I.- Datos Generales

Código	Título
EC1662	Prestación de servicios de consultoría para lubricación automotriz

Propósito del Estándar de Competencia

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que se desempeñan en la venta/asesoría/consultoría/ a usuarios en la recomendación y/o venta de lubricantes automotrices, evaluando las necesidades específicas de cada empresa/cliente, la recomendación de productos adecuados para cada tipo de vehículo, la supervisión de los procesos de lubricación, el análisis de la calidad de los lubricantes utilizados y la implementación de prácticas de mantenimiento preventivo. También pueden brindar capacitaciones y asesoramiento técnico sobre la correcta aplicación y manejo de los lubricantes.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en Estándares de Competencia (EC).

El presente EC se refiere únicamente a funciones para cuya realización no se requiere por disposición legal, la posesión de un título profesional. Por lo que para certificarse en este EC no deberá ser requisito el poseer dicho documento académico.

Descripción general del Estándar de Competencia

Contempla las actividades relacionadas con identificar las necesidades de servicios de lubricación del cliente/empresa, desarrollar asesoría de productos de lubricación y presentar la propuesta comercial.

El presente EC se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Nivel en el Sistema Nacional de Competencias: Cuatro

Desempeña diversas actividades tanto programadas, poco rutinarias, como impredecibles que suponen la aplicación de técnicas y principios básicos. Recibe lineamientos generales de un superior. Requiere emitir orientaciones generales e instrucciones específicas a personas y equipos de trabajo subordinados. Es responsable de los resultados de las actividades de sus subordinados y del suyo propio.

Comité de Gestión por Competencias que lo desarrolló

de la Formación para el Trabajo.
Roshfrans.

Fecha de aprobación por el Comité Técnico del CONOCER:
14 de noviembre de 2024

Fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación:
17 de enero de 2025

Periodo sugerido de revisión /actualización del EC:

3 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo con el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO)

Grupo unitario

4999 Otros comerciantes, empleados en ventas y agentes de ventas en establecimientos, no clasificados anteriormente.

Ocupaciones asociadas

N/A.

Clasificación según el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Sector

46 Comercio al por menor.

Subsector

468 Comercio al por menor de vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes.

Rama

4684 Comercio al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes.

Subrama

46842 Comercio al por menor de aceites y grasas lubricantes, aditivos y similares para vehículos de motor.

Clase

468420 Comercio al por menor de aceites y grasas lubricantes, aditivos y similares para vehículos de motor.

El presente EC, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación, se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Organizaciones participantes en el desarrollo del Estándar de Competencia

- Comercial Roshfrans S.A. de C.V.
- Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo (DGCFT).

Aspectos relevantes de la evaluación

Detalles de la práctica:	• Para demostrar la competencia en este EC, se recomienda que se lleve a cabo en el lugar de trabajo y durante su jornada laboral; sin embargo, pudiera realizarse de forma simulada si el área de evaluación cuenta con los materiales, insumos, e infraestructura, para llevar a cabo el desarrollo de todos los criterios de evaluación referidos en el EC.
Apoyos/Requerimientos:	• Lista de precios. • Tarjeta de presentación. • Guía de productos.

- Gafete de identificación.
- Carta de presentación.
- Vestimenta de la empresa/institución.
- Manual del fabricante del vehículo/unidad automotriz.
- Tabla SAE J300 Viscosidad para motores de combustión interna.
- Tabla SAE J306.
- Tabla Clasificación API Designación de categoría para lubricante de motor a gasolina.
- Tabla Clasificación Consistencia de grasas lubricantes.
- Tabla de Especificación DOT para líquido para frenos hidráulicos.
- Tabla Categoría API para engranes automotrices.
- Se requiere a una persona de apoyo que participe como cliente.

Duración estimada de la evaluación

- 1 hora en gabinete y 2 horas en campo, totalizando 3 horas.

Referencias de Información

- Instituto Tecnológico ROSHFRANS, (año), *Master en lubricación automotriz*. https://roshfrans.com

II.- Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia

Prestación de servicios de consultoría para lubricación automotriz

Elemento 1 de 3

Identificar las necesidades de servicios de lubricación del cliente/empresa

Elemento 2 de 3

Desarrollar la asesoría para el uso de productos de lubricación

Elemento 3 de 3

Presentar la propuesta técnico-comercial

III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 3	E5181	Identificar las necesidades de servicios de lubricación del cliente/empresa

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra el siguiente:

DESEMPEÑO

1. Verifica la existencia de los requerimientos para desempeñar la consultoría:
   - Revisando que la lista de precios, impresa/digital, contenga la fecha de expedición y vigencia,
   - Validando que, en la tarjeta de presentación, proporcionada por la empresa/institución, contenga el logo, nombre completo, puesto de trabajo y datos de contacto: teléfono celular y correo electrónico,
   - Verificando que cuenta con la guía de productos impresa/digital, y
   - Corroborando que se cuente con el gafete de identificación y carta de presentación de la empresa/institución que representa.

2. Inicia el servicio de consultoría al cliente/empresa:
   - Identificando las medidas de seguridad e higiene, establecidas por el cliente/empresa a visitar,
   - Portando la vestimenta establecida por la empresa/institución a la que representa,
   - Saludando y presentándose con el cliente/empresa, de acuerdo con el protocolo establecido por la empresa/institución que representa,
   - Agradeciendo al cliente/empresa el recibimiento,
   - Presentando su gafete de identificación/carta de presentación de la empresa/institución que representa,
   - Realizando una breve presentación de la empresa/institución que representa con los siguientes datos: año de fundación/nacionalidad/gama de productos que ofrece/cobertura a nivel nacional, y
   - Corroborando con el cliente/empresa el tipo de servicio de consultoría a realizar.

3. Recopila la información para el servicio de consultoría:
   - Preguntando el giro/actividad al/a la que se dedica el cliente/empresa,
   - Preguntando sobre los datos generales de los vehículos/unidades automotrices: marca, modelo, año, kilometraje y periodos de mantenimiento,
   - Solicitando los datos de los componentes lubricados que tienen los vehículos/unidades automotrices,
   - Preguntando acerca de las reparaciones adicionales: mantenimiento preventivo y/o correctivo, rellenos realizados a los vehículos/unidades automotrices,
   - Indagando sobre los tipos de lubricantes: marca, categoría de servicio, viscosidad y/o especificaciones utilizadas para cada componente lubricado de los vehículos/unidades automotrices,
   - Registrando las recomendaciones del fabricante, descritas en sus manuales de operación, para cada componente lubricado de los vehículos/unidades automotrices,
   - Interrogando el tipo de operación/condición de servicio de los vehículos/unidades automotrices, y

- Preguntando al cliente/empresa sobre los/las signos/señales y/o problemáticas del vehículo/unidad automotriz: emisión de humo, pérdida de potencia, rellenos frecuentes y/o ruidos de los componentes lubricados.

4. Concluye la entrevista de consultoría:
- Mencionando que en un máximo de dos días hábiles se presentará la propuesta/recomendación de los productos de lubricación,
- Agradeciendo al cliente/empresa el tiempo de atención y la información proporcionada,
- Solicitando al cliente/empresa, como evidencia de la visita, sello/firma del servicio de consultoría proporcionado a la empresa/institución, y
- Despidiéndose de cliente/empresa, de acuerdo con el protocolo establecido por la empresa/institución que representa.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa elaborado:
- Contiene el nombre completo del ejecutivo que brindó el servicio de consultoría,
- Indica la fecha en que se realizó la visita,
- Indica el nombre del cliente/prospecto,
- Contiene los datos generales del cliente/empresa: razón social/nombre, dirección, dato de contacto, área y puesto,
- Contiene el registro de los datos del vehículo/unidad automotriz: marca, modelo, año del equipo, número de vehículo/unidad, tipo de combustible y km/horas,
- Contiene el registro de las condiciones de operación: exceso de cargas, altas velocidades, marchas forzadas, períodos prolongados de operación, condiciones del camino (autopista/carretera, ciudad y terracería),
- Indica el registro de mantenimiento: tipo de mantenimiento, intervalo de servicio y fecha del último mantenimiento,
- Indica los datos del componente inspeccionado: motor, transmisión automática/estándar, anticongelante/refrigerante, frenos, grasas lubricantes y para motocicletas, y descripción del servicio(s) realizado(s),
- Contiene la información de fluidos/lubricantes: calidad/espesante, viscosidad/concentración, especificaciones, rendimiento (hrs/km), síntomas y componentes,
- Indica el sistema de postratamiento en motores diésel: recirculación de gases de escape (EGR), sistema de reducción catalítica selectiva (SCR), filtro de partículas diésel (DPF) y catalizador de oxidación diésel (DOC), en caso de que aplique,
- Contiene el registro de datos de la motocicleta: marca, año del vehículo/unidad, modelo, motor, cilindraje, tipo de embrague húmedo/seco, lubricante utilizado/recomendado y viscosidad, en caso de que aplique,
- Contiene el registro de observaciones por parte del ejecutivo que realizó el servicio de consultoría,
- Contiene el nombre completo y firma/sello del cliente/empresa al que se le proporcionó el servicio de consultoría, y
- Contiene el nombre completo y firma del ejecutivo que realizó el servicio de consultoría.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Funcionamiento del motor de combustión interna.	Conocimiento
2. Clasificación de sistemas de transmisión automotriz.	Conocimiento
3. Componentes del sistema de enfriamiento.	Conocimiento
4. Estructura del sistema de frenos automotriz.	Conocimiento

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Perseverancia:	La manera en que brinda apoyo al cliente/empresa, a través de preguntas que promuevan el entendimiento y la colaboración, registrando observaciones que permitan complementarla a través de fuentes de información.

GLOSARIO

1. Aceite lubricante:	Mezcla científicamente balanceada entre un aceite básico y un paquete de aditivos.
2. Aditivo:	Sustancia química que imparte o mejora alguna propiedad específica de una base lubricante, para la formulación de un aceite lubricante.
3. Cilindraje/Cilindrada:	El término que define a la suma del volumen útil de todos los cilindros de un motor de combustión interna. Esta medida en unidades usualmente de centímetros cúbicos, está asociada con la potencia que puede generar el motor.
4. Componentes lubricados:	Componentes que trabajan en conjunto para reducir la fricción, minimizar el desgaste, controlar la temperatura y mantener limpio el motor, asegurando así su eficiencia y prolongando su vida útil.
5. Embrague:	Mecanismo que permite la conexión o desconexión de la entrega de fuerza del motor, para permitir el cambio de velocidad en una caja manual o estándar.
6. Engranes automotrices:	Sistema de transmisión de potencia a partir de elementos mecánicos.
7. Especificaciones:	Conjunto de propiedades físico-químicas de un lubricante que define un nivel de calidad particular.
8. Espesante de una grasa lubricante:	Es la estructura molecular que brinda a la grasa su consistencia semisólida. Le proporciona también ciertas características de desempeño como soporte a temperatura, estabilidad mecánica, resistencia a la presencia de agua, entre otros. Comúnmente se le llama jabón.
9. Guía de productos:	Documento o catálogo que proporciona información detallada sobre los productos de lubricación disponibles.
10. Lista de precios:	Documento que detalla los costos de los productos de lubricación.

11. Motor de combustión interna:	Máquina que permite la conversión de energía química a energía mecánica, a través de un proceso de combustión.
12. Rellenos:	Suministro de productos lubricantes que permitan mantener los niveles óptimos para asegurar su rendimiento. Un desequilibrio en estos niveles puede afectar negativamente la eficiencia del lubricante.
13. Rendimiento:	Período de servicio que puede brindar un producto lubricante, manteniendo sus propiedades de protección.
14. Servicio de consultoría:	Servicio especializado que ofrece asesoramiento técnico y estratégico al cliente/empresa que busca optimizar el uso de lubricantes en su giro/actividad.
15. Signos/señales/ problemáticas:	Consumo de aceite, pérdida de potencia, baja presión, rellenos frecuentes, emisión de humo, humo azul, humo negro y humo gris.
16. Sistema de enfriamiento:	Mecanismo presente en los motores de combustión interna, cuya principal función es asegurar que se mantenga la temperatura de operación, a través de la circulación de un líquido refrigerante.
17. Transmisión automática:	Sistema hidráulico de transmisión de potencia utilizado para trasladar la fuerza que genera el motor hacia las ruedas, controlando velocidad y sentido del movimiento. No requiere la participación del usuario.
18. Vehículo/unidad automotriz:	Se refiere a cualquier vehículo equipado con un motor de combustión interna o un motor eléctrico, diseñado para el transporte de personas o productos.
19. Viscosidad:	Principal propiedad física de un aceite lubricante. Se define como la resistencia de un líquido a fluir y es influenciada por la temperatura.

Referencia	Código	Título
2 de 3	E5182	Desarrollar la asesoría para el uso de productos de lubricación

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando obtiene el siguiente:

PRODUCTO

1. La propuesta técnico-comercial de la empresa/institución a la que representa elaborada:
   - Contiene el logo, dirección, teléfono(s), correo electrónico y nombre completo del responsable de ventas,
   - Indica el número de cotización, fecha de presentación y vigencia,
   - Contiene el registro de los datos del cliente/empresa: nombre del cliente, razón social de la empresa, dirección, correo electrónico, y teléfono(s),
   - Contiene la cantidad, descripción del aceite para motor, precio unitario y total,
   - Contiene la cantidad, descripción del aceite para transmisión automática/estándar, precio unitario, y total,
   - Contiene la cantidad, descripción del anticongelante/refrigerante, precio unitario, y total,
   - Contiene la cantidad, descripción del líquido para frenos, precio unitario, y total,
   - Contiene la cantidad, descripción de la grasa lubricante, precio unitario, y total,
   - Contiene la cantidad, descripción del aceite para motocicleta, precio unitario, y total,
   - Indica el subtotal, descuentos, precio neto, impuestos (IVA), total, entre otros,
   - Indica los términos y condiciones de la cotización: anticipo, cláusula de no devoluciones, tiempo de entrega, e
   - Indica el nombre completo del cliente/razón social de la empresa.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Clasificación de los lubricantes para motor de combustión interna.	Conocimiento
2. Características de los lubricantes para engranes automotrices.	Conocimiento
3. Principales especificaciones de aceites para transmisión automática.	Conocimiento
4. Tecnologías de refrigerantes.	Conocimiento
5. Clasificación DOT para líquidos de frenos.	Conocimiento
6. Tipos de espesantes para grasas lubricantes.	Conocimiento
7. Clasificación JASO para aceite de motocicleta.	Conocimiento

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Iniciativa:	La manera en que realiza la recomendación de productos de lubricación, de acuerdo con la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente y consulta otras fuentes que le permitan complementarla para su uso en mantenimientos preventivos y/o correctivos de cada uno de los componentes del vehículo/unidad automotriz.

2.	Orden:	La manera en que presenta de forma clara, comprensible y detallada, por cada componente del vehículo/unidad automotriz, la recomendación de productos de lubricación en la cotización.
3.	Responsabilidad:	La manera que en realiza la recomendación, para cada uno de los componentes del vehículo/unidad automotriz, de los productos de lubricación comparando e identificando en las normas de calidad internacionales así como en las recomendaciones del fabricante.

GLOSARIO

1.	JASO:	Asociación Japonesa de Estándares Automotrices. Organización que establece niveles de calidad de lubricante en Japón, para automóviles y motocicletas.

Referencia	Código	Título
3 de 3	E5183	Presentar la propuesta técnico-comercial

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Inicia la presentación de la propuesta técnico-comercial:
   - Saludando y presentándose con el cliente/empresa, y
   - Mencionando los aspectos que integran la propuesta técnico-comercial: aceite para motor, aceite para transmisión automática/estándar, anticongelante/refrigerante, líquido para frenos, grasa lubricante y aceite para motocicleta.

2. Explica las recomendaciones para el uso del aceite lubricante de motor:
   - Argumentando la viscosidad del lubricante, de acuerdo con el reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa y la tabla de grados de viscosidad SAE para motores de combustión interna SAE J300,
   - Explicando la calidad API recomendada, de acuerdo con el año, tipo de combustible y sistemas de postratamiento del vehículo/unidad automotriz, basada en la clasificación API para motores de combustión interna y en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
   - Describiendo que el producto lubricante de motor recomendado cumple con las especificaciones y con la protección de los sistemas de postratamiento del vehículo/unidad automotriz, recopiladas en el reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa, y
   - Enfatizando que el aceite lubricante de la guía de productos, autorizada por la empresa/institución, cubre con los requerimientos: tipo de combustible, viscosidad del lubricante, rendimiento del lubricante y calidad API.

3. Explica el uso del aceite lubricante para los componentes con engranes automotrices: transmisión estándar y/o diferencial:
   - Argumentando la viscosidad recomendada basada en la recomendación del fabricante y en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente y la tabla de grados de viscosidad para engranes automotrices SAE J306,
   - Explicando la calidad API con base en la recomendación del fabricante, metalurgia del componente a lubricar y la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
   - Describiendo que el producto de lubricación, para los componentes con engranes automotrices a recomendar, cumple con las especificaciones de acuerdo con la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa, y
   - Enfatizando que el aceite lubricante de la guía de productos, autorizada por la empresa/institución, cubre los requerimientos: componente a lubricar, viscosidad del lubricante, rendimiento del lubricante y calidad API.

4. Explica el uso del aceite lubricante para la transmisión automática:
   - Indicando el tipo de transmisión automática con la que cuenta el vehículo/unidad automotriz, con base en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,

- Describiendo que el producto de lubricación para la transmisión automática recomendado cumple con las especificaciones, de acuerdo con la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa, y
- Enfatizando que el aceite lubricante de la guía de productos, autorizada por la empresa/institución, cubre los requerimientos del tipo de transmisión automática.

5. Explica el uso del refrigerante/anticongelante para el sistema de enfriamiento:
- Indicando la tecnología de los aditivos del refrigerante/anticongelante, de acuerdo con las especificaciones del fabricante, del componente y la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
- Mencionando la concentración, indicada por el fabricante, del componente y con base en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
- Describiendo que el refrigerante/anticongelante recomendado cumple con las especificaciones, de acuerdo con la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa, y
- Enfatizando que el refrigerante/anticongelante de la guía de productos, autorizada por la empresa/institución, cubre con los requerimientos: especificaciones y la concentración indicada por el fabricante del componente.

6. Explica el uso del líquido para frenos hidráulicos para el sistema de frenado:
- Mencionando la categoría DOT, de acuerdo con el modelo del vehículo/unidad automotriz, con base en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
- Describiendo que el líquido para frenos hidráulicos recomendado cumple con las especificaciones, de acuerdo con la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente/empresa, y
- Enfatizando que el líquido para frenos hidráulicos de la guía de productos, autorizada por la empresa/institución, cubre los requerimientos de la categoría DOT de acuerdo con el modelo del vehículo/unidad automotriz.

7. Explica el uso de la grasa lubricante para los puntos de engrase:
- Indicando el componente a engrasar, con base en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
- Mencionando el espesante a utilizar, de acuerdo con las condiciones de operación del elemento mecánico a engrasar, y con la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
- Describiendo el grado NLGI del producto lubricante, con base en la especificación del fabricante, método de aplicación, y la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente, y
- Enfatizando que la grasa lubricante, de la guía de productos autorizada por la empresa/institución, cubre con los requerimientos solicitados: componente a engrasar, espesante y grado NLGI.

8. Recomienda el aceite lubricante para motocicleta:
- Indicando la calidad JASO/API recomendada, con base en la información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente,
- Mencionando la viscosidad recomendada, de acuerdo con la recomendación del fabricante, del cilindraje e información recopilada en el reporte de identificación de necesidades del cliente, y

- Enfatizando que el aceite lubricante para motocicleta, de la guía de productos autorizada por la empresa/institución, cubre los requerimientos solicitados: motor, tipo de embrague, rendimiento, viscosidad y calidad JASO/API.

9. Finaliza la presentación de la propuesta técnico-comercial:
   - Mencionando los términos y condiciones,
   - Preguntando al cliente si tiene dudas/comentarios/inquietudes con respecto a la propuesta comercial,
   - Mencionando al cliente el tiempo establecido para recibir una respuesta de su decisión con respecto a la propuesta comercial,
   - Agradeciendo el tiempo proporcionado para recibir la propuesta técnico-comercial, y
   - Despidiéndose del cliente.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Amabilidad:	La manera en que se dirige al cliente/empresa al hacer la presentación de la propuesta comercial empleando un tono de voz amable, pausado, expresando gratitud cuando se le proporciona información o al expresar dudas/comentarios/inquietudes.
2. Tolerancia:	La manera en que atiende las dudas/comentarios/inquietudes en la identificación de las necesidades de servicios de lubricación y presentación de la propuesta comercial, evitando interrumpir, mostrando atención e interés en lo que expresa el cliente y evitando hacer gesticulaciones que denoten frustración o crítica.

GLOSARIO

1. API:	(API), por sus siglas en inglés, *American Petroleum Institute*, es un organismo internacional que ofrece un sistema para identificar los niveles de calidad de los aceites que aplican en un motor a gasolina y motor a diésel.
2. Calidad API:	(API), por sus siglas en inglés, *American Petroleum Institute*, se refiere al indicador estándar de la calidad de aceite que lo describe por dos letras consecutivas. La primera letra es para identificar el tipo del motor al que va destinado; “S” para motores de gasolina y “C” para motores diésel.
3. Categoría DOT:	(DOT) por sus siglas en inglés, *Department of Transportation*, se refiere al nivel de calidad aplicable a líquidos hidráulicos de frenos. Las calidades DOT-3 y DOT-4 son las más usuales en el servicio de automóviles.
4. Diferencial:	Sistema de transmisión de potencia utilizado para trasladar y controlar la fuerza que permite que las ruedas del automóvil giren a diferentes velocidades, evitando que se deslicen por falta de tracción brindando mayor estabilidad.
5. Grado NLGI:	Define la consistencia o dureza de una grasa lubricante. De acuerdo con el grado (NLGI) Instituto Nacional de Grasas

	Lubricantes de una grasa, es posible establecer la mejor forma para su aplicación.
6. Propuesta técnico-comercial:	Documento emitido por la organización, donde se describe de forma detallada, la información de los productos cotizados y se formalizan los términos y condiciones establecidos.
7. Refrigerante/ Anticongelante:	Fluido formulado principalmente con monoetilenglicol, agua desmineralizada y aditivos, aplicado en el sistema de enfriamiento del motor de combustión interna para asegurar la temperatura de trabajo de este y la protección contra corrosión.
8. SAE:	Se refiere a la Sociedad de Ingenieros Automotrices, que provee un sistema para clasificar los grados de viscosidad que aplican para los aceites de motor (Documento SAE J300) y aquellos que aplican para sistemas de engranes automotrices (Documento SAE J306).
9. Términos y condiciones:	Se refiere a las cláusulas que determinan el alcance del proceso de compra-venta de un producto o servicio. Estos términos deben ser reflejados en un documento de Propuesta Comercial e incluyen los detalles de precio, crédito, forma de pago, tiempo de entrega, lugar de entrega y cualquier otro requisito que forme parte del acuerdo contractual.
10. Transmisión Estándar:	Sistema mecánico de transmisión de potencia utilizado para trasladar la fuerza que genera el motor hacia las ruedas, controlando la velocidad y sentido del movimiento. Requiere la participación del usuario a través del uso de un embrague.