CONTACTO CON EMPRESAS INTERNACIONALES PARA LA REALIZACIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

DIANA MARCELA RÍOS BOTERO

UNIVERSIDAD CATÓLICA POPULAR DEL RISARALDA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PRÁCTICA PROFESIONAL
PEREIRA
2010

CONTACTO CON EMPRESAS INTERNACIONALES PARA LA REALIZACIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

DIANA MARCELA RÍOS BOTERO

TRABAJO DE PRÁCTICA PROFESIONAL

SORAYA SARMIENTO TRIVIÑO
ASESORA COMERCIO INTERNACIONAL

UNIVERSIDAD CATÓLICA POPULAR DEL RISARALDA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PRÁCTICA PROFESIONAL
PEREIRA
2010

El presente trabajo de práctica profesional es dedicado a todas aquellas personas que aportaron para mi crecimiento tanto profesional como personal en este camino de formación como Administradora de Empresas. Especialmente a mi familia y amigos que me han apoyado incondicionalmente en todo este proceso, lo que me ha permitido llegar hasta este punto.

Quiero agradecer de todo corazón a la familia GL, quienes sin conocerme me brindaron desde el comienzo su apoyo y colaboración para acogerme estos seis meses y compartir esta gran experiencia que me permitió crecer tanto personal como profesionalmente.

A mi jefe inmediata Sandra Milena Buitrago, por su paciencia, dedicación, confianza y apoyo en todo este proceso, gracias por aportarme tanto conocimiento y por hacer de mi práctica profesional una labor armoniosa y agradable.

Por último, agradecer a mi tutora Soraya Sarmiento, por centrar el presente trabajo, guiarme en la realización y brindar el conocimiento para desarrollar este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción

1. **Presentación de GL Ingenieros S.A ……..12**
   - ***1.1.*** *Reseña Histórica ……...12*
   - ***1.2.*** *Direccionamiento estratégico …….15*
     - ***1.2.1.*** *Misión ……..15*
     - ***1.2.2.*** *Visión ……..……..15*
     - ***1.2.3.*** *Objetivos corporativos …….15*
     - ***1.2.4.*** *Política de calidad ……16*
     - ***1.2.5.*** *Objetivos de calidad ……...…….16*
     - ***1.2.6.*** *Valores ……16*
   - **1.3** *Portafolio de productos y servicios …….16*
     - ***1.3.1*** *Montajes electromecánicos ……16*
     - ***1.3.2***. *Proyectos de automatización …….18*
     - ***1.3.3.*** *Servicios industriales ……..19*
2. **Diagnóstico del área de intervención…….21**
3. **Diseño Metodológico……...…...…23**
4. **Eje de intervención……...……...…..25**
5. **Justificaciones eje de intervención……...….26**
6. **Objetivos……...……...……27**
   - ***6.1.*** *Objetivo General……...……...27*
   - ***6.2.*** *Objetivos específicos……..27*
7. **Referente conceptual…….…….……....28**
8. **Presentación y desarrollo del proyecto…….…..….33**
   - **8.1** *Ferias internacionales del sector eléctrico e industrial……...…...……..…34*
   - ***8.2*** *Gestión realizada para contactar con empresas identificadas……...……..…46*
   - ***8.3*** *Páginas web especializadas……..……...…..52*
   - ***8.4*** *Cámaras de comercio de los países identificados……..……..*58

Conclusiones…….……..60

Recomendaciones…….……61

Referencias……..62

Apéndices……72
Anexos……..82

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. Cronograma de actividades……..66

TABLA 2. Base de datos de las industrias identificadas en los países contemplados(Documento impreso)

TABLA 3. Base de datos de Firmas de Ingenierías Españolas(Documento impreso)

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Organigrama GL Ingenieros S.A……..(Documento impreso)

FIGURA 2. Perfil de la empresa GL ingenieros S.A. En las diferentes páginas inscritas…....67

LISTA DE APENDICES

APENDICE A. Formato carta manifestación interés de contactar y presentación corporativa GL ingenieros S.A……..…...71

APENDICE B. Formato en inglés de la carta manifestación intención de contactar y presentación corporativa GL ingenieros S.A……74

APENDICE C. Texto contenido del correo electrónico……...77

APENDICE D. Texto en inglés contenido del correo electrónico……78

APENDICE E. Correo enviado a la empresa company ste. Barninto invesment co. L.d.t solicitando información de la compañía……...……79

APENDICE F. Formato de correo enviado a las cámaras de comercio identificadas para solicitar información de sus gestiones……..80

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Respuesta empresa española Inerco a correo enviado……..…….81
Anexo 2. Información de la empresa Inerco presentada a la directora de mercadeo de GL Ingenieros s.a……82
Anexo 3. Correo enviado por la empresa Company Ste. Barninto Invesment co. L.D.T...104
Anexo 4. Respuesta de la empresa Company STE. Barninto Invesment CO. L.D.T a correo enviado ……...……106
Anexo 5. Respuestas de la embajada Hispano-Colombiana a correo enviado…...……108
Anexo 6. Respuesta de la Cámara de Comercio Hispano-Colombiana a formulario diligenciado…….110
Anexo 7. Respuesta de la Cámara de Comercio Colombo-Brasilera a correo enviado….111
Anexo 8. Respuesta de la Cámara de Comercio Colombo-Alemana a correo enviado….112
Anexo 9. Documentos anexados en el correo electrónico de la Cámara de Comercio Colombo-Alemana……..114

RESUMEN	ABSTRACT
El presente trabajo de práctica profesional está enfocado hacia la identificación y el contacto con Firmas de ingeniería eléctrica para el establecimiento de alianzas estratégicas en los países de: Alemania, Brasil, España, Israel y Estados Unidos. Lo anterior, con el fin que GL Ingenieros S.A. incremente su portafolio de productos y servicios para así tener mayores fortalezas al entrar en mercados internacionales. Es así como en esta investigación se muestra la gestión realizada para contactar con empresas internacionales identificadas anteriormente y se abrió una nueva gestión de mercadeo el cual es el Marketing Electrónico.	This work practice is focused on the identification and contact with electrical engineering firms for the establishment of strategic alliances in the countries of: Germany, Brazil, Spain, Israel and the U.S. So that GL i. increase its portfolio of products and services and have higher strengths when entering international markets. Then, in the research is conducted to contact management with international companies identified above and opened a new marketing management which is the E-Marketing.
Palabras claves: alianzas estratégicas, mercadeo internacional, marketing electrónico, transferencia de tecnología, ferias, cámaras de comercio internacionales, firmas de ingeniería.	**Keywords:** strategic alliances, international marketing, electronic marketing, technology transfer, trade fairs, international chambers of commerce, engineering firms.

INTRODUCCIÓN

A diferencia de años atrás, cuando existían pocas compañías en un sector específico, el nivel de competencia era bajo y las estrategias para sobrevivir en el mercado no eran de mayor complejidad, en la actualidad se maneja un nivel de competencia alto, donde es de vital importancia buscar diferentes formas de sobrevivir, principalmente innovando, ya que esto agrega valor al producto o servicio que ofrece la empresa y a la vez atrae a clientes.

En este sentido, el desarrollo tecnológico es un factor clave para la realización de nuevos productos o servicios, pero el costo de investigación es alto y generalmente las pymes no cuentan con el presupuesto para invertir en esta actividad, lo que genera un avance lento en dicho factor. Es por eso, que algunas compañías deciden establecer asociaciones empresariales y así generar nuevas oportunidades comerciales y de desarrollo.

El presente trabajo describe la gestión realizada como inicio de contacto con empresas internacionales con base en una investigación realizada anteriormente, para alcanzar una de las metas comerciales que se ha propuesto GL Ingenieros S.A., la cual es el establecimiento de alianzas estratégicas para transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos productos y servicios.

1. PRESENTACIÓN DE GL INGENIEROS S.A

1.1 RESEÑA HISTÓRICA

"GL Ingenieros S.A se constituyó en el año de 1989 siendo su objeto social la prestación de servicios profesionales en el ramo de la ingeniería eléctrica, electrónica, comunicaciones y mecánica, actuar como contratista o proveedor, o por iniciativa propia en todos aquellos negocios o actividades anteriormente mencionadas, interviniendo la elaboración de estudios, diseños, asesorías, planos, proyectos, interventoras, construcciones, suministros y montajes.

El 9 de marzo de 1989 nace con la razón social **G&L Ingenieros LTDA.**, bajo escritura pública No. 0001181 en la ciudad de Pereira. Surge bajo la sociedad de los ingenieros electricistas Carlos Eduardo Gómez y José Fernando Lopera, quienes en primera instancia crearon una empresa familiar con el ánimo de poner en ejecución sus conocimientos en el campo de la ingeniería eléctrica, buscando la manera de aprovechar las oportunidades que brindaba el sector industrial, debido al creciente dinamismo de la región, oportunidad que condujo a la empresa a un período de transición y crecimiento de tal impacto que empezaron a incrementarse los recursos físicos, humanos y financieros, estimulando a los socios a ampliar sus líneas de servicios.

Fue así, como se creó **FATEL Ltda.,** una nueva empresa ya no dedicada a la prestación de servicios de Ingeniería sino a la fabricación de Tableros Eléctricos y productos Metal-Eléctricos como Ductos y Bandejas Porta Cables.

Constituidas estas dos empresa se da paso a un proceso de reajuste y unión comercial que acontece en 1996, año en el cual se consolidan estas dos empresas bajo el nombre de **G&L Ingenieros Ltda.**, conservando la prestación de servicios de ingeniería, la fabricación de Tableros Eléctricos y otros productos bajo la marca **FATEL**.

Posterior a esta fusión, la organización fortaleció relaciones comerciales con multinacionales como SCHNEIDER ELECTRIC, SIEMENS y ABB, a través de la integración de sus productos**,** en el desarrollo de proyectos y fabricación de Tableros Eléctricos que sugieren la división e identificación en la organización en dos unidades de negocios:

- ★ Montajes Electromecánicos, Automatización y control de procesos.
- ★ Fabricación de Tableros.

Estas unidades de negocios se enfocan esencialmente hacia la satisfacción del cliente a través de las necesidades del sector comercial, industrial e infraestructura (puertos, aeropuertos, y empresa de servicios públicos), tanto en el Eje Cafetero como en el ámbito nacional e internacional, permitiéndole incursionar en obras de gran importancia en la industria Colombiana y participar en algunos proyectos en el exterior en países como: Ecuador, donde se desarrolló para la Compañía de Cervezas Nacionales CCN y Andina en Quito y Guayaquil el proyecto de una planta de tratamiento y envasado de agua Manantial caracterizándose por los principios de calidad, compromiso, cumplimiento, proyección y empuje que ha permitido ampliar su cobertura.

Es una empresa que ha logrado sostenerse en el mercado y en su carrera de mantenerse y estar siempre dentro de los mejores de la industria, cambia su persona jurídica a sociedad Anónima por acciones en el año 2007con el ánimo, de convertirse en una empresa internacional, registrándose entonces ante la Cámara de Comercio como Grupo Lopera Ingenieros S.A. (**GL INGENIEROS S.A.**)

Actualmente, **GL Ingenieros S.A.** es una empresa local ubicada en la Avenida 30 de Agosto # 40–45 que se ha mantenido en el mercado con estrategias para competir, mantenerse y contribuir al desarrollo social mediante la generación de empleos, la conservación de su razón de ser y el compromiso que adquirió al encaminar su actividad

económica con sus clientes bajo su lema: “manejo integral de sus proyectos, enfocado a generar en el cliente una imagen de gl de una empresa que maneja proyectos llave en mano” filosofía que ha logrado sostener gracias a un equipo de trabajo de 48 personas[1] que abarca procesos Gerenciales, Administrativos, de Mercadeo, Calidad, Ingeniería y Producción con el propósito de complacer a sus clientes a través de un trabajo bien realizado, factor generador de valor”[2].

Todos los procesos, tanto de Ingeniería, como de la Manufactura de los tableros eléctricos, se encuentran certificados mediante un Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001 versión 2008 y avalado por BVQI. Adicionalmente la empresa cuenta con sello de producto en algunas de las líneas de producción avalados por el CIDET. GL Ingenieros S.A. tiene implementados los programas de Salud Ocupacional, el Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial, así como los planes y programas de las brigadas, primeros auxilios y simulacros, cumpliendo no solo los requisitos del ministerio del Trabajo, sino avalados y supervisados por la ARP Suratep, quien puede certificar estos requisitos; restando así el tramite que actualmente se está implementando para la certificación próximamente en OHSAS 18001.

Así mismo la compañía se encuentra en el proceso de implementación del sistema de gestión ambiental con miras a obtener la certificación ISO 14001:2004. Se gestiona los impactos negativos que se generan en el medio ambiente y se asume el compromiso fundamental de entregar un planeta sano a las generaciones futuras.

Adicionalmente se cuenta con certificaciones y calificaciones dadas por empresas como Colombia Credit Reports que evalúan gestión de proveedores para multinacional como BP y COFACE Services Colombia S.A, que evalúan la gestión para sector Hidrocarburos, donde califican a GL Ingenieros como una empresa con una confiabilidad alta y puntajes de 80/100.

---

1 Ver figura 1: Organigrama

2 Reseña Histórica obtenida de GL Ingenieros S.A

1.2 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO GL INGENIEROS S.A.

GL Ingenieros S.A dentro de su pensamiento y actuar estratégico, integra una filosofía empresarial que le permita cumplir a cabalidad con sus objetivos corporativos, fomentando diariamente en sus colaboradores el sentido de pertenencia y dedicación hacia la razón de ser de la organización y formulando estrategias que contribuyan a la generación de valor en los productos y servicios brindados de acuerdo a los requerimientos que hoy el mercado exige.

"HABLAR DE QUE SIEMPRE SE ESTA PENSANDO EN COMO MEJORAR EN TECNOLOGIA, INGRESAR A NUEVOS SECTORES, CREAR NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIO"

1.2.1 Misión. "Ofrecer lo mejor de nuestro recurso humano, físico y tecnológico, brindar soluciones a procesos industriales y fabricación de productos relacionados con el sector Metal-eléctrico, el manejo de la energía y las comunicaciones, Suministrando: calidad, respaldo, seriedad, precios justos, seguridad y confiabilidad a nuestros clientes, pensando siempre en el crecimiento de los valores de nuestros colaboradores y de la sociedad.

1.2.2 Visión. Generar soluciones de ingeniería con alto valor agregado que se traduzcan en mayor productividad, confiabilidad, menores costos de mantenimiento, monitoreo y control de procesos para nuestros clientes. Así mismo nuestra Visión es proyectarnos como firma de ingeniería lideres en nuestras unidades de negocio a nivel nacional e internacional.

1.2.3 Objetivos Corporativos:

- ★ Aumentar eficiencia y productividad.
- ★ Desarrollar altos niveles de rentabilidad.
- ★ Sostenibilidad a largo plazo.

1.2.4 Política de Calidad. "Fabricar productos y prestar servicios para el sector eléctrico, cumpliendo con los requerimientos convenidos con el cliente, las especificaciones técnicas ofreciendo óptima calidad y entrega oportuna, a través de trabajo conjunto con proveedores, el desarrollo del talento humano y los recursos necesarios que faciliten el mejoramiento continuo de todos nuestros procesos"[3].

1.2.5 Objetivos de Calidad:

- ★ "Aumentar la satisfacción de sus clientes.
- ★ Garantizar la sostenibilidad y rentabilidad de la empresa en el largo plazo.
- ★ Aumentar el grado de calificación del personal que labora en la empresa.

1.2.6 Valores.

- ★ Calidad en nuestro trabajo
- ★ Aprendizaje continuo
- ★ Integridad y respeto
- ★ Lealtad
- ★ Pasión

1.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

---

[3] Página web: www.glingenieros.com

La experiencia que tiene la empresa en el sector industrial e infraestructura, el conocimiento de diferentes líneas en automatización, control y manejo de procesos industriales, son el soporte para que GL Ingenieros sea tenida en cuenta en sus futuras compras y proyectos, pues ofrece al mercado:

1.3.1 Montajes Electromecánicos

- Estudio, diseños y ejecución de montajes electromecánicos.
- Gerenciamiento de proyectos.
- Automatizacion de procesos industriales, energía e infraestructura.
- Montaje de equipos.
- Montaje de líneas de procesos y servicios.

Se dispone departamento técnico especializado destinado a acompañarlo durante las etapas de la planeación y ejecución de sus proyectos, con el fin de garantizar su desarrollo de acuerdo a lo establecido en las normas.

Esta ingenieria comprende los siguientes aspectos:

* *Parte Eléctrica.*

- Estudios de factibilidad.
- Análisis de Carga.
- Calculo de transformadores.
- Subestaciones de Uso Final.
- Redes de Media Tensión.
- Compensación de energía reactiva.
- Filtrado de Armónicos.
- Uso racional de la energía.
- Centros de Control de motores convencionales/o inteligentes.

- Automatización de procesos.
- Instrumentacion.
- Áreas Clasificadas.
- Apantallamiento de edificios y sistemas de puesta a tierra.

★ *Parte Mecánica*

Calculo de tuberías, equipos y accesorios en función de cada proceso en lo relacionado con:

- Vapor y condensados
- Aire comprimido.
- Gas Natural.
- Refrigeración.
- Agua industrial y potable.
- Tuberías de Procesos.

1.3.2 Proyectos de Automatización y Control

Trabajamos con tecnología de punta en:

- Autómatas programables para el tratamiento de señales digitales, análogas, de temperatura, control de servomotores, ejes, motores paso a paso, pesaje.
- Aplicaciones de comunicación y control distribuido a través de protocolos industriales, tales como: Modbus, Modbus plus, Ethernet TCP/IP.
- Buses de campo, tales como: ASI, Device net, Profibus DP, PA, Interbus, FIPIO.
- Terminales de diálogo hombre máquina con conectividad abierta, sistemas de supervisión, control y adquisición de datos SCADA.
- Sistemas redundantes, módulos intrínsecamente seguros.

- Software para manejo de procesos y plantas industriales, instrumentación convencional y avanzada, variadores de velocidad y arrancadores electrónicos, entre otros.

Telemetría

- Sistemas de telemetría utilizando RTU\'S emuladas con PLC\'S diseñados para este tipo de aplicaciones.
- Enlaces vía radio o modem a través de líneas telefónicas conmutadas.
- Aplicaciones típicas: Acueductos, estaciones de bombeo, subestaciones eléctricas, distribución de gas, entre otros.

Instrumentación

- Control de nivel tipo: capacitivo, conductivo, electromecánico, hidrostático, radiométrico, micro onda, vibración, ultrasónico.
- Medición de presión, de flujo por coriolis, electromagnético y ultrasónico.
- Medición de temperaturas por termocuplas y RTD\'s.
- Análisis de aguas: medición de cloro, conductividad, oxigeno, Ph, turbidez.

Electrónica de Potencia

- Arrancadores electrónicos y Variadores de velocidad.

1.3.3 Servicios Industriales

Nuestra empresa presta en su planta metalmecánica servicios de corte y doblez de lámina Cold Roller Galvanizada y Acero Inoxidable.

Servicio de Corte

Contamos con una cizalla Guillotina Hidráulica con capacidad de corte desde 0,86mm hasta 6mm en acero (CR y HR) y 4mm en acero inoxidable, el corte más largo es de

3100mm. Asi mismo cortamos aluminio y la Alfajor has 3/16" de espesor.

- **Campos de Aplicación**

  - Elaboración de Perfiles.
  - Suministro de Material solo Cortado.
  - Suministro de Piezas Según Listado de Corte.
  - Piezas de Maquinaria.

Servicio de Doblez

Plegadora Hidráulica con capacidad de doblez hasta de 6mm (1/4") x 1mts de longitud, 4.7mm (3/16") x 3mts de longitud en (CR y HR) y 4mm en acero inoxidable.

Dobladora Hidráulica con capacida de 110 Toneladas en 3000mm.

El tope trasero motorizado permite gran exactitud, se cuenta con dos tipos de punzones permitiendo gamas de dobleces.

Manejamos doblez hasta de 30° y plisados en lámina hasta calibre 16.

- **Plegadora Hidráulica HCS 30-110**

El doblez se realiza en dos etapas que permite el ajuste en la velocidad, exactitud y duración de cada una de las series de dobleces.
Cada tipo de punzón es fraccionado permitiendo el manejo de diferentes figuras y tamaños.

- **Campos de Aplicación**

  - Piezas para el Sector Automotriz.
  - Piezas para la Industria.

- Piezas para el Sector Manufacturero.

Servicios Adicionales

- Servicios para Soldadura de Punto.
- Servicio de Troquelado hasta 40 Toneladas.
- Servicio de Punzado.

2. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE INTERVENCIÓN O SITIO DE PRÁCTICA.

En la actualidad la globalización es un fenómeno que afecta a todas las organizaciones sin importar su tamaño y es importante crear estrategias que permitan sobrevivir en el mercado de los diferentes sectores industriales. Esto conlleva a fortalecer a la organización, a obtener mayor conocimiento del mercado y a la vez fortalecer tanto tecnológicamente como el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Una estrategia que permite desempeñarse mejor en el sector en el cual está inmersa la empresa son las alianzas estratégicas, ya que estas permiten el intercambio de información entre organizaciones y a la vez sirven de apoyo para alcanzar metas propuestas. Es perentorio aclarar que antes de ejecutar una alianza es importante conocer los objetivos de la empresa, a qué se pretende llegar y la razón por la que desean hacerla, esto disminuirá los errores y ahorrará tiempo valioso.

Lo anterior desde el punto de vista del mercadeo representa gran ayuda para entrar en nuevos mercados, ya que las alianzas permitirán mayor conocimiento del mismo, lo que genera facilidad para llegar al cliente que contribuye a su vez al crecimiento y la generación de valor de la empresa.

En periodos anteriores GL Ingenieros ha identificado la necesidad de buscar aliados estratégicos internacionales en el sector eléctrico con el fin de aumentar el know how para obtener una ventaja competitiva y aumentar la posibilidad de entrar a nuevos mercados. Como inicio del proyecto mencionado anteriormente, se identificaron los países potenciales y ferias en las cuales la empresa podría participar para lograr contactos internacionales en busca de alianzas estratégicas.

En efecto, el trabajo de práctica del presente semestre será la continuación del trabajo realizado en el semestre anterior, con el objetivo de establecer contacto con alguna de las empresas identificadas en los países objetivos y lograr establecer alianzas estratégicas para la transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos proyectos,

aprovechando dicha oportunidad para la diversificación de productos y servicios y a la vez la expansión en el mercado.

3. DISEÑO METODOLOGICO:

Debido a que ya han sido identificadas las empresas y ferias de los diferentes países potenciales para realizar alianzas, como continuación al proyecto, se confirmará la base de datos establecida y se procederá a inscribir la empresa en las páginas especializadas con el fin de dar a conocer la compañía y facilitar el proceso de contactar con otras organizaciones.

En este sentido, la herramienta fundamental para llevar a cabo el proyecto es vía Internet, ya que permite obtener toda la información necesaria acerca de las empresas que se pretenden contactar. Por otro lado, permite el envió de información referente a la presentación de GL ingenieros. Una vez establecido el contacto se procederá al uso de correo electrónico o llamada telefónica para una comunicación directa con la empresa potencial para la alianza.

Con el fin de que las empresas a contactar tengan la mayor información posible acerca de GL en cuanto a sus productos y servicios, se optará también por el envío físico de catálogos y fichas técnicas si es necesario.

Con base a lo anterior, la ejecución del proyecto tendrá tres etapas: La primera de verificación, en la cual se comprueba la veracidad de la información suministrada en el trabajo anterior y a la vez se investiga más a fondo para conocer algún cambio que haya sucedido y actualizar la base de datos. Una vez realizada esta actividad, se procede a la segunda etapa que es el envío de los correos electrónicos a cada una de las empresas con la información necesaria para dar a conocer la organización y sus intenciones, al mismo tiempo se inscribe en paginas especializadas de búsqueda para abrir oportunidades de contacto en caso que una persona o compañía esté buscando empresas con los servicios y productos que GL Ingenieros ofrece. La tercera etapa concierne a la espera de respuestas por parte de las compañías y a la vez, la búsqueda de nuevas oportunidades por otros medios, como lo es el contacto con las Cámaras de Comercio de los países potenciales, ya

que estas ofrecen servicios de cooperación económica internacional y facilitando así el establecimiento alianzas estratégicas.

4. EJE DE INTERVENCIÓN

A causa de la alta competencia que manejan las empresas en la actualidad, es necesario aprovechar oportunidades que ofrezca el entorno para establecer una ventaja competitiva e ir posicionándose en el mercado. Una forma de lograr esto es por medio de alianzas entre empresas, pues se abre la posibilidad de comenzar una etapa de aprendizaje en donde se presentan situaciones como la reducción de tiempos "time-to-market", compartir los costos derivados de la investigación y desarrollo, complementar líneas de productos y/o ampliar el portafolio de servicios, tener mayor presencia y cobertura geográfica, e incluso, alcanzar un tamaño mayor para generar asociaciones y por ende, competir con mas campo de conocimiento el ámbito comercial a nivel global.

En este orden de ideas, GL Ingenieros S.A. ya ha identificado los países y las posibles empresas para realizar este proyecto, en esta parte del proceso se pretende contactar y establecer alianzas estratégicas con compañías internacionales para la transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos proyectos con el fin de Incrementar la participación en el mercado a partir de uniones permanentes con empresas extranjeras productoras de elementos similares o complementarios a los de la organización,

De igual forma, las uniones se visualizan con países como España, Alemania, Estados Unidos, Brasil e Israel, cabe resaltar que ya se hizo una búsqueda exhaustiva de las empresas con productos y servicios iguales o complementarios al sector de energía, manufactura (metalmecánica), tableros, infraestructura y con base a esto, se procederá a establecer contacto con las mismas.

5. JUSTIFICACION EJE DE INTERVENCIÓN:

El ambiente económico actual es diferente al que se vivía hace unos años, anteriormente los mercados estaban protegidos y en algunos sectores de la industria se presentaban monopolios, la competencia era poca, además, el desarrollo tecnológico era escaso. En la economía actual es lo contrario, pues los mercados son abiertos, hay gran desarrollo tecnológico y un alto nivel de competencia.

En este sentido, las empresas deben establecer objetivos que le permitan ser más competitivas en el mercado y la vez que fomente el crecimiento de las mismas, es por esto que se crean estrategias y actividades que lleven a cumplir dichos objetivos.

Una manera de penetrar nuevos mercados es por medio de alianzas estratégicas entre empresas, ya que es una forma de cooperación para competir en la cual se crean objetivos estratégicos que genere beneficio común. Además, las alianzas ayudan a superar las barreras comerciales de los nuevos mercados que requieren importantes inversiones e investigaciones.

6. OBJETIVOS

6.1 Objetivo general:

- ★ Establecer e identificar oportunidades de contacto con empresas potenciales en los países contemplados (USA, Israel, Alemania, Brasil, España), con el fin de incrementar la participación en el mercado a partir de uniones temporales o permanentes con empresas extranjeras fabricantes de productos y/o servicios similares o complementarios a los de GL Ingenieros.

6.2 Objetivos específicos:

- ★ Identificar las ferias internacionales del sector eléctrico e industrial.
- ★ Establecer otras oportunidades de contacto con empresas internacionales, por medio de la inscripción a páginas web especializadas
- ★ Describir la gestión realizada para contactar con empresas identificadas para posible alianza.
- ★ Sintetizar las oportunidades y costos de las actividades realizadas por las Cámaras de comercio para facilitar el contacto con las empresas contempladas.

7. REFERENTE CONCEPTUAL:

A diferencia de unos años atrás, el mundo actual se encuentra inmerso en un fenómeno llamado “globalización”, que afecta tanto a las empresas como a las personas. Este término va ligado a la palabra integración, tanto de países, regiones, culturas como de mercados y economías.

Después de múltiples investigaciones e intentos de dar un significado a esta palabra, se puede entonces dar dos significados principales:

- Como fenómeno, implica que existe cada vez más un mayor grado de interdependencia entre las diferentes regiones y países del mundo, particularmente en el campo de las relaciones comerciales, financieras y de comunicaciones

- Como una teoría del desarrollo, uno de sus postulados esenciales es que se está dando un mayor nivel de integración entre las diferentes regiones del mundo, lo cual está afectando a las condiciones sociales y económicas de los países. Esta integración es más evidente en los campos de las relaciones comerciales, los flujos financieros, el turismo y las comunicaciones. En este sentido, la aproximación teórica de la globalización toma elementos abordados por las teorías de los sistemas mundiales. No obstante, una de las características de la globalización, es su énfasis en las comunicaciones y en los aspectos culturales.(Reyes,2001, p 3).

En este orden de ideas, el mundo está globalizado y las compañías están en constante búsqueda de nuevos negocios para interactuar en dicho fenómeno. Para esto, es necesario que las empresas fijen objetivos de carácter internacional, pues permitirá su crecimiento y a la vez ser más competitiva en el sector en el cual se desarrolla generando estrategias

Como uno de los resultados de la globalización en la parte económica y de mercados, se puede hablar entonces del Comercio internacional, que consiste en el Intercambio de bienes o servicios

entre personas o empresas de distintos países. Tiene como característica especial que se efectúa utilizando monedas diferentes y está sujeto a regulaciones adicionales que imponen los gobiernos: aranceles, cuotas y otras barreras aduaneras (Economia-Los Libertadores 2009). En otras palabras, el Comercio Internacional es el conjunto de intercambios comerciales que se realizan entre los países. Para ello estudia la exportación e importación de bienes y servicios, así como el flujo de financiamientos, tecnologías y sectores industriales. Por ende, el Comercio Internacional cubre un amplio campo de acción, unido a aspectos financieros que lo hacen más o menos efectivo.

Se habla entonces de Marketing internacional como la planeación y conducción de transacciones a través de las fronteras nacionales para satisfacer los objetivos de los individuos y las organizaciones. (Czinkota & Ronkainen. 1997, p 5)

Existen ciertas limitaciones que sufre el Comercio Internacional debido a que se lleva a cabo dentro de regímenes y sistemas jurídicos diversos, y además, con culturas también distintas, entre estas se encuentran:

- Limitación de los Regímenes y Sistemas Políticos
- Limitaciones impuestas por la Comunidad Jurídica Internacional

Como lo afirma Ledesma (2003), Investigar el mercado internacional y su posterior análisis con ánimo de producir exportaciones, es el enfoque sistemático y objetivo para el desarrollo y suministro de información que alimenta el proceso de toma de decisión en una gestión comercial. Es a la vez un proceso que nos permite con cierta certeza "mirar antes de saltar", pues en esta etapa, se determinan los mercados potenciales y se selecciona el más apto o conveniente con intención de aumentar las ventas, disminuir los costos comerciales y elevar las utilidades.

Es evidente entonces, que una organización que tiene como objetivo el desarrollo de mercados, es de vital importancia que esté informada sobre las características del nuevo

cliente y a la vez de los trámites necesarios para poder desempeñarse, especialmente si se trata de un mercado internacional, es decir, entrar a competir en otro país.

Se entiende por desarrollo de mercado como una estrategia a seguir de la empresa cuando cuenta con un producto que quiere vender en un mercado en el que antes no había competido.

Cabe agregar, que al momento de considerar entrar en mercados extranjeros, se deben tener en cuenta los siguientes factores (Jauregui, 2001):

1. **Cultura:** Entender las costumbres, hábitos y preferencias de las sociedades es garantía de una aproximación exitosa a mercados foráneos.
2. **Restricciones comerciales:** identificar las tarifas, cuotas de importación, restricciones legales e impuestos que aplican a las empresas en los diferentes países.
3. **Controles monetarios y estabilidad financiera:** Es importante identificar el grado de riesgo monetario el nivel de exposición y vulnerabilidad financiera del país en donde se piensa invertir.
4. **4. Restricciones de propiedad y de personal:** Los estados en muchas ocasiones le dan gran importancia al tema de la propiedad y la participación de las personas. En muchas ocasiones se favorece la entrada de empresas extranjeras a cambio de puestos de trabajo o participaciones en los negocios.
5. Otros factores importantes son: Religión y costumbres. Estabilidad política y legal. Competencia interna y aceptación local.

En este sentido, una empresa que desea hacer desarrollo de mercado debe tener en cuenta unos pasos para exportar sus productos. En Colombia por ejemplo, Proexport colabora a las organizaciones instruyendo y colaborando para que esta actividad sea exitosa.

Los pasos recomendados al momento de exportar son los siguientes:

1. Estudio de mercado y localización de la demanda.
2. Estudiar los procesos aduanales de exportación

3. Definir claramente el plan de exportación
4. Establecer contacto con los clientes potenciales
5. Poner en marcha el plan de exportación.

Como primer paso, para implementar lo antes mencionado, la empresa debe realizar una investigación de mercados, entendida como "la recopilación sistemática, el registro y el análisis de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios" (American Marketing Association).

En este sentido, se generan unos beneficios para la compañía como lo son: obtener más y mejor información para tomar decisiones acertadas y a la vez información real y en términos precisos para el manejo de dificultades producidas; se conoce el tamaño del mercado que se pretende cubrir; determinar el sistema de ventas que se debe implementar para el producto o servicio a ofrecer entre otros (Promode, 2000).

Rafael Muñiz, concibe que la investigación de mercados básicamente contribuye al aumento del beneficio empresarial pues:

- Permite adaptar mejor los productos a las condiciones de la demanda.
- Perfecciona los métodos de promoción.
- Hace por una parte más eficaz el sistema de ventas y el rendimiento de los vendedores, y por otra reduce el coste de ventas.
- Impulsa a los directivos a la reevaluación de los objetivos previstos.
- Estimula al personal, al saber que su empresa tiene un conocimiento completo de su situación en el mercado y que se dirige hacia unos objetivos bien seleccionados.

Otra estrategia utilizada por las empresas para entrar a un mercado de forma un poco más segura, es por medio de alianzas estratégicas con empresas ya posicionadas en el mercado potencial, permitiendo así la disminución de riesgos, ya que existe una mutua cooperación en las que las empresas participantes se verán beneficiadas.

Con referencia a lo anterior, se entiende por alianza estrategia como "un factor en el ambiente de los negocios encontrándose en los escenarios corporativos cada vez con mayor

frecuencia, motivadas por: disgregación vertical en la reducción de los ciclos de vida de los artículos, crecimiento en las necesidades de inversión de capital, deseo de aumentar la competitividad a través del aprendizaje organizacional y la reducción de costos de investigación y desarrollo, entre otras razones (Zeron & Mendoza, 2007)

En el proceso para establecer alianzas con empresas internacionales, la comunicación cumple un papel fundamental, ya que permite el intercambio de información entre las compañías. de igual forma, las organizaciones buscan maneras de comunicarse con el mercado extranjero utilizando herramientas como las revistas de negocios y comercio, correo directo, ferias y misiones comerciales y venta persona. (Czinkota & Ronkainen. 1997, p 325)

En la actualidad con el avance tecnológico que se presencia, el internet es una herramienta fundamental para la comunicación, pues facilita adquirir información específica y la comunicación directa entre personas, de tal manera, las organizaciones buscan alternativas de aprovechar dicha herramienta con alternativas de marketing en internet como la creación y alojamiento del website de su propia empresa, la inserción de anuncios en las redes de publicidad, en sites nicho y en portales y motores de búsqueda. (Kinnard, 2000, p 19)

8. PRESENTACIÓN Y DESARROLLO DEL PROYECTO

Como ya se había descrito en el trabajo, la primera fase constaría de la validación de la información suministrada en el trabajo anterior, la cual está dividida principalmente en dos temas: el primero las ferias internacionales del sector eléctrico e industrial en las cuales GL Ingenieros S.A. podría participar y el segundo en las empresas a realizar contacto para establecer una alianza estratégica. Asimismo, en busca de diferentes medios para establecer contacto con empresas internacionales, se inscribió a la empresa en paginas especializadas para que personas o empresas que busquen los productos o servicios que GL ingenieros ofrece, la empresa aparezca en su búsqueda y tenga la oportunidad de contactarla. En este mismo sentido, se investigó con las Cámaras de Comercio de los países contemplados los servicios que ofrecían a Organizaciones que pretendían establecer alianzas para transferencia de tecnología con compañías internacionales.

En este propósito, la descripción de todo el proceso que se llevó a cabo se dividirá en cuatro temas principales, los cuales son:

- Ferias internacionales del sector industrial y eléctrico
- Gestión realizada para contactar con las empresas identificadas.
- Registro a páginas de búsqueda especializadas.
- Contacto con Cámaras de comercio de los países contemplados para la solicitud de información.

8.1 FERIAS INTERNACIONALES DEL SECTOR ELECTRICO E INDUSTRIAL

Las ferias de exposición permiten establecer contacto con un gran número de Clientes Actuales o Potenciales en un período de tiempo y espacio muy corto, con un coste por contacto muy bajo y con un rendimiento que puede ser altamente favorable. Es por esto que se consideran un importante medio para identificar empresas para una posible alianza.

Debido a que las ferias descritas en el trabajo anterior, abarcaban fechas que del año pasado, se procedió a investigar las que se realizarían el presente año, actividad que dio como resultado las siguientes:

Nombre Feria	Fecha	Ciudad
Colombia		
Feria internacional de Bogota	*04 al 08 Octubre de 2010*	Bogotá
Brasil		
Expor ambiental	27 al 29 de abril 2010	São Paulo
FIIEE	10 al 13 de agosto de 2010	Belo Horizonte
Mercopar	19 al 22 de octubre 2010	Caxias do sur
Oil & gas	13 al 16 de Septiembre	Rio de Janeiro
Italia		
Bi Man	04 al 07 de mayo de 2010	Milán
BIAS	04 al 07 de mayo de 2010	Milán
Chile		
Expomin	13 al 16 de abril de 2010	Santiago de Chile
Israel		
RAX	08 al 10 de junio de 2010	Tel Aviv
Francia		
InMachine OnProcess	22 de junio de 2010	Lyon
SCS automation & control		
Taiwan		

Taipei International Automation Industy Exhibition	04 al 07 de agosto	
Alemania		
Motek	13 al 16 de septiembre	Stuttgart
Enertec	25 al 27 de enero del 2011	Leipzig
Hannover Messe	19 al 23 de abril de 2010	Hannover
EPA	19 AL 21 DE OCTUBRE DE 2010	Beijing
Sudafrica		
Electra Mining Africa	04 al 08 de octubre de 2010	Bertsham
España		
Matelec	26 al 30 de octubre de 2010	Madrid
Ucrania		
Power & Energy	02 al 04 de noviembre de 2010	Kiev
China		
ENERGY ASIA	09 al 13 de noviembre de 2010	Shangai
Singapur		
Osea	del 30 e nov al 3 de dic	Singapur
Rusia		
Elektro	07 al 10 de junio de 2010	Moscow

A continuación se describe en qué consiste cada una de las ferias anteriormente mencionadas.

EXPOMIN

FERIA INTERNACIONAL PARA LA INDUSTRIA MINERA

Expomin es la feria internacional para la industria minera organizada en Chile. La exposición presenta la tecnología extracción, los equipamientos, maquinarias, los servicios,

abastecimiento. Asimismo se realizan reuniones gubernamentales, cooperativas, profesionales y/o con técnicos internacionales y nacionales de la industria.

FECHA: ABRIL 13, 2010 » ABRIL 16, 2010

Expomin se celebra en: Santiago de Chile - Chile
Website de Expomin: www.expomin.cl

BIAS

BIAS - FERIA BIENAL INTERNACIONAL DE LA AUTOMATIZACIÓN, INSTRUMENTACIÓN Y MICROELECTRÓNICA.

Flexibilidad, mayor productividad, competitividad, innovación tecnológica: esta es la propuesta de las empresas que exponen en BIAS para presentar las últimas novedades en Automatizaciones de fabricación y de procesado, en la Instrumentación y control, en la producción y en componentes electrónicos.

BIAS se consolida como la feria del año para ejecutivos y opinión maker del sector industrial: manager, técnicos, proyectistas, investigadores, y también para todos aquellos que trabajan en asociaciones, comités técnicos, organismos internacionales, organismos de control, consultorías.

Una oportunidad única para ponerse al día de los avances tecnológicos y económicos y evaluar las ventajas de la aplicación de las más innovadoras soluciones tecnológicas en los diversos sectores industriales: automoción, mecánico, energético, alimentación, packaging...

FECHA: MAYO 04, 2010 » MAYO 07, 2010

BIAS se celebra en: Milán - Italia
Website de BIAS: www.fieremostre.it

BI MAN

BI.MAN - FERIA BIENAL DE MANTENIMIENTO INDUSTRIAL.

BI.MAN, es la oportunidad para presentar a directivos, técnicos, constructores, proyectistas y responsables de mantenimiento de los más diversos sectores industriales las posibilidades de los nuevos sistemas, herramientas, servicios y métodos de mantenimiento: desde las herramientas para el mantenimiento mecánico, eléctrico y de instalaciones, al diagnóstico, la monitorización, las tecnologías para la eficiencia energética, la seguridad y la protección del medio ambiente

Un contexto ideal donde asentar bases sólidas para establecer tratos comerciales y fomentar acuerdos económicos.

FECHA: MAYO 04, 2010 » MAYO 07, 2010

Bi Man se celebra en: Milán - Italia

Website de Bi Man: www.fieremostre.it/fiere/geninfo.jsp?edizId=bim06&fieraId=bim

RAX

RAX, LA FERIA DE INGENIERÍA ELÉCTRICA DE ISRAEL.

La feria anual **Rax** se centra en la **ingeniería eléctrica**. La feria reúne a expertos de los ministerios y las industrias para discutir el futuro económico y técnico de **electrónica** de **Israel**.

La feria Israelí está dirigida a ingenieros, contratistas, arquitectos, diseñadores y técnicos, entre otros. Muchas empresas internacionales vienen para mostrar sus

gamas de productos y ofertas de último momento. **Rax** cubre los siguientes temas: automatización y control, automatización industrial, control de instrumentos de control automático computarizado, y mucho más.

PRÓXIMA EDICIÓN DE RAX: JUNIO 08, 2010 » JUNIO 10, 2010

Rax se celebra en: Tel Aviv - Israel

Website de Rax: www.stier.co.il/english/fair_rax.htm

INMACHINE ONPROCESS

IN MACHINE ON PROCESS, LA FERIA DE LA AUTOMATIZACIÓN INDUSTRIAL

La feria In Machine On Process es la cita de los industriales, de los constructores de maquinas, de los integradores y de los profesionales de la automatización, para descubrir las últimas novedades y mejores soluciones para sus proyectos de automatización industrial.

FECHA: JUNIO 22, 2010 » JUNIO 22, 2010

InMachine OnProcess se celebra en: Lyon - Francia

Website de InMachine OnProcess: www.in-machine.com/default_v2.asp?IDRubrique=342069

TAIPEI INTERNATIONAL AUTOMATION TECHNOLOGY EXHIBITION, LA FERIA

Taipei International Automation Industy Exhibition

INTERNACIONAL PARA LA INDUSTRIA DE LA AUTOMATIZACIÓN Y ROBÓTICA EN TAIWAN.

Taipei International Automation Technology Exhibition es la feria anual sobre **sistemas de automatización y tecnología** que se celebra en **Taiwán.** La feria está dirigida a quienes toman decisiones, técnicos y personal de investigación de circuitos integrados, la industria automotriz, y las industrias manufactureras en la región.
Usted puede encontrar en **Taipei International Automation Technology Exhibition**: sistemas de control de automatización, de prueba y medición, hardware y equipo de planta, maquinaria y equipos para la industria electrónica y mucho más.

FECHA: AGOSTO 04, 2010 » AGOSTO 07, 2010

Taipei International Automation Industy Exhibition se celebra en: Taipei - Taiwan
Website de Taipei International Automation Industy Exhibition: www.chanchao.com.tw/show/automation/en/

MOTEK

MOTEK – FERIA MUNDIAL PARA LA AUTOMATIZACIÓN, STUTTGART, ALEMANIA.

Motek en Stuttgart, Alemania, es la feria mundia líder para la automatización en el montaje y la producción así como manipulación industrial y la robótica.

El programa de la exposición Motek incluye: Máquinas y sistemas de ensamblaje, estaciones de trabajo de montaje, manejo de equipos para transporte, clasificación, posicionamiento, conexión y alimentación, robots industriales, tecnologías de ensamblaje y componentes para potencia, control y pruebas, servicios y equipos de desmantelamiento**.**

FECHA: SEPTIEMBRE 13, 2010 » SEPTIEMBRE 16, 2010

Motek se celebra en: Stuttgart - Alemania
Website de Motek: www.motek-messe.com

ELECTRA MINING AFRICA

ELECTRA MINING AFRICA, LA FERIA DE LA INDUSTRIA MINERA.

Electra Mining Africa es una gran muestra del **sector minero** a nivel mundial y es una via de entrada a **África** de inversores mundiales que buscan nuevas oportunidades de negocios en minería, construcción e industrias de generación de energía.

Electra Mining Africa muestra en un sólo lugar los últimos desarrollos en tecnología, tendencias, productos y servicios en todos los sectores de estas industrias. **Electra Mining Africa**, la feria bienal, atrae a cientos de empresarios que toman decisiones en empresas de primer nivel en un conveniente evento.

FECHA: OCTUBRE 04, 2010 » OCTUBRE 08, 2010

Electra Mining Africa se celebra en: Bertsham - Sudafrica

Website de Electra Mining Africa: www.specialised.com/exhibits/electramining/introduction.htm

MATELEC

MATELEC - FERIA INTERNACIONAL DE MATERIAL ELÉCTRICO Y ELECTRÓNICO.

Matelec es la feria **bianual** del **Material Eléctrico y Electrónico.**

Es una de las ferias industriales más importantes de **Madrid**, una feria profesional donde se dan cita los principales profesionales del sector Españoles e Internacionales, con más de 1.000 expositores y cerca de

80.000 visitantes profesionales.

FECHA: OCTUBRE 26, 2010 » OCTUBRE 30, 2010

Matelec se celebra en: Madrid - España

Website de Matelec: www.ifema.es/ferias/matelec/default.html

Una larga trayectoria para una de las ferias industriales más importantes de España. Un promedio de 1.200 empresas participantes, de las cuales el 25% son extranjeras, y la presencia de profesionales de 110 países acreditan el dinamismo del sector y su proyección internacional.

MATELEC tiene una permanente vinculación con el sector eléctrico y mantiene importantes colaboraciones con las asociaciones del sector, y promueve la presencia de los alumnos de formación profesional, para facilitar los primeros contactos con la empresa.

Sectores:

- Energía Eléctrica
- Tecnología de la Instalación Electrica
- Iluminación y Alumbrado
- Inter y Telecomunicación
- Electrónica y Equipamiento Industrial

ENERGY ASIA

ENERGY SHOW - FERIA INTERNACIONAL DE ENERGÍA, SHANGHAI, CHINA.

Energy Asia, Shanghai, China, es una de las ferias más importantes en el campo de generación, transmisión y distribución, tecnología eléctrica, infraestructura de energía y servicios y energía renovable.

Las Secciones de Producto en **Energy Asia** son: energía primaria; centrales eléctricas, tecnología de central eléctrica, ingeniería de energía y térmica; sistemas para generador electricidad, turbinas y motores; transmisión y conducción de energía; electrónica de potencia; equipo de control, equipo de medición y control para ingeniería de potencia; tecnologías de instalaciones y de sistema de construcción; fuentes de energía primarias regeneradoras, energía renovable.

FECHA: NOVIEMBRE 09, 2010 » NOVIEMBRE 13, 2010

ENERGY ASIA se celebra en: Shangai - China
Website de ENERGY ASIA: www.energyasia.com.cn

OSEA

OSEA, FERIA INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y GAS, SINGAPUR.

Osea es la feria de **tecnología para la industria del Petróleo y Gas** en **Singapur**, es el establecido punto de encuentro de la **industria de petróleo y gas** en **Asia**. **Osea** muestra lo último en equipos de perforación y exploración, sistemas de manejo, tecnologías de la comunicación y otras relacionadas con el equipo para la **industria del petróleo y gas**. La feria presenta oportunidades sin paralelo de mercadeo, educación y creación de redes; y también ofrece una plataforma ideal para nuevas oportunidades de negocio y para ampliar su presencia en el mercado.

FECHA: NOVIEMBRE 30, 2010 » DICIEMBRE 03, 2010

Osea se celebra en: Singapur - Singapur
Website de Osea: www.osea-asia.com/

ENERTEC

ENERTEC - FERIA INTERNACIONAL DE LA ENERGÍA, LEIPZIG, ALEMANIA.

Enertec en Leipzig, Alemania, es una feria independiente sobre energía que presenta soluciones sostenibles en el campo del abastecimiento energético.

Enertec **abarca todos los temas relevantes del sector** como por ej.: tecnología energética innovadora y energía eficiente, centrales eléctricas, servicios, comercio, automatización, infraestructura de datos espaciales y energías renovables.

Complementan la exposición **eventos especiales de interés que tratan los actuales problemas energéticos.**

FECHA: ENERO 25, 2011 » ENERO 27, 2011

Enertec se celebra en: Leipzig - Alemania
Website de Enertec: www.enertec-leipzig.de

SYRPOWER

SYRPOWER: LA FERIA DE LA ENERGÍA Y LA ELECTRICIDAD.

ELEKTRO'
2010

Feria

Cuándo desde el 07/06/10 hasta 10/06/10

Dónde Expocentre. 14, Krasnopresnenskaya nab. 123100 Moscow, Rusia

Descripción máquinas y aparatos eléctricos, transformadores, equipos de alta tensión, equipos eléctricos de generación y transmisión de energía eléctrica, la energía nuclear, la energía hidráulica; baja, media y alta tensión de los

cables de alimentación para el cable por el que se fija, equipos de ahorro energético. tecnologías de ahorro de energía

máquinas y aparatos eléctricos, transformadores, equipos de alta tensión, equipos eléctricos de generación y transmisión de energía eléctrica, la energía nuclear, la energía hidráulica; baja, media y alta tensión de los cables de alimentación para el cable por el que se fija, equipos de ahorro energético. tecnologías de ahorro de energía

EPA 2010 - 2010 INTERNATIONAL EXHIBITION ON ELECTRIC POWER AUTOMATION EQUIPMENT AND TECHNOLOGY

Cuándo desde el 19/10/10 hasta 21/10/10

Dónde Sofitel Wanda Beijing Hotel

Descripción EPA 2010 (2010 Feria Internacional de Energía Eléctrica de automatización Equipos y Tecnología) se celebrará paralelamente a la exposición más grande de la energía eléctrica en China - China EP 2010, de 19-21 octubre, 2010 en Beijing, China. Organizado por la autoridad china China Consejo de Electricidad y Adsale Exhibition Services Ltd, las exposiciones que se espera atraer a 500 proveedores locales e internacionales, y pabellones internacionales de Alemania, EE.UU., Reino Unido, Corea, Francia, Taiwán y Rusia.

Se contará con los equipos avanzados y la tecnología en energía eléctrica ...ver descripción completa»

EPA 2010 (2010 Feria Internacional de Energía Eléctrica de automatización Equipos y Tecnología) se celebrará paralelamente a la

exposición más grande de la energía eléctrica en China - China EP 2010, de 19-21 octubre, 2010 en Beijing, China. Organizado por la autoridad china China Consejo de Electricidad y Adsale Exhibition Services Ltd, las exposiciones que se espera atraer a 500 proveedores locales e internacionales, y pabellones internacionales de Alemania, EE.UU., Reino Unido, Corea, Francia, Taiwán y Rusia.

Se contará con los equipos avanzados y la tecnología en energía eléctrica y de automatización de la Energía, Energía Eléctrica Sistema de Información, Tecnología de la Información y Software de Automatización de Energía Eléctrica, Sistema de Control e Instrumentación.

Para ver los detalles, por favor visite el sitio web muestran www.EPChinaShow.com / EPA

Exposiciones perfil
~ Energía Eléctrica y Energía Automatización
~ Sistema de Información de Energía Eléctrica
~ Tecnología de la Información y Software de Automatización de Energía Eléctrica
~ Sistema de Control

8.2 GESTIÓN REALIZADA PARA CONTACTAR CON EMPRESAS IDENTIFICADAS

En primera instancia, se procedió a organizar la información que ya se tenía de las empresas en una base de datos para resumir brevemente la gestión que ya se había realizado. (Tabla 2)

Una vez consolidada la información, se procede a organizar los documentos que serán enviados a las empresas identificadas, estos documentos describen las intenciones de la empresa en establecer alianzas estratégicas y a la vez detalla la experiencia de la compañía en los diferentes proyectos ejecutado por la misma (apéndice A y B) y una presentación corporativa donde se da información más detallada de GL Ingenieros S.A, por motivos de seguridad, dicha presentación no será anexada en el trabajo. Debido a la diferencia de idiomas que se presenta entre las compañías identificadas, se realiza estos documentos tanto en inglés como en español ambas con la misma información.

Una vez realizada la carta que se adjuntaría en el correo electrónico, se procedió a realizar una breve descripción de lo que se envía allí adjunto con el fin que en la sección contenido del correo, se explicara lo más breve posible la intención de la empresa, es decir, el primer pantallazo al abrir el mensaje será esta información. Al igual que las cartas esta información se envió en inglés y en español. (Apéndices C y D).

Cabe mencionar, que se enviaron los correos en tres oportunidades, la primera en la segunda semana de abril, como intento de contactar con las empresas seleccionadas. Después de esperar y ver que no se recibió respuesta, se procedió a reenviar los correos en la primera semana de mayo. Actividad que dio como resultado la repuesta de una empresa española llamada Inerco (Anexo 1). La información completa sobre esta empresa (Anexo 2) se presentó a la Directora de Mercadeo de GL Ingenieros, con el fin que analizara el perfil y asi, tomar la decisión de qué alianza era la mejor con esta compañía, proceso que aun está vigente y no se ha tomado una decisión al respecto.

Por otro lado, debido a que en la investigación se identificaron nuevas empresas que se ajustaban al perfil que GL solicita para establecer alianzas estratégicas, se envió correo a dichas compañías en la segunda semana de mayo.

Las nuevas empresas identificadas fueron:

★ **MEBA Blechverarbeitung GmbH: (**www.**meba-gmbh**.de) **RiTTER Elektronik GmbH:(www.**ritter-elektronik**.de)** Su ámbito principal es el desarrollo, construcción y fabricación de variadores especiales y sistemas de inversor, así como componentes de electrónica de potencia derivada de ella. la medición específica de la aplicación y la electrónica de control es el segundo área de negocio, completada con la producción y la entrega de todas las pruebas individuales armarios de control eléctrico.

★ **Bär Industrie-Elektronik GmbH: (www.**baer-gmbh**.com)** proveedor líder de comunicaciones y soluciones de medición de energía en todo el mundo. Nuestro sistema, aparatos e instalaciones son utilizadas por empresas de suministro de energía (electricidad, gas, agua, suministro de calefacción urbana ...) y en la industria.

★ **Fritz Driescher KG / Spezialfabrik für Elektrizitätswerksbedarf GmbH&Co: (**www.driescher-wegberg.de**)** El FGH es una organización sin fines de lucro de investigación de la electricidad y la industria de la electrónica con el objetivo de crear habilidades prácticas y experiencia para desarrollar con sus miembros. Espera la agrupación de estas tareas y la representación independiente de los intereses de los miembros ponerse en el medio ambiente desregulado de creciente importancia. **Hier profitieren unsere Mitglieder und Partner aus den Bereichen Netzbetrieb, Industrie, Dienstleistung und Wissenschaft von den Leistungen der FGH.** Esto beneficiará a sus miembros y socios en las áreas de explotación de la red, industriales, de servicios y la ciencia de los beneficios del FGH. Actualmente está al manejo de su tercera generación.

Principales productos:

- MV interruptores
- MV de conmutación
- Estaciones
- Variación de tensión de baja
- Fusibles

Especialista en tecnología de todo el suministro de energía:

- SF_6 - aislamiento de carga y sistemas de circuito interruptor
- Aire aislamiento de los disyuntores y equipos de carga
- estaciones de transformadores con carcasa de plástico y hormigón
- Alta y baja capacidad de los cartuchos fusibles
- Aparatos de bajo voltaje y conmutadores
- Al aire libre y los interruptores de circuito interior y el interruptor de seccionadores

★ **Klaus Krieg GmbH** : (**www.**krieg**.de/sites/willkommen.html**) La empresa que fue fundada por Klaus Krieg en 1975, se ha desarrollado hasta este día en un socio para la industria representada en toda Europa. Desde 1997, Mathias Krieg ha asumido la responsabilidad de manejar los negocios de renombre en la segunda generación, donde las cubiertas de metal y los componentes individuales para la industria, la construcción de maquinaria, el comercio de alimentos, el sector de las telecomunicaciones, la medición y control de ingeniería y tecnología médica así como para otros ámbitos se están fabricando. Estas cubiertas están hechas de acero, aluminio y acero especial

★ **STRIEBEL & JOHN GmbH & Co. KG: (www.**striebel**und**john**.com/)** fabricante líder de sistemas de distribución eléctrica y se ven como un socio para el sector eléctrico. Sus años de experiencia y experiencia significa que producen los sistemas de distribución diseñados para el futuro. Además de los cuadros de distribución sub-circuito, las unidades de consumo, de montaje en pared armarios y gabinetes metros para edificios residenciales, también ofrecemos planta de montaje en gabinetes y armarios de distribución modular para su uso en aplicaciones comerciales e industriales

★ **Protec Automation GmbH: (www.**protec-automation**.com)** proporciona soluciones para: **Leittechnik für Anlagen, Steuerungen für Maschinen,** Control de los sistemas, los controles de las máquinas, **und erbringt**

Dienstleistungen im Bereich dery presta servicios en el ámbito de la **industriellen Automation, insbesondere Software-** automatización industrial, en particular de software**erstellung und Inbetriebnahmen.** creación y las operaciones iniciales.

Actividad: System company for fault-tolerant, redundant and safety-related solutions. Sistema de empresa para tolerancia a fallos, soluciones redundantes y de seguridad. **Automation of processes, machinery and infrastructure** Automatización de procesos, maquinaria e infraestructura; **Process automation, control engineering, visualisation;** Automatización de procesos, ingeniería de control, visualización; **Control systems on the basis of SPS and PC;** Sistemas de control sobre la base de MSF y el PC; **Communication** Comunicación, **Construction of switching cabinets, commissioning** Construcción de armarios de conmutación, la puesta en **SIMATIC S 7, Win CC, solution provider** SIMATIC S 7, Win CC, proveedor de soluciones

Visualization systems for production automation; Assembly services, switch cabinet wiring Actividades complementarias: Sistemas de visualización para la automatización de la producción, los servicios de la Asamblea, cambie el cableado del gabinete

- **Aws automation wölbern sauermann gmbH & co. Kg: (**www.aws-automation**.de/en/impressum_nf.php)** Automatización y fabricación de maquinaria para la producción, ensayo y el proceso de las industrias y especialmente para la industria alimentaria, tales como panaderías, lecherías, granjas, lecherías, fábricas de cerveza, chocolates y otras fábricas

- **Aberle Automation GmbH & Co. KG** : (**www.**aberle-automation**.com**)Ponen en práctica y planifican proyectos en las siguientes áreas:

- Instalaciones de control de equipaje de varias etapas en aeropuertos
- Almacenes autoportantes y almacenes de cajas, completamente automatizadas
- Logística de flujo de materiales en talleres de prensas de aluminio
- Sistemas de gestión de procesos
- Sistemas de gestión de almacenes, sistemas de flujo de materiales y sistemas de gestión de transporte
- Instalaciones de picking
- Sistemas de control de contenedores
- Plantas de compactación de residuos
- Automatización de robots
- Montacargas ConVer

★ **Alessandri GmbH: (**www.alessandri.de**)** Fundada en 1946, La compañía ha logrado posicionarse como una obra de reparación de la máquina eléctrica y de I & C proveedor del mercado de montaje industrial. Le ofrecemos un seguimiento en el "Sistema eléctrico de calor", junto con el análisis y diseño, como la instalación eléctrica en áreas peligrosas. Con una gran cantidad de conocimientos técnicos y experiencia, también asegurará el montaje MSR, el plan de electricidad, requiere una reparación del motor y la reparación de la maquinaria eléctrica, también términos como rayos o termografía VdS VdS no son desconocidos, incluso con preguntas acerca de estos temas se pueden encontrar en su personal altamente cualificado.

★ **AllTec Automatisierungs- und Kommunikationstechnik GmbH: (**www.alltec-borna.de/**)** ALLTEC es una empresa mediana con sede cerca de Leipzig en Alemania, especializada en automatización y tecnología de la información y la creación de conexiones. Como integradores de sistemas, desarrollamos soluciones individuales del sistema que se adapta a los requisitos técnicos de sus clientes.

ALLTEC sirve muchos clientes satisfechos con la automatización, equipos de conmutación y tecnologías de la información en la minería, la generación de energía, manejo de materiales y la gestión ambiental. **Unsere Spezialisten verfügen über reiche Erfahrungen von wasser- und abwassertechnischen Anlagen für Kommunen und Industrie.** Nuestros especialistas tienen experiencia rica de agua y plantas de aguas residuales para los municipios y la industria

- **Ammon & Electronic GmbH Schulze: (http://ammon-schulze.de/)** fabricante sistemas de control eléctricos y electrónicos para máquinas especiales según especificaciones del cliente, instalación, equipos de medición y de prueba. Las gamas de productos van desde el diseño de hardware, desarrollo de programas para PLC y equipo a través de cabinas de control, instalación eléctrica, puesta en marcha de instalaciones llave en mano.

Cabe mencionar, que este proceso es lento y por lo tanto aun hay la posibilidad que algunas de las empresas a las cuales se les envió correo electrónico den respuesta en periodos futuros, diferente al tiempo de ejecución del presente trabajo. No obstante, los correos fueron enviados desde la dirección electrónica de la Directora de mercadeo, quien ha estado pendiente de todo este proceso, por lo tanto, en caso de respuesta llegará a su dirección para que se continúe con el proceso.

8.3 PÁGINAS WEB ESPECIALIZADAS

Otra opción importante para establecer contacto con empresas internacionales, son las páginas web que incentivan a la inversión extranjera y permiten suministrar información acerca de GL ingenieros y sus intenciones comerciales; a la vez, sirven de motor de búsqueda para encontrar empresas que cumplan con el perfil que GL Ingenieros busca para una posible alianza estratégica.

Es así, como en la gestión de investigación de este tipo de páginas se encontraron las siguientes:

- **BraziltradeNet:** En esta página se consulta gratis los datos sobre empresas brasileñas, ofertas de exportación y ferias en Brasil. También presenta otras publicaciones como seminarios temáticos e indicadores económicos, entre otros.

  La información sobre las ofertas de exportación y demandas de importación son previamente validadas para asegurar la confiabilidad en las informaciones. Las búsquedas realizadas en esta página se basan en la nomenclatura del Mercosur (NCM).

  La *Brazil*Trade*Net* (BTN) es una herramienta de apoyo a las empresas brasileñas que buscan participar en el mercado externo. Por ser alimentado por diversos colaboradores, en Brasil y en el exterior, el portal presenta innumerables oportunidades comerciales, de inversión y de transferencia de tecnología, además de facilitar el contacto entre importadores y exportadores que se registran, gratuitamente, en el sitio web. La BTN busca, también, la capacitación del empresariado, al facilitar el acceso a estudios y a publicaciones especializadas en comercio exterior, así como a informaciones sobre mercados y países específicos.
- **Cam Edensa:** Cam es el producto de la potenciación de distintas áreas de algunas empresas distribuidoras y fusiones entre compañías pertenecientes al Grupo Enersis, sus raíces concretas se remontan a la sociedad Distribuidora de Productos Eléctricos S. A.,

(Diprel S.A.), empresa que se constituyó el 16 de noviembre de 1988, con el objeto de orientar la gestión empresarial en al área de servicios eléctricos.

La actual estructura de Cam proviene en gran parte de diversos servicios eléctricos que se prestaban desde entonces, de los cuales uno de los más importantes era la calibración y reparación de medidores. La llegada de nuevos profesionales y técnicos permitieron un cambio radical en la cultura de trabajo con lo que se plantearon nuevos objetivos de gran envergadura, sentándose las bases de lo que han sido los valores que hasta el día de hoy caracterizan a Cam.

En su afán de otorgar a sus clientes los mejores productos y servicios, con precios competitivos, Cam ha desarrollado una serie de acuerdos comerciales y técnicos con fabricantes y proveedores a nivel regional y nacional, logrando contar hoy con una importante cartera de socios estratégicos.

★ **Abradee:** La Asociación Brasileña de Empresas Distribuidoras de Electricidad (Abradee) es una sociedad civil privada, sin fines de lucro. La Asociación reúne a 43 distribuidores de distribución de electricidad, estatal y privada, que operan en todas las regiones del país, responsables de la atención del 99% del mercado energético brasileño.

La misión institucional es contribuir a la excelencia Abradee en la gestión operativa y financiera satisfactoria de sus miembros con un enfoque en el servicio al cliente.

★ **Apex Brasil:** La APEX-Brasil, Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones, reestructurada al inicio del Gobierno del presidente Luiz Inácio Lula da Silva, trabaja con el objetivo de estimular las exportaciones brasileñas.

Ejecutando cerca de 326 proyectos con entidades de clases representativas de 61 sectores de la industria y servicios, la Agencia viene contribuyendo con los excelentes resultados de la balanza comercial por medio de la diversificación de la pauta exportadora, abertura de

nuevos mercados, consolidación y ampliación de los mercados tradicionales y, particularmente, del crecimiento notable en las ventas de ítens con mayor valor agregado.

★ **E-trade center:** en esta página, las empresas alemanas y extranjeras pueden ofrecer sus productos y servicios y demandar los de otras empresas a través de Internet. Por otra parte, tienen la posibilidad de exponer qué clase de cooperación desean (la búsqueda de inversionistas, la necesidad de adquirir conocimientos técnicos, etc.).

Con la ayuda de esta página web, e independientemente de sus país de origen, las empresas que así lo deseen podrán obtener de inmediato una visión global de sus oportunidades comerciales y ponerse en contacto directo con sus socios potenciales.

La calidad del e-trade-center viene garantizada por las inscripciones premium, que son las que corresponden a los socios del e-trade-center, y por el examen de todas las inscripciones que realiza Germany Trade and Invest (gtai).

★ **Alpymes (alerta de negocios):** AL PYMES es un programa para pequeñas y medianas empresas de América Latina ejecutado por la Asociación DEVNET que en su período inicial contó con el apoyo financiero de la Comunidad Europea y el PNUD.

AL PYMES brinda servicios especialmente diseñados para que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) utilicen Internet para los negocios, mejorando la competitividad, la gestión y la capacitación del personal, integrándose a la más experimentada y amplia red empresarial de la región.

AL PYMES pone a disposición de las empresas locales servicios con alto valor agregado, en materia de capacitación, desarrollo de páginas web, información para los negocios y de participación en Internet.

★ **Pymes Latinas:** Este es el portal de la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI) para las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Portal **PYMESLATINAS** persigue el objetivo de crear un punto de encuentro en línea que constituya una herramienta de consulta empresaria al momento de tener que armar un negocio, preparar una operación comercial, así como también establecer relaciones con sus pares y demás sectores de interés.

Para ello, permite conectar empresas vendedoras con compradoras, informarse sobre las novedades empresariales, conocer el calendario de ferias y eventos, realizar consultas de carácter técnico al personal de ALADI. En suma, posibilitar que cada interesado pueda alcanzar una mayor y mejor inserción comercial a la vez de contribuir a una más efectiva participación en el proceso de integración regional.

La ALADI es un organismo intergubernamental integrado por doce países miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), con el objetivo de alcanzar la conformación de un mercado común latinoamericano, dentro de un marco flexible que permite relacionar a sus miembros de manera bilateral, subregional o regional.

★ **Kompass:** Kompass líder mundial en información empresarial desde hace 65 años y con presencia en 70 países, se ha convertido en un referente dentro de entornos de negocio B2B.

Actualmente, Kompass opera bajo una red de franquicias y en muchos países, como es el caso de España, pertenece a Coface, empresa experta en seguro de crédito y con presencia en 67 países.

La base de datos Kompass cuenta con más de 2.7 millones de empresas, en ella no aparecen empresas minoristas puesto que está dirigido a compradores profesionales que tratan directamente con fabricantes, agentes o distribuidores.

Una vez identificada las páginas tanto de búsqueda como de inscripción, se procedió a realizar de gestión para ser parte de la base de datos de cada una de las mismas, lo que se resume en el siguiente cuadro:

Paginas Inscritas				
Pagina	**Correo/usuario**	**Clave**	**Pagina**	**Observaciones**
Brazil Tradenet	mercadeo@glingenieros.com.co	tableros	www.braziltradenet.gov.br	Página de búsqueda
Cam Edensa	mercadeo@glingenieros.com.co		www.cam-la.com/Home/Contacto/tabid/101/dico/2/cps/2/Default.aspx	servicios eléctricos integrales (ya fue inscrita la empresa)
Apex Brasil	mercadeo@glingenieros.com.co		www.apexbrasil.com.br/	Inscrita por medio de correo electrónico
Abradee	mercadeo@glingenieros.com.co		www.abradee.com.br	
E-trade center	ID: 28031857		www.e-trade-center.com	
New York Business Guide	mercadeo@glingenieros.com.co		www.newyorkmanufacturingguide.com / www.newyorkmanufacturingguide.com/ventas_nueva_york_vender_estados_unidos_usa_ayuda_gratis_esp.htm	
Alerta de negocios	gl_ingenieros	Mercadeo	www.alpymes.net	
Pymes Latinas	mercadeo@glingenieros.com.co		www.pymeslatinas.com	Inscrita el semestre pasado
Kompass	GL ingenieros	grupolopera8	www.kompass.com	Pagina de

		9		búsqueda

En este sentido, al buscar GL Ingenieros S.A. o Grupo Lopera Ingenieros S.A. en las diferentes paginas inscritas, se muestra un perfil que suministra la información necesaria para contactarla (Figura 2).

Gracias a esta gestión, por medio de la pagina E-trade center, la empresa **COMPANY STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T** De Benin- África, estableció contacto con GL ingenieros (Anexo 3) con el fin de realizar una alianza comercial. En la búsqueda en internet de esta empresa no se encontró información por lo que se decidió enviar un correo solicitando el perfil de la empresa (apéndice E), el cual respondieron amablemente (Anexo 4) y todo esto se envió a la directora de mercadeo para que estudiara la información, actualmente está pendiente para tomar decisión.

Es importante aclarar, que por medio de esta gestión se deja abierta la posibilidad de contactar con GL Ingenieros, empresas que utilicen como motores de búsqueda las páginas mencionadas.

8.4 CAMARAS DE COMERCIO DE LOS PAISES IDENTIFICADOS

Las cámaras de comercio internacionales, son entidades que estimulan el comercio entre países, tanto para la importación o exportación de productos y servicios como al contacto entre empresas para asesorías o alianzas. Así mismo, crean instrumentos que faciliten las relaciones económicas internacionales.

Como puede observarse, las cámaras de comercio ofrecen una gran oportunidad de contactar empresas para lograr alianzas estratégicas, es por esto que se decidió investigar la gestión que realizan estas entidades, especialmente las Cámaras de comercio Hispano-colombiana, Colombo-brasilera y Colombo-Alemana.

En primer lugar, se contactaron telefónicamente para dar a conocer las intenciones de la empresa y conocer más específicamente lo que estas entidades realizaban. Fue así

como después de conversar, se acordó que se enviaría un correo describiendo lo que deseaba GL ingenieros con las compañías de estos países (apéndice F).

Cada una de las Cámaras de comercio respondió a nuestra solicitud de la siguiente manera:

- **Hispano-colombiana:** con esta cámara de comercio se contactó por medio de la página web, debido a que no publicaron número telefónico para comunicarse. Por medio del correo electrónico contacto@camacoes.com.co se redactaron las intenciones de la empresa de contactar compañías españolas con el fin de establecer una alianza estratégica, solicitud que dieron respuesta el 25 de mayo (anexo 5) donde por políticas de calidad, solicitaban diligenciar un formulario que se encuentra en el link http://www.camacoes.com.co/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=80, el cual fue tramitado. En respuesta a dicha solicitud (Anexo 6) enviaron una base de datos de las empresas de ingeniería más representativa en España (Tabla 3) y las cuales manifiestan interés de hacer acuerdos comerciales con empresas Colombianas. Por otro lado, GL Ingenieros se encuentra inscrito en la base de datos de esta Camara de Comercio, por lo tanto, es considerado para que participe en las citas de negocios organizadas a lo largo del año, ya que existen varias empresas del sector que visitan Colombia como participantes de misiones comerciales
- **Colombo-Brasilera:** Referente al correo que respondieron (anexo 7), esta cámara de comercio se compromete a conseguir 5 empresas brasileras que cumplan con el perfil que GL Ingenieros solicita para la alianza estratégica. El costo por empresa es de 70.000 pesos, es decir, un total de 350.000 pesos. Esta gestión iniciaría al momento en que la empresa consigne este valor en la cuenta bancaria dada en el correo.
- **Colombo-Alemana:** De acuerdo a la intenciones de GL ingenieros, el servicio ofrecido por esta cámara de comercio es el programa SES, este servicio consiste en traer a expertos jubilados (Expertos Senior) cuya actividad en la empresa no tendría ningún costo, pero GL debe hacerse cargo de los gastos personales de este experto. Estas personas ofrecen sus conocimientos de forma voluntaria y cuentan con una alta experiencia y trayectoria. En respuesta a nuestro correo (anexo 8), las personas con las cuales se estableció contacto para describir nuestras intenciones, anexaron la descripción detallada del servicio, la

forma de financiación y el formato que debía ser diligenciado para solicitar este servicio (anexo 9)

Cabe mencionar, que la empresa ya estaba enterada de este servicio y en la actualidad están esperando que acepten la solicitud para traer al Experto Senior.

CONCLUSIONES

Debido a que el proceso para realizar una alianza estratégica con empresas internacionales es lento, en este trabajo principalmente se amplió la investigación realizada anteriormente y a la vez se inició contacto con empresas ya identificadas, aunque el nivel de repuesta fue mínimo.

Gracias a la gestión realizada, se logró establecer contacto con dos empresas internacionales para realizar dos tipos de alianzas diferentes. Con la primera empresa, **Inerco**, se puede lograr la alianza para la transferencia de tecnología, ya que es una empresa grande y que permanentemente está haciendo investigación para el desarrollo de nuevas tecnologías para el servicio industrial y ambiental. Pero hay una restricción que debe ser estudiada cuidadosamente, debido a que la empresa piensa instalarse en Colombia y sería una competencia fuerte, sin embargo, esto sería a la vez una ventaja pues facilitaría la ejecución del proyecto gracias a que se acortan distancias y costos.

La segunda posibilidad es la empresa Africana **STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T,** dedicada a la importación de productos de acuerdo a las necesidades de sus clientes, razón por la cual con esta compañía se podría realizar una alianza comercial.

En conclusión, se ampliaron las posibilidades de GL Ingenieros para contactar empresas internacionales con el fin de lograr una alianza internacional, principalmente por cuatro medios: la inscripción a paginas especializadas, envío de correo electrónico a empresas previamente investigadas, por medio de la gestión realizada por las Cámaras de comercio de los respectivos países y la información para participar en ferias internacionales del sector eléctrico e industrial.

Con base a lo anterior planteado, con este proceso se logró iniciar el Marketing electrónico de la empresa, ya que nunca se había hecho este tipo de gestión y se dejó abierta la posibilidad de nuevos medios de contacto con GL Ingenieros S.A.

RECOMENDACIONES

El marketing electrónico es una poderosa herramienta interactiva que facilita el envío de información, en este caso a compañías con perfil para establecer alianzas estratégicas y pertenecer a bases de datos de páginas que funcionan como motores de búsqueda especializados. Es por esto, que se recomienda seguir esta gestión, es decir, intensificar el uso de los medios ya planteados como envío de correo electrónico a industrias que cumplan con las características para realizar el proyecto e identificar nuevas páginas en las que GL pueda publicar información para ser contactada.

De la misma manera, no se puede dejar perder la gestión ya realizada, razón por la cual se requiere visitar frecuentemente las páginas web para conocer que nuevas industrias se han vinculado y cuales han manifestado interés de contactarnos.

Quedan abiertas dos posibilidades de alianza, de la cuales una cumple con los requisitos para la transferencia de tecnología, es por esto, que se debe estudiar cuidadosamente la empresa para establecer qué tipo de alianza sería la mejor, teniendo en cuenta que se piensan implantar en el país.

Es importante que la persona que continúe con este proceso, tenga un nivel alto en el manejo del inglés, ya que el 80% de los países identificados manejan otros idiomas diferentes al español y en este punto en el que se está contactando con empresas, es elemental la comunicación fluida con empresas y el buen manejo del lenguaje, debido a que se debe generar una excelente impresión para facilitar intercambio de información entre compañías.

Por último, la empresa o sus funcionarios deben capacitarse en temas como contratación internacional y esquemas de comercialización internacional con el objetivo de tener un conocimiento amplio y oportuno para la firma de acuerdos.

REFERENCIAS

- Czinkota M.R & Ronkainen I.A. (1997) Marketing internacional. Mexico: McGRAW-HILL
- *Economía los libertadores, asesoría de comercio exterior para pymes* **(2009, 13 de marzo). *Recuperado el 23 de marzo de 2010, de:*** http://personal.globered.com/asesoria-de-comercio-exterior-para-pymes/categoria.asp?idcat=20
- *El comercio internacional y el comercio electrónico, Capitulo 2.* ***Recuperado el 19 de marzo de 2010, de:*** http://www.teleley.com/tesis/tes-capitulo2.pdf
- keegan. W. (1996) marketing global. España: prentince hall.
- Kinnard, S (2000). Marketing por e-mail. Barcelona: Ediciones gestión 2000.
- *Ledesma. C.A. (2003, Marzo).* Estudio y análisis del mercado internacional. ***Recuperado el 19 de marzo de 2010, de:*** http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/54/anlmktinter.htm
- Muñiz Gonzalez. R. Marketing en el Siglo XXI. 3ª Edición. **Recuperado el 25 de marzo de 2010, de:** http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-investigacion-de-mercados-23.htm
- Programa de Capacitación y Modernización Empresarial, PROMODE (2000). Programa de capacitación y modernización del comercio detallista. Mexico: Talleres Gráficos de México.
- *Zeron Felix, M. & Mendoza Cavazos, G. (2007, junio). Alianzas Estratégicas: una vía para lograr una ventaja competitiva.* **Recuperado el 30 de marzo de 2010, de***: http://www.eumed.net./ce/2007b/zfmc.htm*

Referencias Web:

- *Aesmatecnologica. Disponible en: www.aesmatecnologica,com/demandas.asp*

- *AGENCIA DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, APEX. Disponible en: http://www.apexbrasil.com.br*
- *CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO-ALEMANA. Disponible en:* www.ahk-colombia.com
- *CAMARA DE COMERCIO COLOMBO-BRASILERA. Disponible en: ww*w.**colombobrasilera**.com
- *CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA BRASIL-ALEMANA, AHK. Disponible en: www.ahk.com.br*
- *CÁMARA DE COMERCIO HISPANOCOLOMBIANA. Disponible en:* www.camacoes.com.co
- *EMPRESA CAM ENDESA. Disponible en: www.cam-la.com/home/tabid736/Default.aspx*
- *ORGANIZACIÓN COMERCIAL EN BRASIL. Disponible en: www.braziltradenet.gov.br*
- *PAGINA DE COMERCIO ELECTRÓNICO, E-TRADE CENTER. Disponible en: www.e-trade-center.com*

TABLAS

TABLA 1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES TRABAJO DE PRÁCTICA

INFORME	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
	Semanas				Semana				Semana				Semana				Semana				Semana			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Visita tutora a instalaciones de GL Ingenieros S.A																								
Informe de ubicación																								
Primer Informe (Plan de Práctica)																								
Primer Informe aprobado por tutor y jefe inmediato																								
Carta de aprobación por tutor y jefe inmediato del primer informe																								
Segundo informe (informe de avance)																								
Borrador final																								
Carta de aprobación por tutor y jefe inmediato del borrador final																								
Informe final empastado y CD																								

FIGURA 2. PERFIL DE LA EMPRESA GL INGENIEROS S.A. EN LAS DIFERENTES PÁGINAS INSCRITAS

E-TRADE CENTER

SEARCH | E-TRADE-CENTER ENTRY | MARKET PLACE | OUR PARTNERS' DATABASES | ABOUT US

DETAILS

Grupo Lopera Ingenieros S.A.
GL Ingenieros S.A.

Address:

Avenida 30 de Agosto No. 40-45
Pereira
Colombia

Contact: Sandra Buitrago
Telephone: +57 3291500 - 3361966
Fax: +57 3290699
Email: mercadeo@glingenieros.com.co
Homepage: www.glingenieros.com.co
Founded:
Number of employees:
Branch offices abroad:
International contacts:
References:
Line of business: Electricity Generation/Distrib. Products, Measuring/Control Instruments, Safety, Machinery and Plants, nec
Activities: We are a company of 21 years in the domestic market, dedicated to the development of engineering as it relates to industrial electromechanical assemblies, automation and process control and have a factory for manufacturing electrical panels.

[show spanish description]

We are offering: Agency for our products, Sale of our products

We are looking for:
Further types of business: Cooperation/Investment,
Services,
Construction,
Subcontracting
Countries of interest: Brazil, Germany, Israel, Peru, Spain

DATA ENTRY

Supporting institution:
Lateinamerika Verein e.V.
saved at: 13.04.2010
modified at: 14.04.2010
identification: 28031857
access: 376

[send result]

ALERTA DE NEGOCIO

DATOS GENERALES	
Nombre:	Grupo Lopera Ingenieros S.A.
Dirección:	Avenida 30 de agosto No. 40 - 45
Ciudad:	Pereira
Provincia / Estado / Departamento:	Risaralda
País:	Colombia
Código Postal :	
Teléfonos:	3291500
Fax:	3290699
E-Mail:	mercadeo@glingenieros.com.co
Pagina Web :	www.glingenieros.com.co
Número de Empleados:	48

DATOS DEL CONTACTO	
Nombre:	Sandra Milena Buitrago
Cargo:	Directora mercadeo
Teléfonos:	3291500
Fax:	3290699

E-Mail:	mercadeo@glingenieros.com.co
Tipos de Actividad:	Manufactura, Servicios
Sectores de Actividad:	Electricidad, electrónica y comunicaciones, computación y accesorios, TI
Productos que Ofrece:	Desarrollo de la Ingeniería en lo relacionado con los montajes electromecánicos industriales, automatización y control de procesos y fabricación de tableros eléctricos.
Productos que Demanda:	Transferencia de tecnología en lo relacionado con la ingenieria electrica.
Importaciones:	No
Exportaciones:	Si

PYMES LATINAS

Producto ofrecido	**Proyectos de automatización industrial**
Sector	**Servicios de Consultoría y Asesoramiento**
Subsector	**Ingeniería**

Nombre de la Empresa	**GL Ingenieros S.A**
País	**Colombia**
Depto/Prov.	**Risaparda**
Ciudad:	**Pereira**
Dirección:	**Avenida 30 de Agosto Nº 40-45**

Teléfonos:	**6 - 3291500** **-**
E-Mail:	**mercadeo@glingenieros.com.co**
Sitio Web:	**www.glingenieros.com.co**
Contacto:	**Sandra Buitrago**
Información Adicional:	Estamos interesados en contactar firmas de Ingeniería que realicen montajes electromecánicos, proyectos de automatización, tableros eléctricos, bancos de condensadores. Firma de ingeniería cuyos productos son: tableros eléctricos, montajes electromecánicos y proyectos de automatización
Fecha de registro:	16/11/2009

APENDICE A
FORMATO CARTA MANIFESTACION INTERES DE CONTACTAR Y PRESENTACION CORPORATIVA GL INGENIEROS S.A.

Pereira, (Fecha)

Señores
(Nombre de la empresa)
(Ciudad, País)

Cordial saludo:

Como parte de las proyecciones comerciales de nuestra empresa GL Ingenieros S.A. se ha decidido contactar con empresas internacionales con el fin de establecer alianzas estratégicas para la transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos proyectos y asi, incursionar en nuevos mercados. Es así como en la investigación y desarrollo de este proyecto hemos identificado que por las características de su portafolio de productos y/o servicios, sería factible el establecimiento de contacto con su empresa, para el intercambio de información y de ser posible, la realización de una de estas alianzas.

Presentación Corporativa:

Somos una empresa de 21 años en el mercado Colombiano, dedicada al desarrollo de la Ingenieria en lo relacionado con los montajes electromecánicos industriales, automatización y control de procesos y contamos con una fábrica para manufactura de tableros eléctricos. Somos Integradores y representantes autorizados de multinacionales del sector eléctrico, tales como, Schneider Electric, Siemens y ABB entre otros, con los cuales manejamos convenios corporativos que nos permiten presentar ofertas competitivas en nuestros negocios.

Nuestra facturación durante el último año fue del orden de los $9000 millones aproximadamente. La DIAN nos tiene catalogados como Gran Contribuyente y Auto retenedor, lo que nos permite transmitir confianza jurídica a todos nuestros clientes.

Todos los procesos, tanto de Ingenieria, como de la Manufactura de los tableros eléctricos, se encuentran certificados mediante un Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001 versión 2008 y avalado por BVQI. Adicionalmente contamos con sello de producto en algunas de nuestras líneas de producción avalados por el CIDET. Actualmente de adelanta los tramites para certificarnos próximamente en OHSAS 18001.

EXPERIENCIA

Nuestra compañía ha realizado la ingeniería de detalle para el Sistema Eléctrico de fuerza y control de la planta de Biodiesel de Ecopetrol en la Refinería de Barrancabermeja, incluyendo memorias de cálculo, planos de fuerza y control, isometrías, clasificación de áreas, presupuestos y documentos de responsabilidad ante entes certificadores.

Elaboración de los diseños eléctricos para la repotenciación de las acometidas de fuerza y control de la subestación N7 de Mexichem, Cartagena, incluyendo isometrías de campo, equipos para áreas clasificadas, memorias de cálculo y presupuestos (M´Rs).

Repotenciación del tablero general de distribución de la planta de azufre en la Refinería de Cartagena de Ecopetrol.

Contamos con amplia experiencia en las Industrias Cerveceras, Bebidas, Gráneles, Industrial, Hidrocarburos y Servicios Petroleros, Comercial, Plantas de Acueducto y Aguas Residuales, Puertos entre otros, lo que nos permite garantizar la calidad de nuestros productos y servicios, y una alta confiabilidad en el desarrollo de nuestras actividades profesionales.

En la actualidad estamos desarrollando proyectos tan importantes como:

- Suministro, Montaje y Puesta en marcha Sistema Eléctrico para el descargue, transporte y almacenamiento en bodegas de granos, **Sociedad Portuaria Regional Barranquilla.**
- Suministro, Montaje y Puesta en marcha Sistema Eléctrico para el descargue, transporte y almacenamiento en bodegas y silos de granos, **Muelle el Bosque Buenaventura.**

Así mismo nuestra empresa ha participado en el desarrollo de proyectos importantes como:

- Proyecto Llave en Mano con **COMPAÑIA DE CERVEZAS NACIONALES C.A. Y/O CERVECERIA ANDINA S.A.**, en Quito y Guayaquil Ecuador, en la cual realizamos la “Fabricación de tanques, montaje e interconexión electromecánica plantas de Agua de mesa”. Fecha: 2003.

- Obras Eléctricas y Mecánicas Planta **Masterfoods** - Alimento para Mascotas Pedigree y Wiskas, **Mars Colombia Ltda,** Fecha: Año 2007

- Diseño Sistema Motriz Ventiladores Tostador N.2 de la Maltería Tropical Cartagena – **Bavaria S.A.** Fecha: Año 2008

- Obras Electromecánicas planta de Concentrados, **Proteicol** en Bogotá. Valor proyecto: Fecha: Año 2009.

- Construcción de tableros de Fuerza y Control y Automatización con PLCs, Acometidas eléctricas a Motores, Sistemas de conducción y afines para la Planta de Mascotas, **Concentrados S.A** en **Buga**. Valor Proyecto Fecha: Año 2009

- Suministro, Montaje y Puesta en Marcha Subestación Eléctrica 4.5 Mva- 13.2 kv, Montaje e instalación de Alimentadores de baja tensión 440vac, Montaje Electromecánico de los equipos de Calcinación y montaje mecánico de las redes de Vapor, Aire, Agua e Incendios de **Gyplac S.A** en **Cartagena**. Valor Proyecto: Fecha: Año 2009.

- Suministro de Tableros Eléctricos de control para los proyectos: Drummond, Vale - Brasil, Electrosur, Ayesa Pías, Cemex, Enosa, Metapetroleum 1 y 2, Ambato, ECCABB-EQUIPROTEC-ARGOS, Manzarovar, BML Bahía de las Minas, Eléctrica Ceren, Enertolima, Electro Huila, Petrobras- Perú, Edelca e Inelectra, Transelca y ECOPETROL. **ABB Transformadores** Dosquebradas, valor total proyectos

Información adicional de nuestra empresa, se puede consultar en nuestra página: **www.glingenieros.com.co .**

Por último, agradecemos la atención prestada y esperamos una pronta respuesta.

Atentamente

Sandra Milena Buitrago
Directora de Mercadeo y Ventas
mercadeo@glingenieros.com.co

Esta carta iba anexa junto a la presentación corporativa en power point en el correo electrónico.

APÉNDICE B
FORMATO EN INGLÉS DE LA CARTA MANIFESTACION INTENCION DE CONTACTAR Y PRESENTACION CORPORATIVA GL INGENIEROS S.A.

GL Ingenieros S.A.
Av 30 de agosto # 40-45
Pereira, Colombia
(57) (6) 3291500 - 3361966

(Fecha)

(Nombre de la empresa)
Marketing Departament
(Ciudad, País)

Dear Sir:

As part of the commercial projections of the company, it has been decided to contact international companies in order to establish strategic alliances to transfer technology and develop new projects and simultaneously penetrate on new markets. It is as well as in the research and development of this project there has been identified that for the characteristics of your portfolio of products and / or services, we are interested in establishing contact with your company and if it is feasible, to establish one of the above mentioned alliances

Corporative Presentation Group Lopera Ingenieros S.A

Our company has been in the Colombian market for 20 years, devoted to engineering developments in the field of industrial electro-mechanical assemblage, automation and process control. We have a manufacturing plant for electrical boards. We are also integrators and authorized representatives of multinationals for the electrical sector, such as Schneider Electric, Siemens and ABB among others, with whom we have corporative agreements which allow us to present competitive offers in our business

We are in charge of forty eight people (48) , among professionals, employees, and staff, working directly for the company. Our past year turn over reached about Col US$ 4500 millions dollars. The DIAN categorizes us as Great Contributors and self-withholders, which allow us to transmit juridical confidence to our customers.

All processes, including engineering and the manufacturing of electrical boards, are duly qualified through the Quality Management System ISO 9000 version 2000 and bailed by BVQI. We additionally guarantee our product seal in some of our production lines, bailed by the CIDET. We are currently in the process of certification for OHSAS 18001.

We additionally have certifications and qualifications provided by firms like Colombia Credit Reports, which bail providers management programs for multinationals like BP (British Petroleum Company) and COFACE, Services Colombia S.A, which bail the work for the sector of

Hydrocarbons, where we are qualified as a reliable business with high scores of 80/100.(Documents attached).

EXPERIENCE

We have a considerable experience in the brewery industry, drinks, Industrial sector, hydrocarbons and oil services, commercial sector, aqueduct plants and residual waters, and harbors, among others, which allow us to guarantee the quality of our products and services, and a high reliability in the development of our professional activities.

We are currently developing such important projects as:

- Provision, mounting and implementation of an electrical system for unloading, transport and storage in grain warehouses, **Sociedad Portuaria Regional Barranquilla.** Cost of the project: US $ 603752.
- Provision, mounting and implementation of an electrical system for unloading, transport, and storage in warehouses and grain silos. **Muelle el Bosque Buenaventura.**

Our business is also participating in the development of important projects such as:

- Project Key in hand (Llave en Mano) with **COMPAÑIA DE CERVEZAS NACIONALES C.A. Y/O CERVECERIA ANDINA S.A.**, in Quito and Guayaquil Ecuador, where we carry out the "manufacturing of tanks, mounting and electro-mechanical interconnection of water plants: Date: 2003.

- Electrical and electro-mechanical work **Masterfoods Plant** – Pet's food "Pedigree" and "Wiskas", **Mars Colombia Ltda,** Fecha: Year 2007

- Design of Fan driving system- toaster N.2 of the Tropical Malthouse in Cartagena – **Bavaria S.A.** Cost of the project. Date: 2008

- Electromechanical work in the Extracts Plant, **Proteicol** in Bogotá. Cost of the project: US $ 706.584 Date: 2009.

- Manufacturing of Strength, Control and Automation Boards with PLCs, Electrical connections to Motors, for Pets' Plants, **Concentrados S.A** in **Buga**. Cost of the project:. Date: 2009

- Provision, mounting and implementation of Electrical sub-station 4.5 Mva- 13.2 kv, Mounting and installation of los-tension feeders 440vac, Electro-mechanical mounting of calcination equipment and mechanical mounting of vapor, air, water and fire networks in **Gyplac S.A - Cartagena**. Cost of the project: . Date: 2009.

- Provision of electrical control boards for the projects: Drummond, Vale - Brasil, Electrosur, Ayesa Pías, Cemex, Enosa, Metapetroleum 1 and 2, Ambato, ECCABB-EQUIPROTEC-ARGOS, Manzarovar, BML Bahía de las Minas, Eléctrica Ceren, Enertolima, Electro Huila, Petrobras- Perú, Edelca e Inelectra, Transelca y ECOPETROL. **ABB Transformadores** Dosquebradas, cost of the

- Supply, assembly and commissioning of power switch low voltage, Rating Plug and thermo-magnetic tri-polar switch brand General Electric to supply power to the control room of the plant sulfur **Cartagena Refinery.** Cost of the Project : Date: 2002

- Detail engineering for attacking of change force for drivers of repair and control tray cable holder of plant 2- **Mexichen Resinas Colombia S.A**- Cartagena. Cost of the Project. Date: 2008

- Electrical design of the biodiesel plant for the company **Ecodiesel COLOMBIA SA**, in the ci Barrancabermeja City. Cost of the Project. Date: 2008

For additional information about our company, you may go to: **www.glingenieros.com.co**

Truly yours,

Sandra Milena Buitrago
Marketing and sales director
mercadeo@glingenieros.com.co

Esta carta iba anexa junto a la presentación corporativa en power point en el correo electrónico.

APENDICE C
TEXTO CONTENIDO DEL CORREO ELECTRONICO

Señores:
(Nombre de la empresa)

Cordial Saludo:

GL Ingenieros S.A. es una empresa Colombiana, dedicada al desarrollo de la Ingeniería en lo relacionado con los montajes electromecánicos industriales, automatización y control de procesos y contamos con una fábrica para manufactura de tableros eléctricos. En la actualidad, como parte de las proyecciones comerciales de la empresa, se ha decidido contactar con empresas internacionales con el fin de establecer alianzas estratégicas para la transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos proyectos y a la vez incursionar en nuevos mercados.

Es así como en la investigación y desarrollo de este proyecto se ha identificado que por las características de su portafolio de productos y/o servicios**,** estamos interesados en establecer contacto con su empresa y si es factible, establecer una de dichas alianzas

Anexo, se envía la presentación corporativa.

Muchas gracias por su atención.

Atentamente

Sandra Milena Buitrago López
Directora de mercadeo y ventas
GL Ingenieros S.A.
Tel: (57) (6) 3291500 – 3361999
Fax: (57) (6) 3290699
Pereira – Risaralda – Colombia

APENDICE D
TEXTO EN INGLES CONTENIDO DEL CORREO ELECTRONICO

Dear Sirs:
(Nombre de la empresa)

Cordial Greeting:

GL Engineers S.A. is a Colombian company dedicated to the devoted to engineering developments in the field of industrial electro-mechanical assemblage, automation and process control. We have a manufacturing plant for electrical boards. At present, like part of the commercial projections of the company, it has been decided to contact international companies in order to establish strategic alliances to transfer technology and develop new projects and simultaneously penetrate on new markets.

It is as well as in the research and development of this project there has been identified that for the characteristics of your portfolio of products and / or services, we are interested in establishing contact with your company and if it is feasible, to establish one of the above mentioned alliances

We send Annexed, the corporate presentation.

Thank you very for your attention.

Attentivly

Sandra Milena Buitrago Lopez
Director of marketing and sales
GL Engineers S.A.
Tel: (57 (6) 3291500) - 3361999
Fax: (57 (6) 3290699)
Pereira - Risaralda - Colombia

APENDICE E
CORREO ENVIADO A LA EMPRESA COMPANY STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T SOLICITANDO INFORMACION DE LA COMPAÑÍA.

Dear Sirs:

COMPANY STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T

By means of the present we inform that we receive satisfactorily your mail with the interest of contacting ourselves. In order to have a major knowledge of the possible relations of business that we might realize with your company, we would like that you were sending the corporate presentation to have a better conception of the activities that you realize.

Thank you for your attention and We Wait for a prompt response.

Cordially

Diana Marcela Ríos Botero
Marketing Assistant
GL Ingenieros S.A
Tel. (56) 3291500 - Fax. (56) 3290699.
Pereira - Risaralda - Colombia.
www.glingenieros.com.co

APENDICE F
FORMATO DE CORREO ENVIADO A LAS CAMARAS DE COMERCIO IDENTIFICADAS PARA SOLICITAR INFORMACION DE SUS GESTIONES.

Buenas Tardes:

GL Ingenieros S.A. es una empresa dedicada al desarrollo de la Ingeniería en lo relacionado con los montajes electromecánicos industriales, automatización y control de procesos, contamos con una fábrica para manufactura de tableros eléctricos y tenemos 21 años de experiencia en el mercado Colombiano. Actualmente, dentro de las proyecciones comerciales de la compañía, hemos decidido contactar empresas internacionales con el fin de establecer alianzas estratégicas para transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos productos y servicios. Uno de los países con los cuales nos interesaría hacer este tipo de alianza es _____, ya que es un país que posee empresas con desarrollo tecnológico en lo que concierne a la ingeniería eléctrica.

Nosotros ya hemos hecho gestión investigando y enviando correos a diferentes industrias _____ con el fin de establecer contacto y comunicar nuestras intenciones, pero hasta el momento ha sido mínima la respuesta.

Desearíamos saber, que facilidades nos podrían ofrecer ustedes para establecer contacto con compañías _____ del sector eléctrico, los costos del servicio y qué tipo de información debemos suministrar.

Gracias por su atención y quedamos atentos a su respuesta

Cordialmente

Diana Marcela Ríos Botero
Asistente Mercadeo
GL Ingenieros S.A
Tel. (56) 3291500 - Fax. (56) 3290699.
Pereira - Risaralda - Colombia.
www.glingenieros.com.co

ANEXO 1

RESPUESTA EMPRESA ESPAÑOLA INERCO A CORREO ENVIADO

-----Mensaje original-----
De: japeregrin@inerco.es [mailto:japeregrin@inerco.es] Enviado el: Miércoles, 12 de Mayo de 2010 11:10 a.m.
Para: mercadeo@glingenieros.com.co
CC: internacional@inerco.es
Asunto: Rm: Presentacion GL Ingenieros S.A.

Buenos días:

Mi nombre es José Peregrín y soy el responsable de Desarrollo Internacional de la empresa INERCO. En primer lugar agradecerle el interés que una empresa como la suya a mostrado por nosotros. Hemos analizado la documentación que nos han remitido acerca de su ámbito de actividad y nos ha parecido muy interesante ya que trabajan para sectores de la industria similares al de nuestros clientes demostrando en la misma una amplia experiencia.

Les informo de que actualmente estamos en pleno proceso de implantación en Colombia. Cuando estemos allí de forma plenamente operativa nos gustaría conocerles y así analizar las posibles vías de colaboración. Le estaría muy agradecido si nos diera más detalle acerca de las posibles líneas de colaboración que, según nos comenta en el correo que nos envió, han identificado en nuestro portafolio. De esta forma podríamos desde INERCO hacer un primer análisis.

Un cordial saludo.

José Antonio Peregrín Fernández
International Business Development
INERCO, S.A.
Tlf: (+34) 954 468 100
Fax: (+34) 954 461 329

ANEXO 2
INFORMACION DE LA EMPRESA INERCO PRESENTADA A LA DIRECTORA DE MERCADEO DE GL INGENIEROS S.A.

INERCO:

QUIÉNES SOMOS

INERCO Ingeniería, Tecnología y Consultoría, S. A. somos una compañía privada que, con más de 25 años de experiencia, ofrece los siguientes servicios:

- Desarrollo y ejecución de proyectos de ingeniería.
- Ingeniería y desarrollo de sistemas equipos y soluciones para la optimización de procesos industriales.
- Consultoría especializada en medio ambiente, prevención de riesgos y seguridad industrial.

INERCO actúa bajo el principio: "Calidad, Rigor y Solvencia", con el compromiso de disponer de los recursos técnicos más avanzados y una capacidad profesional cuidadosamente seleccionada, experimentada y en permanente formación, que garantizan servicios avanzados en los campos de la gestión integral de proyectos de ingeniería, del control y la gestión medioambiental, la prevención de riesgos y la seguridad industrial, y la optimización de procesos industriales.

El accionariado de **INERCO** es totalmente independiente, privado y proviene mayoritariamente de la práctica profesional, de la investigación y la esfera académica. No participan de su composición ni entidades financieras ni grupos industriales, lo cual garantiza la necesaria objetividad e independencia en la prestación de los servicios de ingeniería, inspección y control.

INERCO ha consolidado su posición de liderazgo tecnológico que se basa en su independencia empresarial y el empuje de su organización

Nuestro ámbito de actuación principal de **INERCO** es el sector industrial. En particular trabajamos para los sectores de refino de petróleo, industria química y petroquímica, producción de electricidad, del cemento, industria agroalimentaria y minero-metalúrgica.

Igualmente, desde **INERCO** colaboramos activamente con las administraciones públicas para que las actividades empresariales sean compatibles con el desarrollo sostenible.

MISIÓN Y CÓDIGO ÉTICO

Misión.

Contribuir de forma relevante al desarrollo industrial sostenible, aportando productos y servicios tecnológicos avanzados en el campo de la Ingeniería, con especial atención a los ámbitos relativos al medio ambiente, la seguridad y la calidad.

Los principios que nos guían son:

- ser una empresa independiente, innovadora y creativa,

- consolidar y ampliar nuestra estructura asegurando la estabilidad y promoción de las personas que la formamos,
- mantener un alto grado de compromiso con los objetivos y necesidades de nuestros clientes y
- adoptar una actitud de Responsabilidad Social Corporativa en todos los ámbitos (económico, social y medioambiental).

Código ético.

Los valores institucionales y éticos que deben estar presentes de forma permanente en nuestras actividades y en la actitud de todas las personas que formamos **INERCO** son:

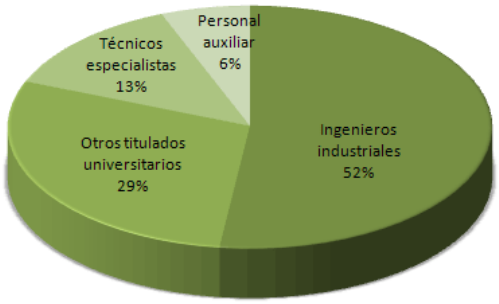
- Mantener un elevado nivel de calidad en nuestras actuaciones trabajando con un alto grado de rigor y solvencia, creando y aportando productos y servicios tecnológicos innovadores y de alto nivel.
- Procurar la formación, el desarrollo profesional y la estabilidad de todas las personas que integran **INERCO.**
- Velar por la integración y satisfacción de todas las personas que forman parte de **INERCO**, mediante la comunicación y total transparencia de la información.
- Ofrecer a cada cliente la solución más adecuada a sus intereses y asesorarle para que sus actuaciones puedan ir mas allá del mero cumplimiento de requisitos legales.
- Procurar que el desarrollo industrial sea plenamente respetuoso con el entorno, para lograr así una mejora progresiva de su aceptación social.
- Minimizar el impacto ambiental de las actividades de **INERCO**.
- Fomentar un comportamiento social digno por parte de todos los que integramos **INERCO**, al objeto de conservar y mejorar la imagen de la empresa.
- Adoptar una actitud responsable de prevención y cumplimiento de las normas de seguridad propias y ajenas en el trabajo con nuestros clientes.
- Mantener un compromiso de actuación responsable hacia las personas que integran **INERCO**, los clientes y los proveedores.
- Velar por la independencia de **INERCO** respecto a los poderes político y económico.
- Mantener a ultranza la confidencialidad de los datos suministrados por los clientes y los resultados de los trabajos.
- Evitar situaciones en las que pueda originarse conflicto de intereses en nuestra labor de asesoramiento a los clientes.

RECURSOS HUMANOS

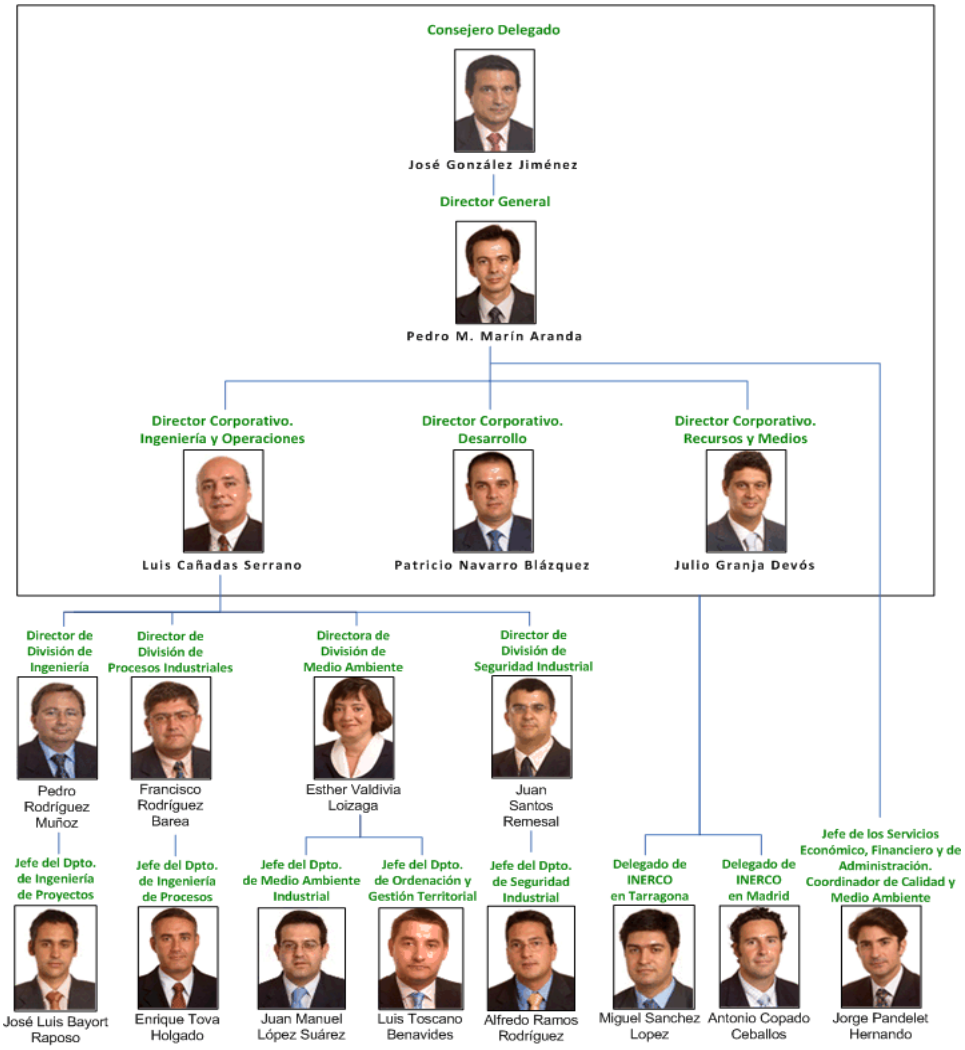
INERCO cuenta con una plantilla de más de 200 trabajadores, de diversas especialidades técnicas, que conocen en profundidad la realidad industrial y disponen de la experiencia y la capacidad técnica para prestar servicios integrales, a la medida de las necesidades reales de cada cliente, que garantiza una visión completa y precisa de todos los elementos clave en los proyectos industriales.

El desarrollo personal y técnico de los profesionales que se integran en la organización se basa en:

1. Formación continua.
2. Su satisfacción y compromiso.
3. Motivación por la innovación y el perfeccionamiento de su potencial individual y de equipo.



EQUIPO DIRECTIVO



I+D+I

INERCO ha demostrado una dedicación preferente a la Innovación y al Desarrollo Tecnológico (I+D), encuentra su marco de actividad en:

- Optimización energética de grandes instalaciones de combustión.
- Aprovechamiento de energías renovables, y en especial, las aplicaciones de la biomasa.
- Prevención y control de la contaminación.
- Seguridad y prevención de riesgos.

Esta estrategia ha permitido a **INERCO** poner en el mercado tecnologías y sistemas de desarrollo propio como son, entre otros:

- ABACO (Automatización avanzada de calderas para la optimización de la combustión).
- EMIR (Sistemas automatizados para caracterización de flujos de carbón pulverizado y otros sólidos transportados neumáticamente).
- Gasificador de biomasa en lecho fluido burbujeante a escala industrial, para el aprovechamiento energético en calderas y hornos industriales.
- Sistema para la gestión integral de los riesgos (GIRMA-APRIORE).

I+D+I

INERCO ha demostrado una dedicación preferente a la Innovación y al Desarrollo Tecnológico (I+D), encuentra su marco de actividad en:

- Optimización energética de grandes instalaciones de combustión.
- Aprovechamiento de energías renovables, y en especial, las aplicaciones de la biomasa.
- Prevención y control de la contaminación.
- Seguridad y prevención de riesgos.

Esta estrategia ha permitido a **INERCO** poner en el mercado tecnologías y sistemas de desarrollo propio como son, entre otros:

- ABACO (Automatización avanzada de calderas para la optimización de la combustión).
- EMIR (Sistemas automatizados para caracterización de flujos de carbón pulverizado y otros sólidos transportados neumáticamente).
- Gasificador de biomasa en lecho fluido burbujeante a escala industrial, para el aprovechamiento energético en calderas y hornos industriales.
- Sistema para la gestión integral de los riesgos (GIRMA-APRIORE).

- **CERTIFICACIONES**
- **INERCO** fue la primera compañía española de su sector en obtener los certificados de Sistemas de gestión de la Calidad y Sistemas de gestión de medioambiental.

CERTIFICADO DE REGISTRO DE EMPRESA ER-0151/96
IQNet Registro No. ES-0151-1996

La Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) y IQNet han certificado que el Sistema de Aseguramiento de la Calidad adoptado por **INERCO** Ingeniería, Tecnología y Consultoría, S.A. para:

LA CONSULTORÍA E INGENIERÍA EN MATERIA AMBIENTAL, SEGURIDAD, PROCESOS, ENERGÍA, SISTEMAS INFORMÁTICOS Y DE CONTROL, PROYECTOS Y SISTEMAS DE GESTIÓN.

que se realizan en su centro de trabajo del Parque Tecnológico de la Cartuja, Sevilla, es conforme a las exigencias de la Norma Española UNE-EN ISO 9001:2000 Sistemas de gestión de la Calidad. Requisitos.-

CERTIFICADO DE GESTION MEDIOAMBIENTAL CGM-00/162
IQNet Registro No. ES-00/162

La Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) y IQNet han certificado que el Sistema de Gestión Medioambiental adoptado por **INERCO** Ingeniería, Tecnología y Consultoría, S.A. que se aplica a:

LA CONSULTORÍA E INGENIERÍA EN MATERIA AMBIENTAL, SEGURIDAD, PROCESOS, ENERGÍA, SISTEMAS INFORMÁTICOS Y DE CONTROL, PROYECTOS Y SISTEMAS DE GESTIÓN.

que se realizan en su centro de trabajo del Parque Tecnológico de la Cartuja, Sevilla, es conforme a las exigencias de la Norma Española UNE-EN ISO 14001:2004 Sistemas de Gestión Medioambiental: Especificaciones y directrices para su utilización.

OFICINAS DE INERCO

INERCO tiene su sede central en un edificio singular del Parque Tecnológico de La Cartuja de Sevilla, inmerso en un entorno científico-tecnológico de alto valor añadido, acorde con la filosofía empresarial de **INERCO**, desde donde se proyecta tanto a nivel nacional como internacionalmente.

INERCO ***Ingeniería, Tecnología y Consultoría, S.A.***

Parque Tecnológico de la Cartuja.
C/ Tomás Alba Edison, 2. Edificio **INERCO**.
41092 Sevilla. ESPAÑA
Tel: +34 954 468 100
Fax: +34 954 461 329
info@inerco.es
www.inerco.com

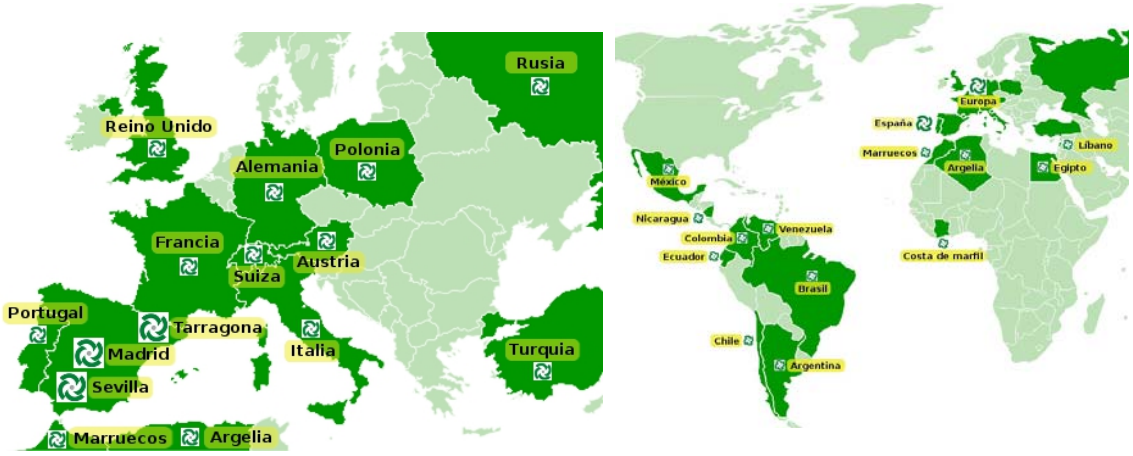
Oficinas de** INERCO **en MADRID.

C/ Jorge Juan, 50. Bajo Izq.
28001 Madrid
Tel: + 34 910 011 252
Fax: + 34 914 358 456
madrid@inerco.es

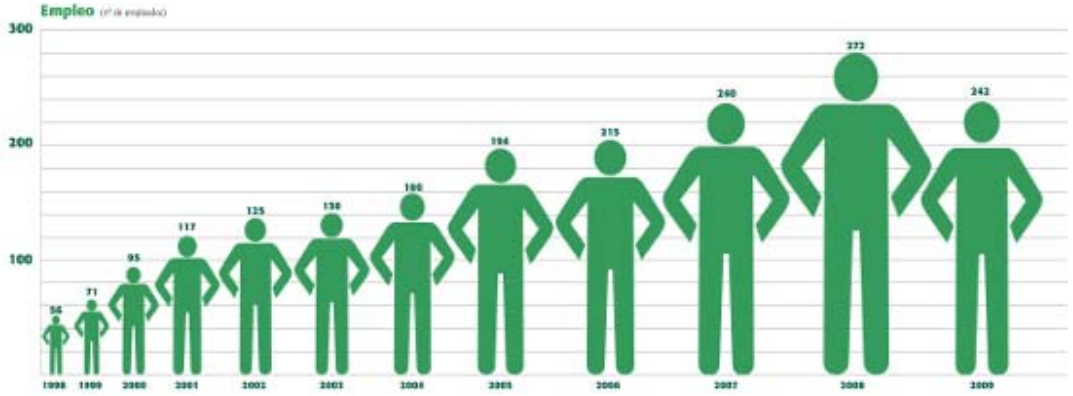
Oficinas de** INERCO **en CATALUÑA.

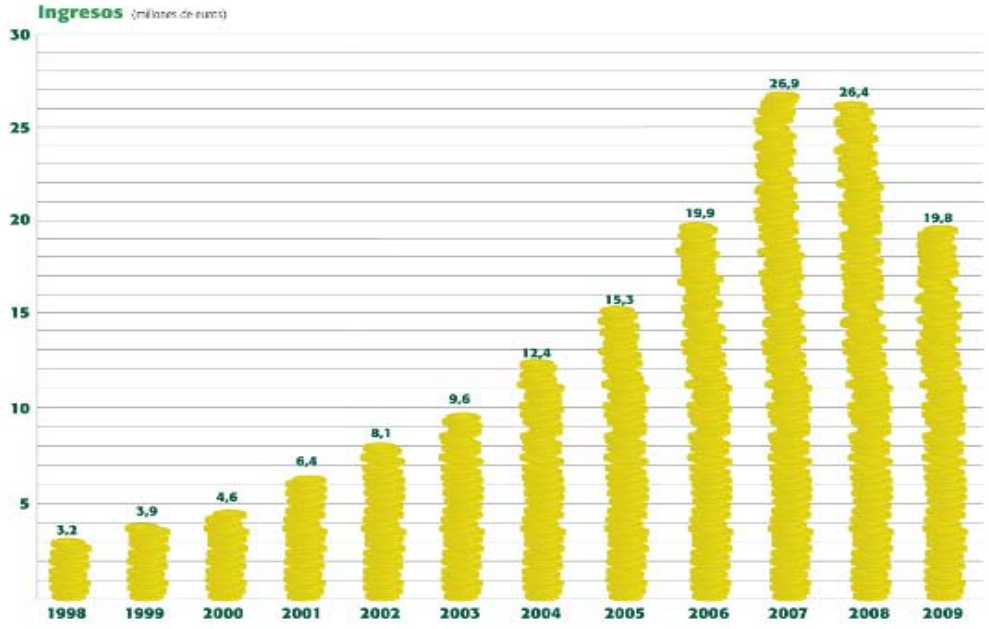
Avenida de Roma, 7, Planta 2.
43005 TARRAGONA
Tel: + 34 977 249 930
Fax: + 34 977 218 705
tarragona@inerco.es

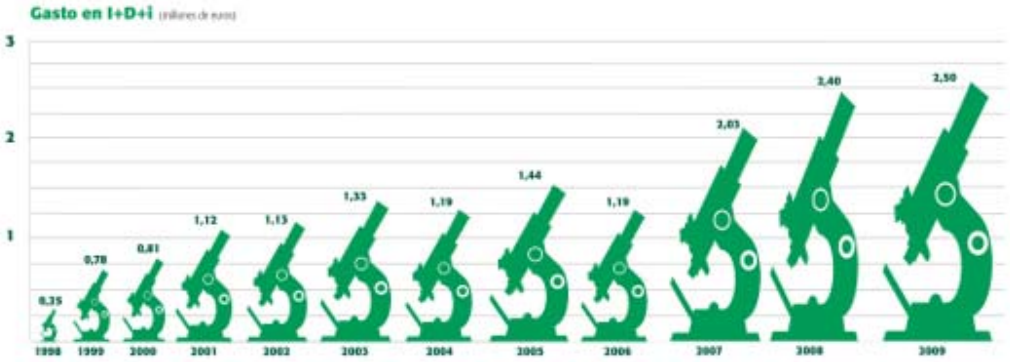
INERCO EN EL MUNDO


Rusia
Reino Unido
Polonia
Alemania
Francia
Austria
Suiza
Portugal
Tarragona
Madrid
Italia
Turquia
Sevilla
Marruecos
Argelia
Europa
España
Marruecos
Argelia
Libano
Egipto
México
Nicaragua
Venezuela
Colombia
Ecuador
Brasil
Costa de marfil
Chile
Argentina

- **INERCO EN CIFRAS**





- 

INERCO**, Ingeniería al servicio de la Industria**

SERVICIOS DE INERCO

INERCO CONOCE LA REALIDAD INDUSTRIAL Y DISPONE DE LA EXPERIENCIA Y LA CAPACIDAD TÉCNICA PARA PRESTAR SERVICIOS INTEGRALES A LA MEDIDA DE LAS NECESIDADES REALES DE CADA CLIENTE EN LOS CAMPOS DE:

INGENIERÍA

Ingeniería al servicio de la industria.

INERCO ofrece servicios integrales de ingeniería para el diseño, proyecto, construcción y puesta en marcha de instalaciones industriales.

En **INERCO** nos comprometemos con el éxito de los proyectos de nuestros clientes, poniendo a su disposición los recursos humanos y técnicos más adecuados a las necesidades de cada proyecto.

En **INERCO** contamos con una contrastada experiencia en la ejecución de proyectos de ingeniería de plantas de proceso, parques de almacenamiento, estaciones de carga y descarga, servicios auxiliares y OSBL, en instalaciones de los sectores de refino de petróleo, químico, petroquímico, generación eléctrica, bioetanol, biodiésel y cementero.

SERVICIOS

- Proyectos Llave en Mano o EPC's.
  - Ingeniería Básica y de Detalle, Especificaciones para petición de ofertas, Gestión de Compras, Construcción, Puesta en Marcha y legalización de las instalaciones.
  - Modalidad Cost & Plus, en la cual **INERCO** realiza el proyecto y las compras a coste reembolsable, más un margen de beneficio, en representación del promotor, que mantiene el control efectivo de la instalación.
- Ingeniería Conceptual, Básica y de Detalle.
  - Plantas de Proceso.
  - Parques de Almacenamiento de productos químicos y petrolíferos.
  - Estaciones de carga y descarga de camiones y ferrocarriles.

  - Servicios Auxiliares.
  - OSBL.
- Ingeniería de procesos.
  - Diseño de procesos específicos.
  - Simulación de procesos. Estudios de optimización de procesos.
  - Optimización de procesos de producción: eficacia en el consumo de utilities, identificación y eliminación de cuellos de botella, etc.
  - Estudios de revamping de unidades existentes.
  - Estudios de viabilidad técnica y económica de modificaciones de proceso.
  - Simulación y evaluación de grandes redes contra incendios.
  - Diagramas de flujo de proceso (PFD's).
  - Diagramas de tuberías e instrumentos (P&ID's).
  - Listas y Hojas de Datos de equipos.
  - Diseño y especificación de equipos, recipientes y tanques de almacenamiento.
  - Dimensionamiento y especificación de válvulas de control y de seguridad.
  - Especificación de instrumentos.
  - Dimensionamiento y trazado de líneas de proceso y SS.AA.
  - Estudios de Implantación (Layout).
  - Especificaciones de tuberías.
  - Gestión de Compras.
  - Elaboración de manuales de operación.
- Ingeniería eléctrica.
  - Acometidas y redes eléctricas en alta y baja tensión.
  - Líneas eléctricas de alta tensión.
  - Centros de control de motores (CCM's).
  - Centros de transformación.
  - Subestaciones.
  - Especificaciones de motores, transformadores, rectificadores, convertidores de frecuencia, UPS's, y otros equipos eléctricos.
  - Alumbrado.
  - Puesta a tierra.
  - Protección frente al rayo.
  - Clasificación de áreas con riesgo de incendio y explosión.
  - Gestión de compras.
- Ingeniería de Instrumentación.
  - Ingeniería de detalle de instrumentación.
  - Selección y especificación de instrumentos y válvulas.
  - Especificación de sistemas de control.
  - Gestión de compras.
- Ingeniería mecánica y de obra civil.
  - Equipos de Proceso.
    - Estructuras soporte y cimentaciones.
    - Equipos estáticos: recipientes a presión, tanques y silos.
    - Equipos dinámicos: bombas, compresores, agitadores, etc.
  - Cálculo de estructuras.
    - Cimentación de equipos.
    - Edificios de proceso.
    - Naves industriales.
    - Edificios singulares y de servicios.
  - Construcción y Obra Civil.
    - Movimientos de tierras.
    - Redes enterradas.
    - Implantación y replantes.
    - Análisis de circulación.

        - Piscinas de agua de emergencia y pluviales.
    - Urbanización Industrial.
        - Viales de acceso y análisis de circulación.
        - Servicios Auxiliares: Electricidad, saneamiento, etc.
        - Alumbrado y señalización.
        - Acondicionamiento paisajístico.
        - Vallado y cerramientos.
    - Gestión de compras.
- Piping.
    - Generación de especificaciones de tuberías.
    - Implantación y routing de Tuberías.
    - Trazado de isométricas, exportables a plataformas PDS, PDMS y AUTOPLANT.
    - Generación de lista de materiales, con recuentos por diámetro e isométrica.
    - Análisis de flexibilidad y cálculo de stress.
    - Cálculo de soportes y durmientes.
    - Gestión de Compras.
- Ingeniería de seguridad.
    - Diseño básico y de detalle de:
        - Sistemas de antorcha.
        - Sistemas de evacuación de gases.
        - Separadores de gotas.
        - Colectores.
    - Estudios de implantación y logística de movimientos interiores.
    - Clasificación de áreas y normativa ATEX.
- Dirección y supervisión de obras.
    - Verificación del montaje de obra civil, estructuras, líneas y equipos.
    - Control de la planificación del montaje.
    - Asistencia al Director del Proyecto en:
        - Realización de las pruebas de equipos.
        - Viabilidad y valoración económica de cambios.
        - Mediciones y certificaciones de obra.
        - Recepción final de la obra.
    - Elaboración de la Lista de Faltas.
    - Dirección Facultativa, en caso de desarrollarse la Ingeniería de detalle en **INERCO**.
- Ingeniería de apoyo y Dirección de Proyectos.
    - Asesoramiento en la planificación del Proyecto.
    - Realización de Especificaciones para petición de Compras.
    - Evaluación de tecnologías.
    - Evaluación de proveedores de equipos y empresas de montaje.
    - Aprobación de planos para construcción y montaje.
    - Supervisión del diseño de la Ingeniería Principal especificaciones de diseño de equipos, líneas, sistemas de control y seguridad, etc.
    - Aprobación de planos para construcción y montaje.
    - Asistencia durante la fase de contratación, construcción, montaje y puesta en marcha.
    - Verificación de la adecuada disposición de instalaciones equipos, racks de tuberías e infraestructuras.
    - Verificación de la adecuada planificación de las pruebas de equipos y de la posibilidad de realizar manteniendo posterior de las instalaciones.
    - Verificación de las condiciones de salud laboral, cumplimiento reglamentario.
    - En caso de cambios, asesoramiento en cuanto a la adecuación técnica y económica de la solución propuesta por la Ingeniería.

  - Recopilación de los manuales de operación y mantenimiento de la parte de las instalaciones no incluidas dentro del paquete principal.
- Gestión de autorizaciones sustantivas (Permitting).
  - Definición y elaboración de toda la documentación necesaria.
  - Redacción del Proyecto Oficial.
  - Supervisión o redacción de las Adendas de Detalles.
  - Gestiones ante las Administraciones competentes.
  - Seguimiento de los procedimientos administrativos, hasta conseguir los permisos y autorizaciones necesarios.
  - Due Diligence técnico y legal.
- Nuevos desarrollos industriales.
  - Diseño y construcción de Plantas Piloto y de demostración industrial.
  - Gasificación de Biomasa.
  - Gestión, tratamiento, manipulación, almacenamiento y combustión de biomasa.
  - Diseño y construcción de sistemas optimizados de eliminación de partículas u otros parámetros medioambientales.
  - Proyectos de innovación en el ámbito de la producción y el almacenamiento de nuevos combustibles: hidrógeno, biocombustibles, etc..

PROCESOS INDUSTRIALES

Ingeniería y tecnologías avanzadas para la optimización de procesos.

INERCO ofrece soluciones de desarrollo propio para la mejora económica y medioambiental de los procesos industriales.

Nuestras soluciones tecnológicas han sido aplicadas con éxito en centrales térmicas, plantas químicas y refinerías de petróleo.

En **INERCO** diseñamos, construimos e instalamos sistemas y equipos de tecnología avanzada que garantizan significativas mejoras en el rendimiento energético, en los costes operativos y de mantenimiento, y en la reducción de emisiones ambientales (CO2, CO, NOx, SOx, partículas, etc.).

Asimismo, desde **INERCO** prestamos servicios de ingeniería para el diagnóstico y optimización de los procesos industriales.

SERVICIOS Y PRODUCTOS

- Equipos para la optimización energética y medioambiental.
  - ABACO: Automatización avanzada de calderas y hornos industriales mediante técnicas de "Hogar Controlado" para optimización de combustión (rendimiento; inquemados; emisiones de NOx, CO2, CO, SOx, partículas, etc.; empleo de nuevos combustibles; mantenimiento; escoriación; ensuciamiento; corrosión).
  - Inyección de reactivos optimizada mediante control local para reducción de contaminantes (ej.: SNCR para NOx, desulfuraciones).
- Sistemas de monitorización y regulación de procesos.
  - ABACO-Loi: Muestreo y medida automatizados de inquemados en cenizas y, en general, de pérdidas por calcinación en sólidos pulverizados.
  - OPTICOM: Sistema automático de monitorización (CO2, CO, CO2, NOx, SO2) de las condiciones locales de combustión en calderas y hornos industriales.

  - EMIR: Sistemas automatizados para caracterización de flujos másicos de carbón pulverizado y otros sólidos transportados neumáticamente.
  - ABACO-Proximate: Análisis automatizado (cenizas, volátiles) de carbón y otros sólidos pulverizados.
  - ABACO-Coal: Sistema para regulación automatizada y optimizada de aportes de carbón a quemadores individuales (existen otras versiones específicas para otros combustibles).
  - ABACO-Air: Sistema para regulación automatizada y optimizada de aportes de aire a quemadores individuales.
  - ABACO-Clas: Sistema para regulación automatizada y optimizada de clasificadores de molinos.
  - Sistemas de pirometría y de medida de caudales.
  - Sensores de corrosión.
  - Sistemas para medida de granulometría.
  - Sistemas para medidas de emisiones e inmisiones atmosféricas.
  - Tomamuestras en continuo.
- Control y optimización de procesos mediante sistemas expertos y software avanzado.
  - Inteligencia Artificial aplicada a la optimización y control de procesos industriales: Sistemas Expertos, Fuzzy Logic, Redes Neuronales, Algoritmos Genéticos.
  - Redes de control de procesos: instrumentación inteligente y PLCs.
  - Monitorización de procesos basada en SCADAs (Partners oficiales de GE-Fanuc Intellution).
  - Aplicaciones MES para la gestión y optimización del control.
  - Sistemas de adquisición, monitorización y procesado de datos.
  - Sistemas de contabilidad energética en continuo.
  - Sistemas avanzados de monitorización.
  - Supervisión remota de procesos y del control.
  - Sistemas avanzados de control distribuido multinivel:
    - Instrumentación inteligente.
    - Red de PLCs.
    - Monitorización SCADA.
    - Control avanzado (Inteligencia Artificial).
    - Aplicaciones MES.
- Asesoría/Consultoría en ingeniería de procesos.
  - Diagnóstico y optimización del consumo energético.
  - Ajuste de sistemas de combustión para introducción de nuevos combustibles.
  - Reducción de emisiones por ajustes de combustión y optimización de sistemas de depuración.
  - Diagnóstico y optimización de ciclos agua vapor.
  - Diseño de sistemas de depuración.
  - Modelización fluido-dinámica de procesos.
  - Simulación de procesos. Estudios de optimización de procesos.
  - Diseño básico de equipos de proceso.
  - Estudios de viabilidad técnica y económica de nuevos procesos.
  - Optimización de procesos de producción: eficacia en el consumo de utilities, identificación y eliminación de cuellos de botella, etc.
  - Estudios de revamping de unidades existentes.
  - Programas de seguimiento de las condiciones de proceso y producción.
  - Test-Run en unidades de producción.
  - Elaboración de manuales de operación.
  - Elaboración de protocolos para pruebas de garantía.
  - Elaboración de protocolos para cálculo de rendimientos.
  - Análisis de mercado de tecnologías.
  - Evaluación de aplicabilidad de nuevas tecnologías (ej.: co-combustión de biomasa, desulfuración, desnitrificación, oxicombustión, etc.).

  - Impartición de cursos de formación sobre tecnologías de proceso (combustión, reducción de emisiones).
- Ensayos para caracterización y optimización de procesos.
  - Ensayos de diagnóstico.
  - Ensayos para ajuste y optimización.
  - Ensayos para configuración de sistemas expertos.
  - Pruebas de garantía para cumplimiento de valores contractuales.
  - Pruebas para selección de puntos de medida representativos de sistemas de monitorización automáticos.
  - Determinación de perfiles térmicos y de velocidad.
  - Caracterización de distribuciones de gases.
  - Medidas para determinación de distribuciones de caudales de combustibles y aire.
  - Evaluaciones de granulometrías de combustibles sólidos pulverizados.
  - Ensayos para ajuste de sistemas de combustión ante la introducción de nuevos combustibles (ej.: nuevas mezclas de carbones, co-combustión carbón-biomasa, etc.).
- I+D+I en nuevas tecnologías para procesos industriales.
  - Ejecución de Proyectos de I+D+I.
  - Coordinación de Proyectos de I+D+I.
  - Búsqueda de financiación para Proyectos de I+D+I.
  - Desarrollos a medida de soluciones tecnológicas.

MEDIO AMBIENTE

Contribuimos al desarrollo industrial sostenible.

Partiendo del conocimiento y análisis de las necesidades de la industria, en **INERCO** desarrollamos y aplicamos soluciones integrales para la prevención, control y gestión medioambiental, que contribuyen a la competitividad de nuestros clientes.

SERVICIOS

- Prevención y control integrados de la contaminación (IPPC).
  - Autorización Ambiental Integrada (AAI).
  - Diagnóstico de adecuación a la IPPC.
  - Calidad ambiental: agua, aire y suelos.
  - Contaminación atmosférica, acústica y olores: detección, modelado y soluciones.
  - Monitorización y sistemas de seguimiento, control e información ambiental.
  - Auditorías de cumplimiento normativo.
  - Pruebas de garantía, calibración y certificación de monitores.
  - Estudios de impacto ambiental. Estudios paisajísticos, arqueológicos, etc.
  - Planes de vigilancia ambiental. Afección a zonas hábitat.
  - Sistema Informático Predictivo de Contaminación Atmosférica (SIPCA)
  - Sistemas expertos y redes neuronales de modelización ambiental

- Suelos contaminados.
  - Inventarios e informes de situación de suelos.
  - Muestreo y caracterización de suelos.
  - Estudios hidrogeológicos. Modelización de suelos y transporte.
  - Análisis de riesgos de emplazamientos potencialmente contaminados.
  - Ejecución de proyectos de recuperación de suelos contaminados.
  - Planes de prevención, vigilancia y control de suelos potencialmente contaminados.
  - Gestiones con las Administraciones Competentes.
- Cambio climático.
  - Asesoramiento sobre las reglas e incertidumbres del sistema de comercio de emisiones.
  - Desarrollo e implantación de metodologías para el seguimiento y notificación de las emisiones de GEI.
  - Estimación de emisiones futuras bajo distintos escenarios.
  - Preparación de la solicitud del permiso de emisión de GEI y su gestión.
  - Tramitación de la asignación de derechos de emisión. Interposición de recursos a la asignación.
  - Asesoramiento para la verificación.
  - Diagnóstico de situación. Análisis del impacto en el negocio.
  - Asesoramiento relativo a la organización interna de cara al comercio de emisiones.
  - Apoyo en la fase de negociación del Plan Nacional de Asignación.
  - Implantación de programas de seguimiento on-line de emisiones y derechos.
  - Gestiones asociadas al comercio de derechos (compra/venta, notificación, cancelación de derechos).
  - Identificación de ámbitos de reducción y oportunidades internas.
  - Desarrollo e implantación de sistemas de optimización de la combustión.
  - Desarrollo e implantación de instalaciones de aprovechamiento térmico de la biomasa.
  - Cuantificación de reducciones de emisiones de GEI de proyectos MADL/AC.
  - Análisis de criterios de legibilidad de proyectos MDL/AC y asesoramiento por su desarrollo y tramitación.
- Gestión de autorizaciones ambientales.
  - Autorización Ambiental Integral (AAI).
  - Autorizaciones COV.
  - Autorización de vertidos líquidos.
  - Autorización de productor y gestor de residuos.
- Urbanismo industrial y ordenación del territorio.
  - Diagnósticos Urbanísticos.
  - Verificaciones Urbanísticas.
  - Proyectos de Urbanización.
  - Proyectos Licencias Actividad y Obra.
  - Asistencia Técnica para Tramitación Licencias.
  - Planeamiento Urbanístico: Modificaciones Puntuales, Planes Parciales, Planes Especiales, Estudios de Detalle, etc. AT Tramitación.
  - Gestión Urbanística: Convenios urbanísticos, proyectos de compensación, AT juntas de compensación, etc.
  - Estudios de Localización.
  - Sistemas de información geográfica (GIS).
- Gestión de riesgos y responsabilidad por daños al medio ambiente.
  - Identificación de peligros ambientales.
  - Determinación del estado preoperacional para limitar las futuras responsabilidades ambientales.
  - Evaluación de riesgos ambientales.
  - Programa de reducción del riesgo.

  - Procedimiento de identificación y evaluación de futuros riesgos medioambientales.
  - Sistemas de información para la gestión integral del riesgo ambiental.
  - Asistencia técnica-legal ante responsabilidades ambientales.
- Gestión Medioambiental y Desarrollo Sostenible.
  - Diagnósticos ambientales.
  - Desarrollo, implantación y auditoría de Sistemas de Gestión Medioambiental y Calidad.
  - Plan de recepción y manipulación de deshechos.
  - Sistema de gestión de la sostenibilidad.
  - Indicadores de sostenibilidad.
  - Memorias de sostenibilidad.
  - Auditoría de sostenibilidad (propia y de proveedores).
  - Sistema informático de gestión integral QMAS (calidad, medio ambiente, seguridad y prevención).
  - Responsabilidad Social Corporativa/Empresarial (RSC).
  - Implantación de los sistemas de control de los riesgos reputacionales (APRIORE) en las unidades de negocio e instalaciones.
- Due Diligence.
  - Análisis de la oferta provisional de compra (pre-bid).
  - Identificación de los riesgos potenciales.
  - Evaluación de implicaciones para el plan de negocio.
  - Auditoría técnica.
  - Investigaciones adicionales.
  - Implicaciones económico-finacieras.
  - Negociación y finalización.
  - Acciones a llevar a acabo después de la operación (post-deal).
- Planificación Ambiental y Espacios Protegidos.
  - Planes de Ordenación Ambiental.
  - EIA de planes urbanísticos.
  - Evaluación Ambiental Estratégica.
  - Informes de Sostenibilidad.
  - Asistencia Técnica Autorización Dominios Públicos.
  - Riesgos Ambientales.
  - Responsabilidad ambiental.
- Gestión del Medio Natural.
  - Estudios de Impacto Ambiental: infraestructuras lineales, parques eólicos, canteras, etc.
  - Estudios del Medio: ornitológicos, vegetación, arqueológicos, fondos marinos, etc.
  - Estudios paisajísticos.
  - Proyectos de restauración paisajística.
  - Asistencia técnica para trámites ambientales.
  - Programas de vigilancia ambiental.
  - Estudios de localización.

SEGURIDAD INDUSTRIAL Y PREVENCIÓN DE RIESGOS

Garantía de seguridad.

INERCO cuenta con un experimentado equipo de profesionales, especialistas en todas las áreas de la seguridad y la prevención de riesgos en la industria.

Las principales compañías químicas, de refino de petróleo, petroquímicas, fabricación de explosivos, confían en las soluciones integrales de **INERCO** en materia de prevención de riesgos y autoprotección.

Ficha de presentación del servicio (PDF).

SERVICIOS

- REACH.
  - FEIQUE e INERCO crean REACH Integra con la misión de proporcionar soluciones integrales a las empresas afectadas por el Reglamento REACH, ofreciendo en cada etapa el asesoramiento y las soluciones técnicas precisas con plenas garantías de solvencia y eficacia. [Tríptico en PDF]
    - Programar las actividades y establecer su Plan de Acción específico ante REACH
    - Preregistrar las sustancias en fase transitoria
    - Elaborar los expedientes de registro
    - Evaluar los riesgos de las sustancias y elaborar el Informe de Seguridad Química
    - Elaborar la documentación requerida para obtener la autorización de sus sustancias
    - Llevar a cabo las gestiones necesarias ante la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos y otras Autoridades competentes
    - Asesorarle en los asuntos técnicos-legales
    - Gestionar la contratación de los ensayos necesarios en las condiciones más ventajosas
    - Representarle en los consorcios
  - REACH Integra (Tríptico en PDF) pone a su disposición la plataforma www.reachintegra.com, que incorpora potentes herramientas que permitirán que usted mismo pueda:
    - Disponer de la mejora y más útil información, permanentemente actualizada, sobre REACH
    - Diagnosticar si su empresa se encuentra afectada por el Reglamento REACH
    - Realizar el inventario de sustancias y sus usos
    - Identificar y programar las actuaciones a emprender
    - Conocer sus costes de adaptación al Reglamento REACH
    - Conocer y gestionar su proceso de cumplimiento del Reglamento REACH
    - Establecer un Plan de Acción integral
- Análisis y Gestión de Riesgos.
  - SEVESO II, riesgos industriales y riesgos en áreas portuarias:
    - Accidentes Industriales y Accidentes Graves (Seveso II):
      - Identificación y evaluación de riesgos de accidentes.
      - Informes de Seguridad (Seveso II) y Estudios de Seguridad.
      - Análisis Cuantitativo de Riesgos (ACR).

        - Modelización de efectos y consecuencias de accidentes.
      - Análisis de Riesgos en Áreas Portuarias.
      - Riesgo en Fábricas de Explosivos.
      - Investigación de accidentes.
      - Control de riesgos tecnológicos y antropogénicos.
      - Ordenación del territorio basada en el riesgo.
    - Análisis de riesgos de los procesos (PHA):
      - Análisis HAZOP (HAZard & OPerability Analysis).
      - Análisis "What if".
      - Análisis FMEA (Failure Mode & Effects Analysis).
      - Análisis HAZID (HAZard IDentification Analysis).
      - Análisis LOPA (Layer of Protection Analysis).
      - Análisis de seguridad de los procesos conforme a normativas y estándares de aplicación.
    - Análisis SIL (Safety Integrity Level)
      - Determinación del índice SIL.
      - Verificación del diseño conceptual de los Sistemas Instrumentados de Seguridad (SIS).
      - Desarrollo de SRS (Requisitos de Seguridad Funcional)
      - Realización de Procedimientos de Mantenimiento y Operación para pruebas funcionales de los SIS.
    - Riesgo Medioambientales:
      - Responsabilidad por daños al medio ambiente
      - Evaluación y Gestión integral del riesgo medioambiental (GIRMA).
      - Contaminación Marina Accidental. (R.D.253/2004 y protocolo HNS)
      - Planes Correctores de Situaciones Episódicas (PCSE).
      - Análisis de riesgos por contaminación atmosférica
      - Estudios de riesgo ante vertidos accidentales
      - Análisis de riesgos por suelos contaminados
      - Evaluación del Riesgo de Incendio Forestal (ERIF).
      - Mapas de Riesgo Ambiental.
      - Control de Riesgos Naturales.
    - Transporte de mercancías peligrosas (ADR/RID).
    - Cursos de formación en materia de:
      - Análisis de riesgos de los procesos (PHA).
      - Análisis SIL (Safety Integrity Level).
      - Análisis LOPA (Layer of Protection Analysis).
      - Análisis de Riesgos Industriales (SEVESO).
      - Análisis de Riesgos Medioambientales.
- Planificación de emergencias.
    - Desarrollo de Planes de Emergencia:
      - Emergencias Químicas (SEVESO II).
      - Autoprotección corporativa (Norma Básica de Autoprotección R.D. 393/2007).
      - Autoprotección en Áreas Portuarias.
      - Planes de Contingencias por Contaminación Marina Accidental. (R.D.253/2004 y protocolo HNS)
      - Emergencias Medioambientales.
      - Protección Civil Territorial (Municipal / Autonómico).
      - Contra incendios y evacuación de edificios.
      - Lucha contra la contaminación marina accidental.
      - Planes de Emergencia Transporte de Mercancías Peligrosas.
      - Coordinación operativa.
      - Gestión de crisis.
    - Implantación de Planes de Emergencia:

        - Diagnosis de la Capacidad de Respuesta
        - Formación de Mandos.
        - Formación de Brigadas de Intervención
        - Simulacros de Emergencia.
        - Prácticas Contraincendios.
    - Sistema Informático de Gestión de Emergencias (SIGEM).
- Sistemas de Gestión de la Seguridad.
    - Desarrollo de Sistemas de Gestión de la Seguridad (SGS).
    - Integración del SGS en los de calidad y medio ambiente.
    - Implantación de SGS.
    - Auditorías internas de SGS
- Protección física. Security.
    - Análisis de la vulnerabilidad.
    - Planificación de la protección.
    - Sistema de gestión de la protección.
    - Formación del personal.
    - Implantación integral de las medidas correctoras.
    - Código ISPS.
- Sistemas Integrados de Seguridad.
    - Gestión Integral del Riesgo Medioambiental (GIRMA).
    - Gestión de la Seguridad Basada en el Riesgo (GESBRI).
    - Risk Based Inspection (RBI).
    - Diagnóstico de la Operatividad de los Sistemas de Autoprotección.
    - Auditorías de Seguridad Reglamentaria

PRINCIPALES CLIENTES

QUÍMICO, PETROQUÍMICO Y REFINO

- ABELLO LINDE
- ACEITES ESPECIALES DEL MEDITERRANEO
- AGRIMARTIN FERTILIZANTES
- AIR LIQUIDE
- ALGRYQUIMICA
- AMBITEC LABORATORIOS
- ARAGONESAS INDUSTRIAS Y ENERGIA
- ARKEMA QUÍMICA
- ASSOCIACIÓ EMPRESARIAL QUÍMICA DE TARRAGONA (AEQT)
- ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS QUÍMICAS BÁSICAS DE HUELVA (AIQB)
- ASOCIACIÓN DE OPERADORES DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS (AOP)
- ATLAS
- BASF ESPAÑOLA
- BIOETANOL GALICIA
- BORDAS CHINCHURRETA
- BP OIL
- BRENNTAG QUÍMICA
- CEPSA AVIACIÓN
- CEPSA
- CLH
- CMD AEROPUERTOS CANARIOS
- DECAL ESPAÑA
- DESARROLLO QUÍMICO INDUSTRIAL
- DYNASOL ELASTÓMEROS
- ENCE
- ENUSA
- ERCROS
- ERKOL
- ERTISA
- ETBE HUELVA
- FERTIBERIA
- FMC FORET
- GAT FERTILIQUIDOS
- INGENIERÍA DE QUÍMICA INDUSTRIAL
- INTERCONTINENTAL QUIMICA
- LABORATORIOS ALCOTÁN
- LUBRICANTES DEL SUR
- MESSER

- NUREL
- PERSAN
- PETROQUIMICA ESPAÑOLA
- POLIDUX
- REPSOL YPF
- RHODIA HOME
- PERSONAL

ELECTRICIDAD Y GAS

- BAHÍA BIZKAIA GAS
- COMPAÑÍA TRANSPORTISTA GAS DE CANARIAS
- ELCOGAS
- ENAGAS
- ENDESA
- ENDESA CICLOS COMBINADOS
- ENDESA COGENERACIÓN Y RENOVABLES
- ENDESA ITALIA
- ENEL
- EVN
- GAS NATURAL SDG

CEMENTOS Y SIDEROMETARLÚRGICO

- ACERINOX
- ANDALUZA DE TRAVIESAS
- ATLANTIC COPPER
- BAKKEN
- CEMENTOS ANTEQUERA
- CEMENTOS BALBOA
- CEMENTOS BARRERO
- CEMENTOS EL MONTE
- CEMENTOS HISPANIA
- CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS
- CERÁMICA MALPESA
- CIMPOR

PUERTOS

- AUTORIDAD PORTUARIA DE ALICANTE
- AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHÍA DE ALBECIRAS
- AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHIA DE CÁDIZ
- AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA
- AUTORIDAD PORTUARIA DE TARRAGONA
- AUTORIDAD PORTUARIA DE TENERIFE

- SOLVAY QUÍMICA
- TAKASAGO INTEN. CHEMICALS (EUROPE)
- TIOXIDE EUROPE
- UBE
- UNIÓN ESPAÑOLA EXPLOSIVOS
- VORIDIAN

- HIDROELÉCTRICA DEL CANTÁBRICO
- IBERDROLA
- INTERNATIONAL GENERATION CO LTD
- LUZ DE VIENTO
- MADE TECNOLOGÍAS RENOVABLES
- NUEVA GENERADORA DEL SUR
- PEGOP
- UNIÓN ELÉCTRICA DE CANARIAS
- UNION FENOSA
- VIESGO
- WIGEP ANDALUCIA

- ENERGIS VALORACIÓN RESIDUOS
- HOLCIM
- IZAR CONSTRUCCIONES NAVALES
- LAFARGE ASLAND
- SEGURA
- SIDERÚRGICA BALBOA
- SIDERÚRGICA SEVILLANA
- SOCIEDAD DE CEMENTOS Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
- UNESID

- AUTORIDAD PORTUARIA DE VALENCIA
- CASTELLÓN TERMINAL PORTUARIA
- TERMINALES PORTUARIOS DE ASESA
- TERMINALES PORTUARIOS DE CEPSA
- TERMINALES PORTUARIOS DE REPSOL YPF
- TERQUIMSA

OTROS

- ABENER ENERGIA
- ABENGOA
- AGENCIA ANDALUZA DE LA ENERGÍA
- AICIA
- APPLUS
- ASOCAN
- AYUNTAMIENTO SAN SEBASTIÁN GOMERA
- AYUNTAMIENTO DE GRANADILLA DE ABONA
- AYUNTAMIENTO DE LEPE
- AYUNTAMIENTO DE MADRID
- AYUNTAMIENTO SAN MIGUEL ABONA
- AZUCARERA EBRO
- BEFESA GESTIÓN RESIDUOS INDUSTRIALES
- BEKA INMOBILIARIA
- BUREAU VERITAS
- CAJA SAN FERNANDO
- CALGOV
- CONSEJERÍA DE GOBERNACIÓN JUNTA DE ANDALUCÍA
- CONSORCIO PROVINCIAL CONTRA INCENDIOS DE HUELVA
- CONSTRUCCIONES VERA
- DAMM
- DITECSA
- EADS CASA
- ECA
- ECOLAIRE ESPAÑA
- EGMASA
- EMASESA
- EUROPEAN COMMISSION
- FLUOR
- FUNDACIÓN UNIVERSITARIA
- GOBIERNO DE CANARIAS
- HEINEKEN ESPAÑA
- HOSPITAL DE ANTEQUERA
- INITEC INDUSTRIAL
- INSTALACIONES INABENSA
- INSTITUTO TECNOLÓGICO DE CANARIAS
- INTECSA UHDE INDUSTRIAL
- JUNTA DE ANDALUCÍA
- KAPPA IBEROAMERICANA
- LABEIN
- MANTENIMIENTO Y MONTAJES
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE
- MULTIBROKERS INTERNACIONAL
- NECSO
- NORCONTROL
- PUTZMEISTER IBERICA
- SANTA BARBARA SISTEMAS
- SENER INGENIERÍA Y SISTEMAS
- SOLUZIONA INGENIERÍA
- TECHNIP FRANCE
- TECHNIP IBERIA
- VORSEVI

ANEXO 3
CORREO ENVIADO POR LA EMPRESA COMPANY STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T

-----Mensaje original-----
De: info-e-trade-center@noreply.bund.de
[mailto:info-e-trade-center@noreply.bund.de]
Enviado el: Miércoles, 12 de Mayo de 2010 05:36 a.m.
Para: mercadeo@glingenieros.com.co
Asunto: search form e-trade-center

OFFICE
DEAR SIR /MA
i got your contact from e- trade and decided to contact you , hoping in the same vein to extablish a long time business relationship with your company

it is my pleasure to do business with you .
the reason
1) to be able to advertise the products of your company in BENIN
2) to attract the interest of people to know that certaing product is in voke
3) to get customers in to your company
4) to expand your company and also to have branch here in BENIN
5) and to make your company to be popular in AFRICA .Epecially here in BENIN
i belive through this point at lease this is just the factor for which i am applying for this partnership with you .
i want to make it known to you that i am not doing for my interest alone but for the interest of your company . and if we advertise you pruduct and get the interest of people that means the the business will be on and nothing can stop us from reaching to the top .
looking forward to your early reply
best regards
barn
COMPANY STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T
BP1233
HEAD OFFICE
MISSEBO COTONOU
CONTACT barninto@yahoo.com

Grupo Lopera Ingenieros S.A. GL Ingenieros S.A.

address:
Avenida 30 de Agosto No. 40-45
Pereira
Colombia

Contact: Sandra Buitrago
Telephone: +57 3291500 - 3361966
Telefax: +57 3290699
Email: mercadeo@glingenieros.com.co

Homepage: www.glingenieros.com.co
Founded on:
Number of employess:
Dependencies:
International contacts:
References:
Lines of business: Electricity Generation/Distrib. Products, Measuring/Control Instruments, Safety, Machinery and Plants, nec Activities (german):
Activities (english): We are a company of 21 years in the domestic market, dedicated to the development of engineering as it relates to industrial electromechanical assemblies, automation and process control and have a factory for manufacturing electrical panels.
We are offering: Agency for our products, Sale of our products We are looking for:
Further types of business: Subcontracting, Services, Construction, Cooperation/Investment
Countries: Brazil, Germany, Israel, Peru, Spain

The e-trade-center assists you in finding business partners and co-operations.
http://www.e-trade-center.com

Please note:
This business enquiry and - if applicable - the sender's introductory message was sent to you via e-trade-center website. The Germany Trade and Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, operator of this website, assumes no responsibility for the content of this message.

ANEXO 4

RESPUESTA DE LA EMPRESA COMPANY STE. BARNINTO INVESMENT CO. L.D.T A CORREO ENVIADO

DEAR SIR
thanks for your reply of my mail .
this has afford me the oppotunity to do a serious business with you .below is our company profile.

SECRETARY GENERAL. SET-;HONEST-BARNINTO INTERPRISE
29MISSEBO -BENIN LITTORAL PROVINCE
TEL +229-986-404-55 FAX +229 235 365 8154 BP. 1231RB
EMAILbarninto @yahoo.com REPUBLIC OF BENIN.
Reg# RB457825412/LT 02458 N°DE Contribuable : PI00025053265

GENERAL COMPANY PROFILE

Welcome to STE- HONEST-BARNINTO NTERPRISE PLC BENIN where trading has meaning, STE-HONEST-BARNINTO ENTERPRISE PLC is a BENINOISE privately owned company located in beautiful economic capital of COTONOUN known as BENIN

The company, was founded in 1995 under the trade name STE. HONEST-BARNINTO INTERPRISE BENIN and today is recognised as one of the leading importers/exporters/contractor and general distributors of goods, not only in BENIN, but also in the Westernl African regional market and still waxing strong to gain both the central and Eastern Africa in whole,

With our wide range distribution network, we have gained the second reliable suppliers / importers of goods here in Cameroon by their import of general goods which ranges from, Electronics; Mobile phones, DVD, Vcd, MP3 players/MP4, Digital Camera, etc and condom,drugs,wines,caan beer, caan juice,fruit juice,tomotoes,tea,olive oil cooking oil and also other various goods as depends on the customers demand that we get which is how we place our orders,

Our Objective of doing business is to make sure that we supply our region with quality and affordable goods and services which is why our motto is “trade with focus” which is why we make sure that before we ship in any goods here we verify and confirm the quality in order to still attain our goal and motto,

STE HONEST-BARNINTO ENTERPRISE PLC BENIN is dedicated in providing best supply and distribution of goods here in Africa.

HONEST-BARNINTO ENTERPRISE PLC BENIN was found by Mr Edward Kalson, whom in his idea of building a good standard distribution and supply of goods to Beninoise started the company with his help and advise the company has now developed to a standard recognised firm which is been now governed now Mr Edward Kalson as the general Director of the company,

The company has many branches in Benin and still developing for also in some countries in the Westernl Africa region;
The company makes an annual turnover sale which ranges from USD$15-18million.

We welcome you to Benin and to STE- HONEST-BARNINTO ENTERPRISE PLC where trading has meaning.

God bless you,

Prepared by;
Mrs Favour Francis
HONEST-CHINTEX INTERPRISE PLC
SECRETARY GENERAL.

ANEXO 5

RESPUESTAS DE LA EMBAJADA HISPANO-COLOMBIANA A CORREO ENVIADO

Buenas tardes

Le agradecemos el haberse puesto en contacto con nosotros, atendiendo su comunicado me permito informarle que para realizar la solicitud de este tipo de información y por políticas de calidad, solicitamos comedidamente se haga el ingreso de sus consulta visitando nuestra página de internet www.camacoes.com.co o puede ingresar al siguiente link http://www.camacoes.com.co/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=80, allí deberá registrar sus datos y la solicitud en general, posteriormente nos estaremos contactando con ustedes para dar respuesta a su consulta.

Cordialmente,

CAMARA DE COMERCIO HISPANO COLOMBIANA

De: William Amaya [mailto:william.amaya@camacoes.com.co]
Enviado el: Viernes, 04 de Junio de 2010 10:35 a.m.
Para: asistente.mercadeo@glingenieros.com.co
Asunto: RE: Solicitud de Información

Buenos días,

Su consulta ha sido recibida satisfactoriamente, una vez recopilada la información se la haremos llegar.
Gracias por comunicarse con el Departamento de Comercio Exterior

Cordialmente,

William Amaya Saavedra
Analista de Sistemas
Transversal 18 A N°.101-11
☎Tel: **(571) 6110993**
✉E-mail: **william.amaya@camacoes.com.co**
Web: **http://www.camacoes.com.co**

CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Este documento es propiedad de La Cámara de Comercio Hispano-Colombiana, y puede contener información privilegiada o confidencial; por tanto, usar esta información y sus anexos para propósitos ajenos a los de La Cámara de Comercio Hispano-Colombiana, divulgarla a personas a las cuales no se encuentre destinado este correo o reproducirla total o parcialmente, se encuentra prohibido en virtud de la legislación vigente. La Institución no asumirá responsabilidad sobre información, opiniones o criterios contenidos en este correo que no estén directamente relacionados con La Cámara de Comercio Hispano-Colombiana. Si usted no es el destinatario autorizado, o por error recibe este mensaje, favor borrarlo inmediatamente.

ANEXO 6.

RESPUESTA DE LA CAMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA A FORMULARIO DILIGENCIADO

RSC75.1
Versión 1

No. 20100604001

Bogotá, junio 09 de 2010

Señora:
DIANA MARCELA RIOS
ASISTENTE DE MERCADEO
GRUPO LOPERA INGENIEROS S.A.

Estimada Señora:

Acuso recibo de su amable comunicación y considerando su solicitud, tengo el gusto de enviarle adjunto un listado con las empresas de ingeniería más importantes de España. Aquellas compañías que aparecen en negrita son las que podrían resultar más interesantes para ustedes. Cada una de las compañías allí listadas tiene datos de contacto.

Vale mencionar que ahora GRUPO LOPERA INGENIEROS se encuentra registrado en nuestra base de datos, y por lo tanto, será considerado para que participe en las citas de negocios organizadas a lo largo del año por la Cámara de Comercio Hispano-Colombiana; pues existen varias empresas del sector (tales como CENER, Clothos y Quimel, que aparecen en el documento adjunto) que visitan Colombia como participantes de misiones comerciales, y vienen en busca de empresas con las cuales se puedan establecer vínculos comerciales.

Además, en nuestra página web www.camacoes.com.co se publicó su solicitud en el link de oportunidades comerciales en el mes de junio. En el siguiente link la podrá ver: http://www.camacoes.com.co/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=2

Si tiene alguna duda o solicitud adicional, no dude en comunicarse con nosotros.

Esperando que toda la información sea muy útil para usted, le saludo cordialmente;

ANDREA CAÑÓN RIVERA
TÉCNICO DE COMERCIO EXTERIOR
CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA

ANEXO 7

RESPUESTA DE LA CAMARA DE COMERCIO COLOMBO-BRASILERA A CORREO ENVIADO

De: Colombo-Brasilera [mailto:info@colombobrasilera.com]
Enviado el: Lunes, 24 de Mayo de 2010 12:12 p.m.
Para: asistente.mercadeo@glingenieros.com.co
Asunto: Re: Informacion

Apreciada Dra. Diana Marcela:

Buenas tardes. Nuestra Cámara se compromete a conseguirle cinco empresas por un valor de $350.000,es decir, $70.000 por cada empresa.

Iniciamos el trabajo una vez hecha la consignación a nuestra cuenta: Helm Bank - cuenta de ahorros- No. 005-53460-1 Titular: Cámara de Comercio Colombo Brasilera. Favor enviar escanedo el boleto de consignación a este e-mail.

También necesitamos nos precisen qué tipo de tecnologia pretenden transferir desde Brasil y qué tipo de productos y servicios.

Atentamente,

XIMENA ZULUAGA GUZMAN
Directora de Misiones Comerciales
Cámara de Comercio Colombo-Brasilera
Calle 26A # 13-97 ofic.804
Bogotá - Colombia
Tel: 571- 3564133
E-mail: info@colombobrasilera.com

ANEXO 8

RESPUESTA DE LA CAMARA DE COMERCIO COLOMBO-ALEMANA A CORREO ENVIADO

De: Christian Pohl [mailto:christian.pohl@deinternational.com.co]
Enviado el: Jueves, 20 de Mayo de 2010 04:32 p.m.
Para: asistente.mercadeo@glingenieros.com.co
CC: carolina.araujo@ahk-colombia.com
Asunto: RV: Solicitud de servicio

Estimada Sra. Ríos Boteros,

Reciba un cordial saludo de la Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana. Con gusto le podemos colaborar con la entrada al mercado alemán. Por nuestra filial DEinternational ofrecemos los siguientes servicios comerciales para las empresas colombianas:

http://www.ahk-colombia.com/servicios-comerciales/mercadoaleman

De lo conversado telefónicamente le atenderemos con gusto para una cita en la sede en Bogotá o Medellín.

Cordialmente / Mit freundlichen Grüßen,

Christian Pohl
Jefe de Proyectos
Projektleiter

DEinternational Ltda.
Cra. 13 No. 93 – 40 Piso 4
Bogotá D.C. – Colombia

Tel +57(1) 651 3770 – Fax +57(1) 651 3772
Mail: christian.pohl@DEinternational.com.co
Web: www.DEinternational.com.co - www.ahk-colombia.com

DEinternational Ltda. es la filial de la Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana y la marca de servicios de la red de las Cámaras Alemanas en el mundo.
DEinternational Ltda. ist die Tochtergesellschaft der AHK Kolumbien und die Dienstleistungsmarke der Deutschen Auslandshandelskammern.

De: Cámara Colombo-Alemana - Carolina Araújo [mailto:carolina.araujo@ahk-colombia.com]
Enviado el: Jueves, 20 de Mayo de 2010 03:48 p.m.
Para: asistente.mercadeo@glingenieros.com.co
Asunto: Informaciones SES y formulario de solicitud

Estimada Diana:

El Programa SES fomenta la cooperación económica internacional, aplicando los conocimientos y la larga experiencia de voluntarios Expertos Senior que terminaron su vida laboral activa. El SES

ha realizado desde 1983 más de 15.000 proyectos en 152 países, brindando principalmente asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas en diferentes sectores, así como a instituciones oficiales y privadas, comunidades, establecimiento de formación y a organizaciones internacionales.

Lo que ofrece el SES:
- Asistencia especializada para solucionar problemas técnicos, comerciales y administrativos
- Calificación de su personal
- Intercambio de experiencias para sus directivos
- Apoyo en la reorganización de su estructura administrativa
- Asistencia en la mejora de la calidad o en la implementación de normas estandarizadas
- Nuevos impulsos en la elaboración de conceptos mercadotécnicos o planes estratégicos de negocios
- Asistencia en otros campos

Los Expertos Senior
Más de 8.000 Expertos Senior están registrados en nuestro banco de datos. Estos profesionales ya jubilados provienen de más de 50 áreas diferentes: desde "A" de "agronomía" hasta "Z" de "zincografía". Ellos ponen sus conocimientos a disposición de modo voluntario y se caracterizan por poseer una motivación muy alta, una sólida experiencia laboral y una larga trayectoria de vida. La asistencia que prestan los expertos es de orientación práctica, contribuyendo de esta manera al desarrollo económico de los países donde realizan la misión.

Financiamiento

Los gastos deben ser financiados por el cliente (empresa/organización). Estos se componen de gastos en el lugar de la misión (alojamiento, alimentación, transporte local y una suma global para gastos personales del experto), costos del viaje internacional y gastos administrativos respectivamente gastos para la preparación del proyecto

Cordial saludo,

Carolina Araújo López
Asistente de Proyectos
Projektassistentin

Cámara de Industria y Comercio Colombo-Alemana
AHK Kolumbien

Nueva / Neu: Carrera 43 A No. 1 Sur 100
Edificio Sudameris Oficina 1404

Medellín – Colombia
Tel: +57 (4) 604 1037
Fax: +57 (4) 604 1038
carolina.araujo@ahk-colombia.com
www.ahk-colombia.com – www.expokolumbien.com

ANEXO 9

DOCUMENTOS ANEXADOS EN EL CORREO ELECTRONICO DE LA CAMARA DE COMERCIO COLOMBO-ALEMANA.

SENIOR EXPERTEN SERVICE

SES

Ehrenamtlicher Dienst der Deutschen Wirtschaft
Für internationale Zusammenarbeit GmbH • Sociedad de Utilidad Pública •

P. O. Box 2262 • D-53012 Bonn • Telefon +49-228-26090-0 • Telefax +49-228-26090-77• e-mail: ses@ses-bonn.de

Solicitud de cooperación

Completar con máquina de escribir o letras de imprenta

Nombre y dirección de la empresa/organización solicitante: Teléfono:	Fax:	e-mail:
Persona de contacto para la correspondencia: Cargo:	Interlocutor para el experto senior: Cargo:	Gerente:
Responsable de la realización de las recomendaciones del experto senior: Cargo:		
Año de constitución de la empresa:		Forma de sociedad:
Régimen de tenencia: Í Empresa estatal Í Empresa privado participación de capital privado en %:		

ˆ Empresa común (joint venture) socios: Observaciones:
De qué forma se supo del SES:

SES

Solicitud de cooperación

Tamaño de la empresa a nivel nacional: ˆ pequeña ˆ mediana ˆ grande Cifras de venta anual durante los tres últimos ejercicios: Numero de colaboradores: Informaciones adicionales:
Área de negocio principal/Sector de actividades/Productos: Folleto de la empresa adjunto ˆ no adjunto ˆ
Materias primas/Productos semiacabados comprados en:
Maquinaria y equipamiento relevante para la misión:

Tipo de maquina	Denominación de tipo/Fabricante	Año de construcción

Áreas en las que se solicita apoyo:

- Desarrollos de trabajo
- Producción
- Gestión de calidad
- Mantenimiento/Conservación
- Calificación de los colaboradores
  - Mano de obra especializada
  - Obreros adiestrados
- Otros
- Ventas y marketing
- Sistemas financiero y contable
- Administración
- Formación empresarial
- Organización de empresa
- Organización de informática
- Otros

SES

Solicitud de cooperación

Descripción detallada del problema a solucionar por el experto senior:

Finalidad de la misión:

Calificación solicitada del experto senior (profesión, idioma, otras):
Lugar de la misión: Fecha de inicio de la misión proyectada: Duración de la misión: Tipo de alojamiento puesto a disposición del experto: Medio de transporte local para el experto senior: Interprete a disposición si ☐ / no ☐ Idiomas:
Este solicitud basa en las condiciones generales para misiones SES. El solicitante asegura con la presente la aceptación de las condiciones generales. Fecha: Firma:

SES

Condiciones generales para misiones SES

1. Las misiones SES sirven para la capacitación de mano de obra especializada y su instrucción a la autoayuda. Por regla general esto se realiza mediante la solución de problemas imperiosos del cliente.

2. Las solicitudes de cooperación con descripción detallada de la finalidad de la misión han de dirigirse al SES. SES espera que solicitudes similares no sean enviadas simultáneamente a otras organizaciones.

3. La duración de la misión no deberá ser inferior a 15 días y esta limitada a seis

meses como máximo. Es posible realizar otras misiones consiguientes.

4. Los expertos senior no reciben honorarios. Los gastos de su misión (alojamiento, alimentación, transporte local as como un reembolso global diario [gastos menores] en moneda local, viaje internacional) corren por cuenta del comitente.

5. El SES cargara una contribución por los gastos administrativos incurridos cuyo valor depende de la duración de la misión. Además, los gastos adicionales serán cobrados en forma de importe global. Bajo ciertas condiciones se pueden otorgar facilidades de pago.

6. En caso de misiones de varios meses se espera que el comitente facilite al experto senior el acompañamiento de su cónyuge.

7. Una vez definida exactamente la misión y de común acuerdo con el experto senior respectivo, se firmara un convenio de misión entre el Senior Experten Service (SES) y el comitente.

8. Consecuentemente el SES firmará un contrato de delegación con el experto senior correspondiente.

9. Se excluye un acuerdo de intervención entre el comitente y el experto senior.

10. El SES no se responsabiliza por la actividad del experto senior.

SES

Anexo a la solicitud de cooperación

1. Nombre y sede de la empresa	
2. Importancia regional de la empresa	ĺ Empleador principal ĺ Fabricante de productos ĺ Sustitución de bienes importados ĺ Otros (a especificar):
3. Mercados	ĺ Principalmente territorio nacional Cuota de participación en % ĺ Principalmente extranjero Cuota de exporlaci6n en %
4. Resultado de los ejercicios últimos dos años	ĺ Ganancia neta ĺ alta ĺ mediana ĺ baja ĺ Perdida neta

	Í Balance equilibrado
5. Disponibilidad de divisas	Í Divisas disponibles Í Divisas no disponibles Í Transferencia de divisas posible Í Transferencia de divisas no posible por leyes nacionales
6. Estructura de costos **(Favor indicar las sumas exactas)**	Gastos de personal anuales en promedio: Gastos materiales anuales en promedio:
7. Efectos esperados de la misión del experto con respecto al numero de empleados en la empresa	Í Aseguramiento de puestos de trabajo Í Creación de nuevos puestos de trabajo Í Otros efectos (a especificar):
7. Efectos esperados de la misión del experto con respecto a los planes de inversión	Í Planes de inversión Í Ningún plan de inversión Í No relevante Í Aseguramiento de inversiones ya realizadas
9. Efectos esperados de la misión del experto con respecto a la gestión del medio ambiente gerencial	Í Se esperan efectos positivos Í No relevante
10. Recibe la empresa ya ayuda de otras organizaciones?	Í Si de: Í No

Fecha: **Firma:**