

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Empleabilidad y Emprendimiento

Programa de vinculación internacional con PYMES

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Departamento de Economía, Administración y Mercadología



3J02 Programa de desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e internacionales I.

Contacto con clientes potenciales en Centro y Sud América para Würth Elektronik, Tlaquepaque, Jalisco.

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. Comercio y Negocios Globales Ana Sofía García Alejandre

Lic. Comercio y Negocios Globales Paola Gómez Blanco

Lic. Comercio y Negocios Globales Ana Teresa Ruffo Cárdenas

Profesor PAP: Ing. Carlos Rikken Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, México.

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional.....	2
Resumen	3
1. Introducción	4
1.1. Objetivos	4
1.2. Justificación.....	4
1.3 Antecedentes	5
1.4. Contexto.....	5
2. Desarrollo	7
2.1. Sustento teórico y metodológico	7
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto.....	7
3. Resultados del trabajo profesional	11
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	13
5. Conclusiones	20
6. Bibliografía.....	21
Anexos (en caso de ser necesarios)	23

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son una modalidad educativa del ITESO en la que el estudiante aplica sus saberes y competencias socio-profesionales para el desarrollo de un proyecto que plantea soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.

A través de las actividades realizadas en el PAP, se acreditan el servicio social y la opción terminal. Así, en este reporte se documentan las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo del proyecto, sus incidencias en el entorno, y las reflexiones y aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

El proyecto consistió en investigar posibles mercados a los que la empresa Würth Elektronik se pusiera expandir dentro de Sudamérica. Se evaluaron los países de acuerdo a cinco categorías (identificadas por sus fracciones arancelarias) con las que a la empresa le gustaría darse a conocer, a partir de ese punto se seleccionaron los seis principales países para realizar una investigación de las empresas que importaban los productos actualmente. De las matrices que se realizaron de los países en las que se ponían datos para contactar a las empresas se seleccionaron las que tuvieran más empleados para poder comunicarse con ellas y llegar a establecer contacto entre las compañías, y de esta manera ofrecerle los posibles clientes a Würth.

1. Introducción

1.1. Objetivos

Objetivo general: La empresa busca encontrar 6 clientes mayoristas para la venta de pasivos e interconexiones en Centroamérica y Sudamérica para mayo 2018.

Objetivos específicos:

- Identificar el valor actual en la compra de pasivos e interconexiones en el mundo, y con enfoque en centro y sud América.
- Investigar y conocer los mercados de Colombia, Argentina y Chile.
- Investigar nuevas reformas gubernamentales que puedan propiciar el consumo de componentes electrónicos de dichos países a 10 años.
- Identificar empresas predominantes en diversos giros (electricidad, iluminación, controladores electrónicos, teléfonos, juguetes, maquinaria, etc.) en Colombia, Argentina y Chile.

1.2. Justificación

La importancia de este proyecto para la empresa radica en la necesidad de buscar clientes en mercados poco atendidos por la misma, pero actualmente no cuenta con los recursos humanos para realizar estas actividades y atender a sus clientes actuales al mismo tiempo.

En lo que respecta a los beneficios esperados, la empresa se expandiría, aumentarían sus puntos de distribución y sus ventas, así como también incrementaría su presencia en el área de los nuevos mercados para después poder distribuir sus productos a más países de la zona.

El desarrollo de este proyecto es importante para el alumno ya que es una forma de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de distintas áreas en un mismo proyecto, forjando al alumno a presentarse a vivir una experiencia laboral ante unas prácticas profesionales, lo cual hará que este tome con más

seriedad el proyecto, así como también al realizar este proyecto te conviertes en una persona más disciplinada.

1.3 Antecedentes

La Empresa Würth Electroniks (Alemania) tiene en México su empresa subsidiaria que se encarga de atender al mercado mexicano, de centro América y Sudamérica.

Más que una problemática, la oficina de Würth en México tiene la necesidad de expandirse a otros mercados hacia el sur del continente, su área de responsabilidad, los cuales no han sido explotados en su totalidad en lo que respecta a pasivos e interconexiones, todo esto para llegar a ser más competitivos.

1.4. Contexto

La empresa Würth Elektronik es una compañía alemana que comercializa y fabrica componentes electrónicos, la planta de contacto que tienen en México se encuentra ubicada en el Parque Tecnológico ITESO edificio 3-202, Calle Independencia 1018, Los Puestos, 45609 Tlaquepaque, Jalisco, México. El parque tecnológico ITESO ofrece espacios y servicios industriales adaptables a empresas, para impulsar el desarrollo tecnológico a compañías que deseen establecer vínculos con la universidad. Würth al no ser más que un punto de contacto no necesita un espacio muy grande para laborar, además de que todavía no es muy reconocido en la zona.

La Zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) es la comunidad en la que se encuentra y en la cual influye directamente. La población es de aproximadamente 5 millones de personas al 2017, el PIB per cápita es de \$166,908 pesos en 2016 según el Instituto de información y estadística geográfica (IIEG) de Jalisco. Actualmente el Estado de Jalisco y específicamente la ZMG están impulsado a las

empresas de innovación y tecnológicas impulsándolas con incentivos para que se establezcan en la zona.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

Durante el desarrollo de este proyecto de aplicación profesional, requerimos aplicar distintas competencias adquiridas a lo largo de nuestra formación profesional. Desde el punto de vista de los saberes relacionados con la carrera, podemos decir que requerimos de utilizar nuestras habilidades de investigación y análisis del mercado y prospección de mercados interesantes para la comercialización de los productos que Würth Elektronik ofrece. En cuanto a los saberes de otras áreas podemos decir que requerimos de habilidades de comunicación adquiridas en materias como Comunicación Oral y Escrita y la utilización de distintas fuentes de información y bases de datos, en donde materias como Manejo de Información nos ayudaron a recabar datos.

En lo que respecta a los saberes puestos a prueba, fueron los modelos de importación y exportación, nuestras habilidades en lo que respecta al análisis de mercado, la recaudación de información y la comprensión de la misma, así como también la consultoría de los negocios.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- **Descripción del proyecto**

El proyecto consistió en identificar 6 posibles clientes mayoristas para la venta de pasivos e interconexiones en Centroamérica y Sudamérica para mayo 2018.

- **Plan de trabajo**

Los puntos desarrollados en el transcurso del proyecto son los siguientes, los cuales no se pueden especificar por temas de confidencialidad:

- A. Objetivo General
 - a. Objetivos Específicos
- B. Producto
 - a. Definición de productos y fracción arancelaria
- C. Mercado (Cuantitativo)
 - a. Global.
 - b. Latinoamérica y el Caribe.
- D. Prospectos de importadores y distribuidores
 - a. Argentina
 - b. Chile
 - c. Colombia
 - d. Costa Rica
 - e. Perú
 - f. Panamá
- E. Conclusiones y Recomendaciones
- F. Anexos

A continuación, se muestra el ordenamiento en el tiempo de las acciones que se han realizado para el logro de los objetivos diseñados.

OBJETIVO	SEMANA																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L
Introducción al curso PAP/Asignación de proyecto/Introducción de la empresa	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L	M	L
Definición de objetivos generales y específicos																	
Investigación general de la empresa/ identificación de necesidades																	
Identificar el valor actual de la compra de pasivos e interconexiones/ competencia actual en el mercado/ principales exportadores de la industria																	
Investigación de mercados potenciales/ principales países																	
Determinar países e clave así como necesidades																	
Identificar empresas y clientes específicos																	
Redacción de reporte/ preparación de presentación																	
Presentación de proyecto PAP al colegio PAP																	
Presentación de proyecto a empresa																	

Trabajo en salón de clase
 Trabajo en oficinas Würth
 Días Festivos

- **Desarrollo de propuesta de mejora**

Para el desarrollo de mejora es importante identificar los posibles clientes, por lo que se realizó una investigación para identificar los países con mayor número de importaciones de las 5 categorías por medio de sus fracciones arancelarias, a partir de esa investigación se hizo la selección de los 6 principales países para hacer una investigación más profunda de las empresas que actualmente importan o utilizan los productos. Con los resultados de la investigación se realizaron 6 matrices de los países elegidos las cuales contenían esta información: Datos de Contacto, la razón social de la empresa y principales actividades a la que se dedican las diferentes empresas de los diferentes países.

3. Resultados del trabajo profesional

Por motivo de confidencialidad no se podrá proporcionar información específica o datos relevantes de la empresa, sin embargo, se dará a conocer el proceso por medio del cual se realizó este proyecto.

Se dio inicio a este proyecto con la investigación de los productos relevantes y más importantes para la empresa, los que tenían interés de comercializar en nuevos mercados. La empresa nos proporcionó los cinco productos con mayor grado de interés y la fracción arancelaria de Alemania, los cuales se investigaron y describieron a partir de la información presente en sus propios catálogos, para después identificar la fracción arancelaria correspondiente a la ley aduanera mexicana.

A partir del conocimiento de esa información se investigó en la herramienta de Trademap las cifras económicas, así como los principales importadores de estos productos a nivel mundial, siguiendo con los principales países importadores a nivel América Latina y el Caribe. Después de conocer cuáles eran los países que más importaciones tenían en dólares norteamericanos se hizo una selección de los que coincidían en las cinco fracciones, se le entregó una lista al representante de la empresa para que definiera cuales seis eran los que le interesaban más. Como países de interés se seleccionaron Argentina, Colombia, Chile, Panamá, Perú y Costa Rica. De estos países se realizaron matrices con información de las cincuenta empresas importadoras con mayor número de empleados de cada una de las cinco fracciones de los productos seleccionados.

Después se siguió con la elaboración de una carta de primer contacto y la redacción de un guion para realizar el primer contacto vía telefónica con las empresas. Se tuvo una junta con el gerente regional de ventas en cuál se presentaron los avances, se le comentó que se tenían 6 países candidatos de los cuales se tienen aproximadamente 200 empresas en total de todos

los productos, el gerente regional quedó satisfecho con esta etapa realizada y nos pidió empezar la siguiente.

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto

- **Aprendizajes profesionales:**

Ana Sofía García Alejandre:

Mi aprendizaje en lo que respecta a lo profesional, fue el ver como realmente se maneja una empresa en la vida real, desde el llegar a un lugar nuevo, y que al principio no se nos incluyó, y se nos hizo sentir que no formábamos parte de la empresa, para después poco a poco nos fuimos adentrando a la empresa para hacernos sentir que íbamos formando parte de su equipo empresarial. El trabajo en equipo es de suma importancia para el ámbito profesional, para poder realizar satisfactoriamente las actividades requeridas, así como también que es importante saber delegar el trabajo, dependiendo de las aptitudes y las habilidades, aprendí sobre todo la importancia de ser un buen líder.

Paola Gómez Blanco

A nivel profesional me pude dar cuenta como se trabaja realmente en una empresa, como son los ambientes y que cada empleado aporta conocimientos. El gerente de la empresa y encargado del proyecto desde el principio nos abrió las puertas de su empresa para que pudiéramos ir a trabajar ahí y sentirnos parte de la empresa, sin embargo, él viajaba mucho y en varias ocasiones él no estaba presente, en las primeras visitas no me sentía tan bienvenida, porque los empleados se sentían como si les fuéramos a quitar su trabajo, pero después de que entendieron nuestro objetivo y función en la empresa nos empezaron a recibir con mejor actitud. Aprendí que no siempre que llegas a un lugar te van a recibir bien pero poco a poco puedes ir encontrando tu lugar y trabajando en equipo. El trabajo en equipo es un aspecto muy importante para poder lograr los objetivos de un proyecto o trabajo, cada persona puede aportar diferentes cosas, no todos somos buenos para lo mismo, pero si nos podemos

complementar y ayudar, saber escucharnos e identificar nuestras fortalezas, además de impulsar y apoyar a nuestras compañeras para alcanzar la meta en conjunto.

Ana Teresa Ruffo cárdenas

En el ámbito profesional puedo decir que uno de mis principales aprendizajes fue la importancia del trabajo en equipo y más dentro de una empresa, en donde la comunicación y la disposición de apoyar son fundamentales para poder trabajar. Al estar visitando la empresa de manera regular realizando nuestro proyecto pude notar la importancia no solo de realizar tu trabajo sino también que comunicar los avances y resultados de nuestra investigación era determinante para saber qué camino seguir y poder continuar con nuestro proyecto.

- **Aprendizajes sociales:**

Ana Sofía García Alejandre:

En mi opinión este proyecto va dirigido más al beneficio de la empresa que al impacto social en sí, sin embargo, mediante este proyecto se espera un incremento en las ventas de la empresa, creando un beneficio para los empleados, generando así un derrame económico en la localidad.

Paola Gómez Blanco

Este proyecto es un proyecto que beneficia directamente a la empresa para la que se realiza el trabajo. La compañía tiene efectos positivos o negativos hacia la comunidad en la que se encuentra, genera empleos y beneficia a los que se encuentran a los alrededores, tiene un derrame económico en la sociedad en la que se encuentra. Como objetivo de este proyecto se busca aumentar las ventas y abrir mercado lo que generara más empleo y aumentara su derrame económico.

Ana Teresa Ruffo Cárdenas

Al ser un proyecto de consultoría a una empresa, no existe un gran impacto social como tal, puesto que este proyecto beneficia principalmente a la empresa que busca aumentar sus ventas. Sin embargo, se puede decir que también beneficia a los empleados y se espera un pequeño derrame económico en la localidad.

- **Aprendizajes éticos:**

Ana Sofía García Alejandre:

Durante el transcurso de la realización de este proyecto se encontró con distintas situaciones en las que se requirió poner en práctica la ética profesional. Se manejó información confidencial de la empresa, la misma nos confió su datos reservada, con el fin de la realización del proyecto, se pidió que no se hablara dicha información con nadie, mas no se nos obligó a firmar un contrato de confidencialidad, se tomó la decisión de no comentar esta información con nadie más, ya que ética y moralmente no estaba bien, no obstante que es algo que demuestra mi educación y mis valores, las consecuencias que se tuvo en respuesta a nuestra lealtad, fue la confianza del agente regional de ventas, y fue tal su confianza que se interesó en volver a trabajar con nosotras.

Paola Gómez Blanco

Al realizar este proyecto tuvimos poner en práctica la parte ética, la empresa nos confió y compartió información confidencial para poder realizar la investigación, aprendí que el manejo que tu tengas con los datos compartidos es la confianza que se te otorga, que una empresa sin conocerte te abra sus puertas es una gran responsabilidad. A demás de que nosotros tuvimos la oportunidad de trabajar en la empresa y manejar nuestros tiempos para poder lograr el trabajo, el profesor nos dio la libertad de ir, confiando en que íbamos a utilizar el tiempo correctamente.

Ana Teresa Ruffo Cárdenas

Como parte de los aprendizajes éticos puedo resaltar la importancia que tiene el trabajar con datos e información confidencial de la empresa. Desde un principio se nos dio la confianza de utilizar todos los recursos disponibles con los que cuenta la empresa para poder realizar nuestro proyecto con total confianza. A demás se nos permitió utilizar el nombre de la empresa para poder realizar contacto con nuevos clientes lo cual lleva consigo una gran responsabilidad.

- **Aprendizajes En lo personal:**

Ana Sofía García Alejandre:

En mi opinión en el transcurso de este proyecto lo que respecta a mi aprendizaje personal, fue en gran parte el trabajo en equipo, logre entender que dos cabezas siempre van a pensar mejor que una y que solo podrías llegar, pero junto con alguien más llegas más lejos, y de mejor manera, me di cuenta que cada quien tiene aptitudes para diferentes cosas, la cual si las sabes identificar y trabajar junto con las propias puedes llegar a lograr grandes cosas, aprendí que no todo lo puedo hacer yo sola, sino que necesito de la ayuda de los demás para lograr mis metas. Lo siguiente no lo aprendí en esta ocasión pero lo comprobé y reforcé; como la pluralidad y diversidad son muy importantes, no solo dentro de una empresa, sino también en la vida, es de vital importancia tener diversidad de culturas, razas y creencias en una empresa y mucho más si esta empresa es una de clase mundial, ya que en la vida y en los negocios te vas a topar con gente diferente a ti, gente con una realidad distinta a la propia, entonces si no aceptas esto, te va a generar muchos conflictos y disgustos que te pueden llevar a la ruina, ya que una empresa tiene éxito gracias a sus empleados y si hay conflicto internos, estos generan conflictos externos, que generan a la larga más perdidas que ganancias. Este proyecto me hizo darme cuenta de la importancia de la aceptación no solo en un nivel personal, sino

también en un grado laboral, ya que sin esto te vas a la ruina. ¿Como logre darme cuenta?, ya que la empresa siendo de nivel internacional, tiene contacto con gente de todos lados del mundo, a mí en lo personal me toco comunicarme con algunas empresas de América Latina, así como también la convivencia entre la oficina de Guadalajara y el equipo con el que desarrollamos el proyecto, el adaptarte a las demás personas y sus necesidades. Hoy en día no aceptar diversidad o pluralidad, es quedarte estancado, es ir en contra de la sociedad, si no aceptas a los demás por sus diferencias, entonces no te estas aceptando a ti mismo.

Paola Gómez Blanco

El PAP me permitió conocer cómo se trabaja una empresa, me dio la oportunidad de tener experiencia y aprendí que tienes que dar lo mejor de ti para lograr el objetivo esperado, que tu equipo no siempre va a trabajar como tu esperas pero que tienes que confiar y apoyarlos. Me di cuenta que el saber trabajar en equipo es indispensable en cualquier lugar no estás solo, y lo que no se te ocurre a ti se le puede ocurrir a alguien más, cada quien tiene una perspectiva y manera de ver la vida diferente. Ser líder es algo que no es fácil tienes que saber escuchar a tu equipo y confiar, involucrar a todos y hacerlos sentir parte de lo que estás haciendo por que no estás solo ni puedes dar órdenes solamente.

Me dio la oportunidad de acercarme a una empresa en la que las personas se pueden llegar a sentir vulnerables cuando llega alguien nuevo, mientras no sepan que es lo que esa persona va a hacer pueden no recibirlo de la mejor manera, somos una sociedad que nos podemos llegar a sentir en peligro a lo desconocido y hay que entender como darles su seguridad y invitarlos a trabajar de manera colaborativa en lugar de unos contra otros. Cada persona es muy diferente, ha vivido cosas distintas y su experiencia de vida la ha llevado a actuar de otra manera ante las cosas. No porque sea distinto y no piense igual que yo significa que tiene que estar mal, aceptar la

diversidad es parte de un estilo de vida, ser tolerante ante la diferencia nos permite conocer a las personas. Nunca estamos solos y desde mi punto de vista es muy importante aceptar a los demás y trabajar en conjunto.

En mi opinión la vida nos va presentando oportunidades, aunque puedan no llamarte la atención te dan herramientas que en otros lados no puedes aprender. Cada persona tiene un proyecto de vida diferente y si tomas lo que se te va presentando puedes sumar más herramientas para lograr tu objetivo. Al principio la empresa en la que trabajamos no me llamaba la atención y menos la industria a la que se refería, era un sector desconocido para mí por lo que me daba algo de miedo, pero fue una muy buena experiencia y puede desarrollar conocimientos que sé que me van a servir para mi proyecto de vida, el investigar mercados internacionales para poder llevar productos mexicanos ya conociendo a clientes potenciales.

Ana Teresa Ruffo Cárdenas

Tras concluir el PAP y al estar trabajando en una empresa puedo ver más claro el rumbo que deseo tomar en cuanto a mi vida profesional. Al realizar este tipo de trabajos te ayuda a definir que es lo que te gusta o no en tu área de profesión, y poder así saber a qué te quieres dedicar. También aprendí a que cuando estás trabajando formas parte de un equipo en donde puede haber distintas formas de pensar, de trabajar y tiempos y la importancia de saber combinar los esfuerzos y que esas diferencias sean un beneficio y no un problema para realizar un mejor trabajo. Considero que este proyecto fue un poco desafiante, ya que al principio no se me hacía muy interesante, por el giro de la empresa en sí. Creo que a mis compañeras y a mí en lo personal se nos complicó al principio puesto que no teníamos ni idea de los productos que estábamos manejando, pero gracias al apoyo de los empleados y del gerente de la empresa pudimos comenzar y familiarizarnos un poco con la industria y las aplicaciones de los productos que investigamos. También creo que es muy importante el saber

delegar actividades, apoyar y saber escuchar a los demás miembros de un equipo puesto que así aprendes cosas nuevas y mejorar el resultado final.

5. Conclusiones

El objetivo de nuestro proyecto PAP era el localizar y hacer contacto con posibles compradores para la empresa Würth Elektronik en centro y sud América, al concluir nuestro proyecto podemos decir que hemos alcanzado nuestro objetivo. Como parte de los resultados de nuestro proyecto de aplicación profesional logramos hacer contacto y recibir algunas respuestas de posibles clientes interesados en el portafolio de productos que ofrece la empresa. Como parte del proyecto se investigo posibles compradores en seis principales países de esta región para así investigar compañías que importaran los productos que maneja Würth Elektronik, lo cual no fue muy sencillo puesto que se trata de componentes electrónicos de uso muy específico.

Como resultado se contacto alrededor de 30 empresas por país para identificar cuales de ellas podrían comprar productos que ofrece la empresa.

Tras haber realizado la prospección de mercado para componentes electrónicos en países de Centro y Sud América, podemos concluir que es un amplio mercado en el cual vale la pena incursionar. Aunque los países seleccionados para este proyecto no representan un gran mercado a nivel mundial, si son los principales países importadores de dichos componentes electrónicos a nivel regional y con gran potencial de crecimiento.

Como parte de las conclusiones y recomendaciones que como equipo podemos hacer tras realizar este proyecto, podemos decir que recomendamos a la empresa Würth Elektronik continuar buscando el contacto a empresas puesto que si se logro realizar contacto con algunas de las empresas, sin embargo se necesita más tiempo para recibir una respuesta. Además se recomienda la utilización de las listas de clientes potenciales para realizar un acercamiento con dichas empresas.

6. Bibliografía

- Elektroniks, W. (1 de Enero de 2018). *WL-TMRC THT Mono-color Round Color*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Würth Elektroniks: <http://katalog.we-online.com/en/led/WL-TMRC>
- EduRed. (1 de Enero de 2018). *Componentes electrónicos pasivos*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de EduRed: https://www.ecured.cu/Componentes_electrónicos_pasivos
- International Trade Centre. (01 de 01 de 2015). *Trade Map*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Trade Map: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- SIICEX . (s.f.). *SIICEX CAAAREM*. Recuperado el 21 de febrero de 2018, de Sistema integral de información de Comercio Exterior: <http://www.siicex-caaarem.org.mx>
- Tu Electronica. (17 de Enero de 2009). *Componentes electrónicos – Definiciones*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Tu Electronica: <https://tuelectronica.es/componentes-electronicos/>
- Würth Elektronik. (1 de Enero de 2018). *WCAP-ASLU Aluminum Electrolytic Capacitors*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Würth Elektronik: http://katalog.we-online.de/en/pbs/WCAP-ASLU?m=t&sq=capacitors&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dcapacitors&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.25.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.129439436.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1
- Würth Elektroniks. (1 de Enero de 2018). *4.20mm Male Dual Row Vertical Header w. Mounting Pegs WR-MPC4*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Würth Elektroniks: http://katalog.we-online.de/en/em/MPC4_4_20_MALE_DUAL_ROW_VERTICAL_HEADER_W_MOUNTING_PEGS_6490XX221732?m=t&sq=dual+row+male+vertical+header&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3DDual%2Brow%2Bmale%2Bvertical%2Bheader&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.7.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.97466975.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544
- Würth Elektroniks. (1 de Enero de 2018). *STAR-TEC Snap Ferrite with safety key technology*. Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Würth Elektroniks: <http://katalog.we-online.com/en/pbs/STAR-TEC>

Würth Elektronik. (01 de Enero de 2018). *WE-PD SMD Shielded Power Inductor*.

Recuperado el 21 de Febrero de 2018, de Würth Elektronik:

[http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2F](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[www.we-](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.151743657](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[1047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

[1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4](http://katalog.we-online.de/en/pbs/WE-PD?m=t&sq=smd+shielded+power+inductor+we+pd&sp=http%3A%2F%2Fwww.we-online.com%2Fweb%2Fen%2Felectronic_components%2Fsearchpage_PB_S.php%3Fsearch%3Dsmd%2Bshielded%2Bpower%2Binductor%2Bwe-pd&__hstc=147049192.f0d74684aa3697f259c3c4228b71b81e.1516832705066.1516832705066.1517436571047.2&__hssc=147049192.16.1517436571047&__hsfp=2220484276&_ga=2.92165466.1578843447.1517436518-1256973054.1516832544#vs_t1:1_ct:4)

IIEG - Instituto de Información Estadística y Geográfica. [iiig.gob.mx](http://www.iiig.gob.mx). Retrieved 30 April 2018, from <http://www.iiig.gob.mx>

Anexos

Matrices de información (documentos de Excel)

- Argentina
- Chile
- Colombia
- Costa Rica
- Panamá
- Perú