?

Porque no manejan disponibilidad de inventario, las calidades son menores, manejan precios mas baratos, venden importaciones directas sus clientes nacionalizan la mercancía

Agosto 10 de 2013
 UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
 BOGOTÁ D.C.



ANEXO 3
 LEVANTAMIENTO DEL PANORAMA COMPETITIVO

NOMBRE: Octavio Fuertes
 CARGO: Gerente General






Necesidades del Usuario/ Cliente	1. Calidad	[Color-coded matrix]			
	2. Precio	[Color-coded matrix]			
	3. Disponibilidad	[Color-coded matrix]			
	4. Financiación	[Color-coded matrix]			
	5. Tiempo de despacho	[Color-coded matrix]			
Canales	VARIETADES	BUJES	ESCOBILLAS	PORTAESCOBILLAS	BOMBILLOS
	1. Punto de venta	[Color-coded matrix]			
	2. Vendedores	[Color-coded matrix]			
	3. Voz a voz	[Color-coded matrix]			
	4. Mayoristas	[Color-coded matrix]			

IMPORREPUESTOS S.A.S
 TEXIM CIA LTDA
 Tarson y CIA LTDA
 ORDIPARTES
 BYE

Necesidades del Usuario/ Cliente	1. Calidad	[Color-coded matrix]					
	2. Precio	[Color-coded matrix]					
	3. Disponibilidad	[Color-coded matrix]					
	4. Financiación	[Color-coded matrix]					
	5. Tiempo de despacho	[Color-coded matrix]					
Canales	VARIETADES	CORAZA	CABLE	MISCELANEA	SWITCH	ARRANQUES	ALTERNADORES
	1. Punto de venta	[Color-coded matrix]					
	2. Vendedores	[Color-coded matrix]					
	3. Voz a voz	[Color-coded matrix]					
	4. Mayoristas	[Color-coded matrix]					

IMPORREPUESTOS S.A.S
 TEXIM CIA LTDA
 Tarson y CIA LTDA
 ORDIPARTES
 BYE

Necesidades del Usuario/ Cliente	1. Calidad										
	2. Precio										
	3. Disponibilidad										
	4. Financiación										
	5. Tiempo de despacho										
	VARIETADES										
Canales	1. Punto de venta										
	2. Vendedores										
	3. Voz a voz										
	4. Mayoristas										

 IMPORREPUESTOS S.A.S
 TEXIM CIA LTDA
 Tarson y CIA LTDA
 ORDIPARTES
 BYE

Octubre 16 de 2013
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
BOGOTÁ D.C.



ANEXO 4
ENTREVISTA N° 4

NOMBRE: Octavio Fuertes
CARGO: Gerente General

1. ¿Cuáles son las barreras de entrada del sector de autopartes?

No existen barreras de entrada, es un mercado abierto y sin restricciones, sin embargo es difícil ingresar al mismo porque las empresas que existen cuentan con un posicionamiento con experiencia y los consumidores los distinguen por sus marcas.

2. ¿Cuáles son las barreras de salida del sector de autopartes?

No es fácil acabar las empresas debido a los altos costos y a las regulaciones del gobierno.

3. ¿Quiénes son los proveedores del sector? ¿Cómo funcionan?

Nosotros manejamos una estrecha relación con nuestros proveedores. Tenemos proveedores en China y México principalmente. Con la mayoría manejamos una política de negociación conveniente para ambas partes, al momento de iniciar una nueva orden de compra se realiza un anticipo para que la fábrica inicie la producción, una vez es emitido el B/L (boardlanding) se realiza otro pago y finalmente cuando la mercancía se encuentra en nuestras instalaciones se realiza el pago del saldo pendiente y otros proveedores nos otorgan el beneficio del crédito. Si el producto que vamos a importar es nuevo, se solicitan muestras para verificar la calidad del mismo.

Nuestros proveedores son:

- Wenzhou Donon Carbon Ware CO LTD: Fabrica ubicada en la ciudad de Wenzhou, está encargada de la producción de porta escobillas, escobillas, bujes, entre otros productos. La relación con esta fabrica es muy fuerte ya que ellos nos empaacan los productos en nuestras propias cajas

- Changzhou Yada Lighting Electric Appliance CO LTD: Empresa ubicada en la ciudad de Wujin, China, está encargada de la producción de toda clase de bombillos para vehículos y motocicletas. Cuenta con altos estándares de calidad y un alto nivel en uso de tecnología. La relación con esta fábrica es muy fuerte ya que ellos nos empaquetan los productos en nuestras propias cajas. Está. <http://www.auto-bulb.com/list-29.aspx>
- Ruian Zhongshen Auto Parts CO LTD: Fábrica ubicada en la ciudad de Ruian, encargada de la producción de abrazaderas o amarres, socket, con ella tenemos una buena relación de negocios al igual que con las otras fábricas.
- Promochina Superior: Es un distribuidor de varias fábricas, con esta empresa importamos productos como los fusibles y la coraza.
- Schunk Electro Carbón SA de CV: Empresa multinacional que pertenece al Grupo Schunk México, produce productos de carbón grafito los cuales son utilizados en las partes eléctricas y mecánicas. Es una empresa que está calificada con la norma ISO/TS 16949:2009 que certifica su alto estándar de calidad. En la parte de vehículos manejan las escobillas, los porta escobillas, módulos y accesorios; así mismo producen piezas para el sector industrial. <http://www.schunk.com.mx/es/sec/empresas/schunk01.c.45807.es>
<http://www.schunk.com.mx/es/sec/materiales/schunk01.c.46063.es>
- Aleaciones Sinterizadas de México SA de CV: El principal negocio de esta fábrica es la producción de bujes bajo los mayores estándares de calidad.
- St Mary's Carbon: Empresa que pertenece al grupo St. Marys Carbon Inc, fabrica piezas eléctricas para vehículos y para el sector industrial. Sus productos están caracterizados por tener altos niveles de calidad y manejan las líneas de bujes, escobillas, porta escobillas, solenoides (automático) e industriales. <http://stmaryscarbon.com.mx/index.php>

4. ¿Cuáles son los bienes sustitutos?

En el sector de autopartes no existen bienes sustitutos ya que los vehículos están diseñados con esas piezas las cuales no se pueden reemplazar por otras.

ANEXO 5

Matriz de Influencias Directas

	Org Prove	T. Espera	Cost. Log	Disp. Prod	Can. Dis	Val. Vent	Niv. Calid	P. Sector	Reg. aut. se	Comp. Poten	Cap. Aprob	Flot. Prod	Nec. Clie	T. Entrega	Financi. aci	T. can. ven	T. Atencio	4 pes. mark	Fort. Fin	Niv. Neg. Co	Niv. Neg. Pr	Recono. cim	Creo. Sec	Con. Vent	Inn. Tec	Creo. Pot S	Pol. Inter	Lid. Direc	
Org. Prove	0	3	3	3	0	3	3	2	1	2	2	2	0	0	3	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	2	
T. Espera	3	0	2	3	0	3	3	0	0	0	1	3	2	2	3	0	2	1	1	0	1	3	0	0	2	0	4	0	
Cost. Log	2	3	0	2	3	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	2	0	
Disp. Prod	3	3	0	0	2	3	3	0	2	0	3	3	3	3	3	0	2	3	3	2	3	3	1	0	1	0	1	0	
Can. Dis	3	0	0	2	0	3	0	0	2	0	1	0	0	1	3	0	2	2	3	0	2	0	2	0	1	0	3	2	
Val. Vent	2	3	0	3	0	0	3	2	3	0	0	2	3	3	1	3	2	2	1	0	3	2	2	2	3	2	3	0	
Niv. Calid	2	3	0	3	0	3	0	3	3	0	2	3	3	0	0	3	0	2	0	3	3	3	0	2	3	0	3	3	
P. Sector	0	0	0	2	0	3	2	0	3	1	0	0	3	2	0	0	0	0	2	1	2	3	2	0	0	3	2	2	
Reg. aut. se	3	0	2	2	2	2	2	0	0	1	3	0	1	2	0	1	1	2	3	2	3	0	0	1	2	2	2	0	
Poten	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Cap. Aprob	3	3	0	3	3	2	2	3	2	0	0	0	2	2	2	2	1	2	2	0	2	0	0	2	2	0	2	0	
Flot. Prod	2	3	2	3	0	3	2	0	2	0	2	0	2	2	3	0	3	2	0	2	2	2	0	0	2	0	3	2	
Nec. Clie	0	0	3	3	0	3	3	0	0	0	2	3	0	2	1	0	2	0	3	0	2	0	0	1	0	4	2	2	
T. Entrega	3	3	2	3	3	2	2	2	2	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	0	3	4	2	0	1	0	2	0	
Financi. aci	1	3	2	3	3	3	3	0	0	0	0	0	2	0	0	3	3	0	0	2	0	1	0	3	0	2	2	3	
T. can. ven	0	1	3	3	0	3	3	0	0	2	2	0	2	1	0	3	0	1	3	2	0	0	0	2	0	1	2	0	
T. Atencio	1	2	3	3	0	3	3	0	0	0	2	2	0	2	2	0	0	0	3	2	0	0	0	0	1	1	1	2	
4 pes. mark	0	0	0	3	2	2	1	0	1	0	1	0	0	2	2	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	2	0	0	
Fort. Fin	0	0	2	2	2	2	2	2	2	0	3	0	2	1	0	0	0	0	0	3	0	2	2	0	4	4	2	3	
Niv. Neg. Co	2	3	0	3	2	3	0	0	3	0	0	3	2	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	1	2	3	3	1	
Niv. Neg. Pr	3	0	0	3	3	3	3	0	2	0	0	0	2	0	2	2	1	3	2	0	0	0	0	2	0	2	2	3	
Recono. cim	3	3	3	3	0	3	0	0	3	0	0	3	1	0	1	0	0	0	2	2	0	0	2	0	0	2	0	0	
Creo. Sec	0	0	0	2	0	2	3	3	2	0	3	0	2	2	0	1	0	0	1	0	2	2	0	0	2	0	3	0	
Con. Vent	3	0	0	0	2	3	3	2	2	0	3	2	2	2	0	2	0	4	2	0	2	2	0	0	2	2	4	2	
Inn. Tec	0	2	0	3	3	3	3	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	2	2	
Creo. Pot S	3	3	2	0	3	2	2	0	1	0	0	0	2	2	0	2	4	2	2	1	0	0	0	0	0	0	2	0	
Pol. Inter	0	3	1	2	3	3	2	3	0	2	2	3	2	1	1	0	2	4	4	0	2	2	3	2	0	0	2	3	
Lid. Direc	0	3	3	2	2	1	3	2	2	0	0	3	0	2	3	1	1	0	2	0	0	2	0	0	2	2	3	0	
	0	2	0	2	0	0	0	0	2	0	3	0	2	2	2	3	2	1	0	3	3	2	2	0	2	2	3	2	0

Fuente: Herramienta MicMac. Datos obtenidos de expertos.