



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO.**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

La aplicación de la Administración para el manejo de manufactura para
cuentas en el extranjero y Original Enterprise Manufacture.

TRABAJO PROFESIONAL.

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN.

PRESENTA:

CARLOS ENRIQUE ROSAS HERNÁNDEZ.

ASESOR: MCE. BLANCA ESTELA MONTAÑÉS MONTES.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México, hoy te agradezco con este trabajo, que me hayas dado cabida en tus aulas, sin importar que haya pasado por dos paros estudiantiles, un paro General de CCH's en 1996 o en el paro general de la Universidad en el 1999, sin importar las ofertas de otras Universidades hacia mi persona con sus becas deportivas, soy fiel a mí piel dorada y a mi sangre azul, siempre intenté darte lo mejor de mi; como estudiante y como jugador, defendí y defendiendo los colores de la UNAM y de la FESC CUAUTITLAN dentro de la institución y fuera de ella.

Quiero agradecer a mis papás por el apoyo incondicional, la inspiración y guía que me han dado a lo largo de mi vida, en lo escolar, lo deportivo y en lo personal, dado que ellos son las personas que están a un lado mío y son las personas responsables de que yo haya obtenido todo esto: la obtención de un título Universitario y Campeonatos deportivos.

A mi Padre, por enseñarme que la inspiración, el trabajo duro, la constancia y la superación tanto personal como intelectual son las herramientas para poder conseguir el triunfo.

A mi Madre, por enseñarme que el deseo, la fe y la esperanza, la motivación son elementos que complementan el trabajo duro, que hacen que sea capaz de lograr el triunfo. Ellos son el modelo que he decidido imitar

A mis hermanos Eric Rosas, por ser la inspiración intentar jugar de una manera diferente en cada temporada que jugaba, por apoyarme, por aconsejarme cuando te lo pido. A Jonathan Rosas, por apoyar cuando te lo pido, ayudar con tu talento para sacar adelante proyectos que tengo, a Mario Rosas, por enseñarme que el día que te gusta tu trabajo ya no trabajas, la dedicación que le pones a cada trabajo, sin duda esa filosofía hoy la predico con el ejemplo, Se que solo basta con voltear a ver detrás de mi hombro y se que están ellos cuidándome la espalda. Gracias.

A mi asesora Maestra Blanca Estela Montañés Montes por creer en mi trabajo y con su asesoría para poder plasmar las ideas y lograr creación de este trabajo, donde ella es parte fundamental, pero además por brindarme la oportunidad tener un foro abierto dentro de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan.

A mi prima Tania Téllez, por enseñarme que la inteligencia no radica en tus triunfos sino en las acciones, por ser mi confidente, mi amiga, mi compañera de aventuras, por estar conmigo en los tiempos prósperos y malos, sabes que cuentas conmigo hoy, mañana y siempre, porque yo te considero como la hermana que no tuve tqm.

A Patricia Meléndez, gracias a vos, por tu amor, amistad, consejos, tu llegada cambio mi vida, por compartir tus alegrías y tristezas conmigo, por entender mi pasión y permitirme entender la de vos, por dejarme compartir contigo la magia de la vida, sabes que siempre contarás conmigo, contigo entendí que el pasado y el futuro, solo existe hoy tqm. ALNF

A Aridai Olvera, Aida Trejo, Paola Castro, Mari Carmen López (q.d.p.) gracias por su bella amistad, los consejos, la confianza depositada en mi y así mismo no defraudar la mía, sin importar el tiempo pase son los detalles los que nos hacen estar presentes en los corazones de cada uno de nosotros, Uds saben que en el pensamiento se les lleva y en corazón se les recuerda con cariño. Gracias por su amistad.

A mis Amigos Erick Aurrecoechea, Alberto Espinoza, por su amistad, tan piola, sin mascarar a lo largo de estos veinte años, he aprendido cosas valiosas, como el habito de ser el mejor en el deporte, buscar retos mas grandes, tener el habito de ser el numero uno, hemos pasado grandes aventuras juntos y seguro aun faltan muchas por vivir, por todos los consejos otorgados y el apoyo recibido por parte de Uds. Gracias

A mis Amigos Eduardo Cárdenas, Enrique Castillo los que creyeron y soñaron con los Leones de la FESC CUAUTITLAN, gracias por aportar su talento y deseos por hacer historia en la Universidad, Octavio Sánchez, Ricardo Sierra, Yazmín de Castillo gracias por su amistad que ha ido creciendo a lo largo de ocho años, pero lo que mas agradezco a todos ellos, es por ser amigos en toda la extensión de la palabra, porque creyeron que nuestra amistad que trascendería fuera de las Aulas, por los consejos, por su apoyo y por todos aquellos momentos que hemos vivido buenos y malos, mas los que nos faltan por vivir, Gracias.

Al Coach Víctor por enseñarme el deporte mas bonito donde encontré los valores del trabajo en equipo, disciplina, orgullo, pasión, convivencia, pero sobretodo le agradezco que en su momento me haya retado y afirmado que no podría jugar americano en mi vida y gracias a eso, jugué y lo disfrute este deporte que me ha dado alegrías y tristezas y si tuviera una oportunidad de regresar en el tiempo volvería a jugarlo otra vez.

PD

A lo largo de mi camino; en la escuela, en el deporte, en mi vida personal, he conocido gente que me ayudo a que me tomara el tiempo, para determinar en que creer y así aferrarme a mis convicciones y poder crear mi propia visión.

Todas las personas que menciono en estos agradecimientos son así, Mis padres, nunca me han decepcionado, yo se que estarán presentes cuando la presión aumente; Eric, Jonathan, Mario (Nano), Paty, Tania, Jaz, Paola, Ari, Aida, Erick, Alberto, kike, Lalo, Tavo, Ricardo, Mari Carmen (q.d.p), han creado su propia visión. No han permitido que nada ni nadie les distrajera o derrotara, por eso los admiro y respeto.

Atte

Carlos E. Rosas Hernández 07/01/08.

Índice

Tituló.....	3
Introducción.....	3
Descripción del Desempeño Profesional.....	5
Datos socio-económicos de la República de Chile.....	21
Caso de la compañía ElectronicaSudamericana en Chile.....	26
Análisis de Documentación de Exportación.....	26
Actividades de Investigación de mercado durante la estancia en Chile.....	34
Cuestionario realizado en plaza Vespucio.....	35
Cuestionario realizado en plaza Arauco.....	38
Factores de compra en el mercado chileno.....	41
Market share.....	42
Distribución de Importación de Televisores.....	43
Distribución del mercado para RCA	44
Características del mercado.....	46
Estrategia de Marketing.....	47
Plan y Actividades de Marketing.....	47
Plan de estrategia con Electronicasudmericana.....	48
Resultados	49
Datos Generales de la República Bolivariana de Venezuela.....	50
Datos Económicos de Venezuela.....	51
Definición de CADIVI y funciones.....	51
Empresa Makro comercializadora en Venezuela.....	54
Descripción del formato de compra de CADIVI.....	57
Definición de Carta de Crédito.....	60

Partes que intervienen en una Carta de crédito.....	61
Datos de una carta de crédito.....	62
Principales documentos en una exportación e importación.....	62
Tipos de carta de crédito.....	65
Definición y funciones de los Incoterms.....	78
Clasificación de los Incoterms.....	79
Muestra y descripción de una carta de crédito emitida por Makro comercializadora a través de BBVA BANCOMER.....	83
Muestra y descripción del llenado de un Hill of lading de la compañía Maerks Line en México.....	89
Muestra de un Bill of loading original de Maerks Line.....	92
Descripción de los documentos entregados al Grupo BBVA BANCOMER para cubrir los requisitos de la carta de crédito.....	95
Carta de instrucciones para el depósito en la cuenta de TTE México en City Bank en Nueva York.....	98
Comprobante de deposito a la cuenta de TTE México.....	100
Análisis y discusión.....	101
Recomendaciones.....	105
Conclusiones.....	107
Glosario.....	110
Referencias consultadas.....	112

o

TÍTULO: LA APLICACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN PARA MANUFACTURA EN EL EXTRANJERO Y ORIGINAL ENTERPRICE MANUFACTURE.

Introducción.

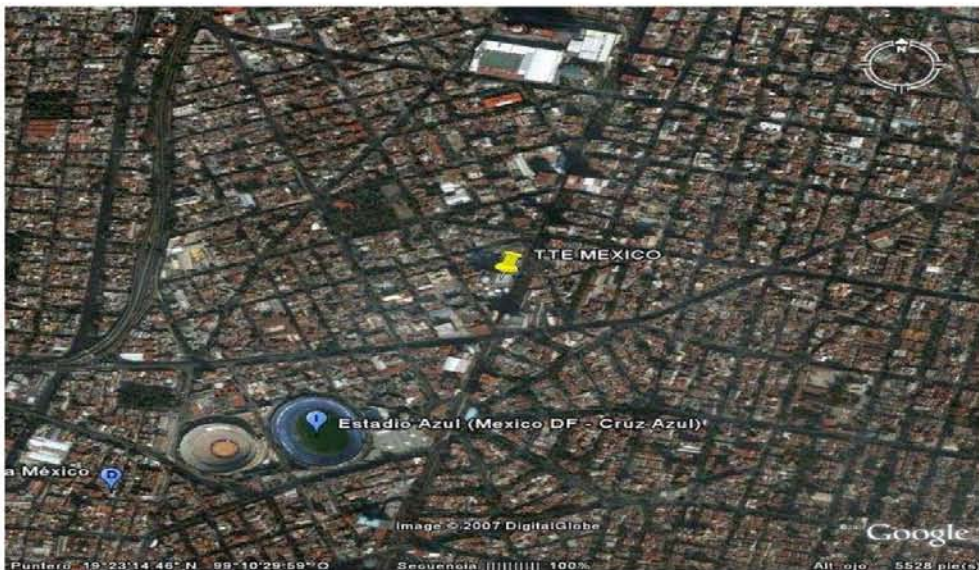
El trabajo profesional que presento a continuación, responde a mi interés por obtener el título de Licenciado en Administración, a través de la opción que se ofrece en Reglamento de Exámenes Profesionales de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán del Art. 59.

A través del desarrollo de la descripción intento demostrar la aplicación de los conocimientos obtenidos en la Licenciatura en Administración en la Facultad de Estudios Superiores Campus Cuautitlán, mostrando como el Licenciado en administración puede desempeñar funciones en el campo del Comercio Internacional, específicamente, hablare de cómo realizar comercio Internacional en Latinoamérica teniendo como escenario la República de Chile y la República Bolivariana de Venezuela

Describo algunos datos acerca de la empresa en la cual, se desgloso mis actividades profesionales de la compañía TTE MEXICO SA de CV; esta empresa es el resultado de la fusión de las empresas TCL (Technology Holding Limited Co), fabricante de televisiones en Asia, y THOMSON, el fabricante más grande en América. Dando por resultado TTE, ahora el fabricante más grande de Televisores en todo el mundo con una capacidad de producción de 22 millones de piezas por año. Además de ser también fabricante de otros artículos electrodomésticos de alta calidad como DVD's, aires acondicionados, refrigeradores, lavadoras, por mencionar algunos, disponibles para el mercado de Latinoamérica con marca TCL, en variedad de productos, y RCA para televisiones y a nivel mundial, trabajamos con marcas como Philips y Panasonic, fabricándoles televisores que ellos venden en el sureste asiático y el continente americano.

o

También estableció una cooperación estratégica con otras empresas de renombre mundial como LG, Samsung, Toshiba y Sanyo en lo que respecta a investigación y desarrollo, así como en fabricación y ventas, actualmente, TTE Co. busca consolidar su liderazgo mundial y expandir su mercado, motivo por el cual se establece en el mercado Latinoamericano, posicionar la marca TCL y consolidando el negocio de RCA a lo largo del continente. Es una empresa transnacional que han eligiendo como base para trabajar Latinoamérica, la Ciudad de México, el trabajo es realizar, principalmente estudios de comportamiento de Consumo en el mercado de electrodomésticos, desarrollo de mercados, coordinación de las Exportaciones desde China o México para Latinoamérica, negociaciones con Compradores y Dueños de empresas, cierre de ventas y elaboración de estrategias de Marketing.



Dirección: Av. Insurgentes Sur 885 PB Col Ampliación Nápoles CP 03840, México D.F.

o

DESCRIPCIÓN DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL:

Nombre: *Carlos Enrique Rosas Hernández.*

Nombre del puesto: Ejecutivo de cuentas para el extranjero, Nacionales y OEM

Nombre de la empresa: TTE MEXICO SA de CV

Dirección: Av. Insurgentes Sur 885 PB Col Ampliación Nápoles CP 03840

Dirección de páginas Web: www.ttecorp.com, www.tcl.com.mx

Tipo de empresa: Manufacturera y comercializadora de productos electrodomésticos.

El puesto es un ejecutivo señor de ventas a nivel internacional, donde mi labor es: localizar nuevos clientes, negociaciones, ventas, coordinación de exportaciones e importaciones desde China a Sudamérica, México a Sudamérica y China a México, además de estudio de mercados y seguimiento de las operaciones de venta de productos electrodomésticos en caso específico la línea negra ó marrón¹ de los mismos en las marcas RCA, TCL o marca propia (OEM)²

Ante este escenario es necesario tener conocimiento del manejo y más específicamente de cartas de crédito, términos de pago, así como importaciones y exportaciones de los mismos productos en América Latina, mis actividades esta parte es fundamental para la realización del Comercio de las Electrodomésticos ya que los aranceles para estos productos manufacturados en China son diferentes por país, esto en economía como la interpretación de indicadores macroeconómicos, informes Económicos de las diferentes Universidades o Instituciones de investigación sobre los mercados de la industria, Económico Social y administración de las restricciones de Productos Electrodomésticos, conocimiento de las normas de

¹Línea Marrón: Todos los electrodomésticos menos televisores.

² OEM: Original Enterprise Manufacture

o

seguridad emitidas por cada Secretaria de Energía de cada País Latinoamericano.

Primeramente es necesario conocer las funciones de tus productos, así mismo como las funciones de las otras marcas, ventajas que tendría al trabajar con nosotros a diferencia de otras marcas y el apoyo post ventas que tendría una vez realizada dichas compras en un volumen atractivo para la empresa, lo cual es viable dado que en los negocios internacionales se maneja como mínimo un contenedor de 40HQ³ por modelo: dado que éstas personas son expertas en las funciones de los electrodomésticos y conocen muchas veces a las empresas que fabrican dichos modelos en línea negra⁴ o línea blanca.⁵

A continuación, detallo las actividades que desempeño en mi trabajo para poder encontrar un cliente:

Me apoyo básicamente en el manejo de la Internet en buscadores como:

- Google internacional
- Google local (correspondiente al país donde se quiere entrar en el mercado)

Además de solicitar informes a las embajadas de los diferentes países establecidos en la ciudad de México, nos apoyamos en las diferentes sociedades o Cámaras de Comercio de los diferentes países de América Latina para poder realizar las Importaciones a dichos países.

³ Contenedor: Recipiente metálico en forma de caja ,donde se colocan productos para su transportación esta puede ser terrestre o naviera y las medidas van desde 20 ft,40ft,40HQ y 53 ft

⁴ Línea Negra: Televisores

⁵ Línea blanca : Electrodomésticos para la cocina:

o

Se selecciona lo posible lista de socios o compradores de electrodomésticos, para ello es necesario investigar todo lo relacionado con la capacidad de importaciones, así mismo como la infraestructura de la empresa, marcas que maneja como distribuidor o corporativo, entre otras a considerar que mencionaré más adelante. Una vez teniendo esta información es necesario, tratar de contactar al comprador, preferente vía telefónica para escuchar las impresiones del mismo si está interesado o no y así obtener la información pertinente con preguntas similares a:

¿Qué tipo de productos maneja su empresa?

¿Conoce la marca RCA?

¿Existe Interés en manejar productos diversificados como MP3, Hornos de micro ondas, Refrigeradores o Televisores con el logo de la empresa (OEM) en la línea negra o la línea blanca?

En caso de contestar afirmativa nuestras preguntas anteriores, se procede con los siguientes cuestionamientos:

Interesado en conocer la línea negra que podemos ofrecer para su mercado doméstico, en este caso es mandarle un catálogo de los modelos disponibles. Si es así, le platicamos la posibilidad de enviarle un catálogo de los modelos disponibles para la región de América Latina.

En caso de no contactar al cliente potencial, es necesario enviarle una presentación de la empresa, con datos relevantes de quienes somos, la capacidad de la empresa y así mismo la finalidad de ofrecerle dichos productos a la empresa y el gusto por tenerlo como socio en dicho país y pidiendo que responda afirmativo que recibió dicha información. Tiempo después (una semana) se debe tratar de comunicarse con el para oír su primera impresión. (Ver pagina Numero9)y se le ofrece una cotización donde se establezca que tipo

o

de incoterm optamos por trabajar en FOB⁶ (como se muestra en la pagina Numero 10)

En esta cotización siempre se maneja Dólares Americanos por la estabilidad de dicha moneda y la solvencia ante los mercados internacionales.

A continuación, observaremos un ejemplo de la carta de presentación de la empresa TTE MÉXICO S.A. DE C.V. que es la que se envía a las empresas en Sudamérica, algunas imágenes y cotizaciones de algunos modelos de televisores de la marca RCA para poder establecer el vínculo de comunicación con los clientes potenciales que estamos invitando a ser socios comerciales en Latinoamérica.

⁶ FOB: Free on Board, que es por lo general se usa en transporte Marítimo en términos de negocios Internacionales. donde el Vendedor termina su responsabilidad al poner la mercancía a Bordo del buque y el comprador se hace responsable del pago de seguro y del transporte.

o



Av. Insurgentes Sur 885 PB. Col. Ampliación Nápoles
Del. Benito Juárez. C.P. 03840 México D.F.
Tel. 5543 4844 Fax 5543 4823

México, D.F. a 07 de SEPTIEMBRE de 2005

**SR.IVAN MAHANA
ELECTRONICASUDAMERICANA LTDA, CHILE**

P R E S E N T E

Por medio de la presente me permito dirigirme a usted para presentarle a la corporación que represento, somos TTE México que es el resultado de la fusión de las empresas TCL, fabricante de televisiones en Asia, y THOMSON, el fabricante más grande en Europa. Dando por resultado TTE, el fabricante más grande de TV's de todo el mundo con una capacidad de producción de 22 millones de piezas por año. Además de ser también fabricante de otros artículos electrodomésticos de alta calidad como DVD's, aires acondicionados, refrigeradores, lavadoras, por mencionar algunos, y que están disponibles para el mercado de Latinoamérica con marca TCL, en variedad de productos, y RCA para televisiones.

A nivel mundial, trabajamos con marcas como Philips y Panasonic, fabricándoles televisores que ellos venden en el sureste asiático y el continente americano. El año pasado, manufacturamos más de 2 millones de televisores de marca Philips que la compañía distribuyó en mercados de Canadá, EE.UU. y América Latina. Mientras que la mayoría de los televisores de marca Panasonic que se venden en el sur de Asia son fabricados en nuestras plantas.

Además de trabajar como socio de OEM con Philips y Panasonic, también les ayudamos a distribuir sus productos. En 15 provincias de China, Philips se vale de nuestros canales de distribución para estimular la venta de sus televisiones. Debido a nuestra capacidad de producción fue posible lograr esta alianza, además de la excelente calidad de nuestros productos y de nuestra poderosa red de venta (durante el 2004 vendimos 7.7 millones de televisores de nuestra propia marca TCL en el mercado doméstico de China). Nuestra marca TCL cuenta con un gran prestigio en el mercado asiático, mientras que la marca RCA tiene gran prestigio a nivel mundial y especialmente en el mercado de todo el continente Americano. Es por eso que nuestro principal objetivo es introducir la marca TCL en el mercado latinoamericano y reforzar la presencia de la marca RCA.

También llevamos a cabo una cooperación estratégica con otras empresas de renombre mundial como LG, Samsung, Toshiba y Sanyo en lo que respecta a investigación y desarrollo, así como en fabricación y ventas.

Consideramos el éxito de nuestros clientes como nuestro propio éxito y como consecuencia, siempre damos prioridad a la calidad de nuestros productos, al control de proceso productivo y a la satisfacción de los consumidores. Bien sabemos que sólo de esta forma, podemos tener una relación de cooperación de largo plazo en la cuál prosperaremos juntos con nuestros clientes.

Actualmente, TTE Co. busca consolidar su liderazgo mundial y expandir su mercado, motivo por el cual busca establecerse en el mercado Latino Americano, posicionar la marca TCL y consolidar el negocio de RCA a lo largo del continente.

Para este negocio, ofrecemos una amplia gama de productos, desde televisiones de cinescopio desde 14" hasta LCD's, plasmas o DLP's.

Nuestro principal objetivo es ofrecer precios competitivos con el mejor servicio y calidad para todo el mercado de América Latina, además de disminuir los costos y mejorar la cadena productiva en un futuro cercano.

Agradeciendo de antemano la atención que preste a la presente, quedo de usted.

A T E N T A M E N T E

Carlos Rosas

TTE México, S.A. de C.V.

Executive Account Tel. (52 55) 5543 4844

AVAILABLE MODELS FOR RCA--INFORMATION CHART

From: TTE Mexico S.A. de C.V.



Modelo:	MR-14V75
Brand:	RCA
Availability:	NOW
Price:	FOB Shenzhen USD 59.00 CHINA
Screen:	14" Conventional
Specificacions:	
Stereo, 181 channels, Side and Back AV in, V-chip, CCD, notebook, Calender	
4 picture modes, Spanish, English, Favorite channel list, Auto Zapping	
Children lock, Channel lock, Noise reduction, Smart timer, no signal auto off	
Programmable turn on/turn off	
Loading Quantity	750/40'HQ



Model:	MR-21TF68
Brand:	RCA
Availability:	NOW
Screen:	21" Flat
Price:	FOB L.B. USD 120.00 Mexican CO
Specificacions:	
Stereo, 181 channels, Side and Back AV in, V-Chip, CCD, notebook	
Auto Zapping, Sleep timer, Children lock, Channel lock, Noise reduction	
Calender, 4 picture modes, Spanish, English, Spanish, English, Programmable turn on/turn off	MR-21 A 21
Loading quantity:	340/40' HQ 340/40' HQ
Screen:	21" Flat
Price:	FOB L.B. USD 120.00 Mexican CO
Specificacions:	
Stereo, 181 channels, Side and Back AV in, V-Chip, CCD, notebook	
Auto Zapping, Sleep timer, Children lock, Channel lock, Noise reduction	



o

o

Una vez obtenida la respuesta, se inicia el estudio económico del país, así mismo como un estudio de mercado domestico en cuanto a la línea negra donde tenemos como competencia a las marcas establecidas como:

- Sony
- LG
- Panasonic
- Sharp
- Samsung
- Daewoo
- Marcas propias (OEM)

Para poder realizar un cuadro comparativo (ver las páginas 15 y 16) es necesario realizar los siguientes procedimientos:

Primero, buscar los modelos disponibles en las diferentes medidas en 14",21",29" para conocer sus funciones y poder comparar las ventajas y desventajas de nuestros productos en cuanto a funciones y precio ofrecido al público final. Como se puede observar cuadros en las páginas 10,11 y 12.

Segundo, Conocer el Arancel que se paga por productos importados al país en cuestión.

Tercero, Conocer el IVA u otros impuestos establecidos en dichos productos de línea negra.

Cuarto, Estimación de ganancia en la tienda, por lo general, la tendencia es establecer su ganancia entre el 10% y 15 % sobre precio de compra.

Quinto y último, saber tipo de cambio de la moneda local a Dólares Americanos para establecer el precio en moneda internacional,

o

podemos apoyarnos en páginas especializadas en indicadores Económicos y de Conversión de Monedas como podemos observar en la siguiente tabla de FX Converter

FXConverter - 164 Currency Converter Results

Wednesday, September 7, 2005

1 US Dollar = 537.700 Chilean Peso

1 Chilean Peso (CLP) = 0.001860 US Dollar (USD)

Median price = 537.400 / 537.700 (bid/ask)

Minimum price = 534.100 / 534.400

Maximum price = 537.400 / 537.800

Rate for [previous](#) or [next](#) day

[Print Travelers' Currency CheatSheet for US Dollar and Chilean Peso.](#)

[Print Friendly Conversion Results](#)

[Understanding](#) the results

[Add a currency converter](#) to your Web site today.

CUADRO COMPARATIVO DE OTRAS MARCAS EN EL MERCADO CHILENO

 <p>TELEVISOR TANTUS ESTEREO DE 21 PULGADAS. SAMSUNG</p> <p>Hoy: \$629,000</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 21 Pulgadas anti-distorsión / CRT anti luz Intensa, refuerzo DNie Jr en calidad de imagen - Filtro combo de 4H - 1 sintonizadores para doble imagen (opcional) 	 <p>T.V 21P ESTEREO PLANO</p> <p>TELEVISOR DE 21 PULGADAS</p> <p>Características:</p> <p>Marca: JWIN</p> <p>499,000</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pantalla plana. - Alta resolución. - Menú en tres idiomas: Inglés, Español, Portugués. - 181 canales. - Función Auto Scan. - Opciones para activar reloj y subtítulos. 	 <p>Televisor SAMSUNG 17"</p> <p>A S 339.000</p> <ul style="list-style-type: none"> * Televisor Marca Tantus pantalla plana * Monofónico * Control remoto * Control tono de color, modo e de imagen * Auto ajuste de volumen * Sistema de auto diagnóstico * Potencia: 5w x 2 * Closed Caption, auto apagado * Entradas 2 A/V, entrada 	 <p>\$ 389,000</p> <p>T.V 21P ESTEREO PANASONIC Ref: CT-G2175N</p> <p>Hoy: \$389</p>	 <p>T.V 21" FLATRON PANTALLA PLANA MARCA: L.G</p> <ul style="list-style-type: none"> * Con sonido estéreo * Filtro de peine digital * 10 Modos preestablecidos de configuración de color * Sintoniza hasta 181 canales en 35 segundos * Memoriza 5 canales de su
---	---	--	--	---

o

CUADRO COMPARATIVO DE TELEVISORES EN EL MERCADO CHILENO

 <p>T.V. 21P PANTALLA PLANA, PANASONIC Ref: CT-F2135J</p> <p>Hoy: \$599,000</p>	 <p>T.V. 21P PANTALLA PLANA, PANASONIC Ref: CT-F2135J</p> <p>Hoy: \$539,000</p> <p>TELEVISOR "TAU" DE PANTALLA PLANA DE 21 P</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Entradas de video componente - YPbPr * 600 líneas de resolución * CRT - Tubo de imagen plano duro * Sonido con inteligencia artificial (IA) * Control de altos/bajos/balance * Estéreo/SAP con reducción de ruidos dbx * Sonido "Surround" 	 <p>T.V. 21P ESTEREO SHARP S/N Ref: 21FL94</p> <p>Hoy: \$479,000</p> <p>TELEVISOR ESTEREO Marca: SHARP 21 Pulgadas</p> <p>ASPECTOS CLAVES:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Con control remoto * Autoprogramable * Sintonizador de 181 canales * Entradas frontales de audio y video * Closed Caption * Menú trilingüe: inglés, español, francés 	
---	---	--	--

o

Una vez pasado el tiempo de análisis del comprador se contacto al cliente, nuevamente para conversar con él y saber su opinión acerca de los modelos y la cotización ofrecida en ese momento. Aquí empieza la negociación con el comprador de Electrodomésticos, hay compradores o dueños de las empresas que ya conocen la empresa y la marca dado que en China se realiza un par de veces al año la feria de electrodomésticos en Shenzhen, en los meses de Abril y Octubre conocen la capacidad de la empresa; hay otros compradores o dueños de empresas que la conocen por haber visto el ShowRoom⁷ del CES de las Vegas, Nevada USA, que se efectúa todos los años en el mes de Enero, uno de los folletos que ocupamos en esta feria, se muestra a continuación; en este se da a conocer el lanzamiento de modelos disponibles para Latinoamérica para el año

RETRO PROYECCIÓN

no carga **DLP** a base de microespejos. ✓ *turno, edición. ángulo de visión poble* *Dos de 44" - 61" TCA.*



HD61THW263
super slim

- HD2+ w/DLP™ Light Engine (Digital Light Processing™) - 16.7 Millones de Colores.
- Ejemplo del mejor contraste de la tecnología micro-display.
- Digital Hi-Pix™ Picture Systems with TruScan Digital Reality™
- HD Conectividad con HDMI™ y 2-Way DTVLink
- CinemaScreen™ Floating Picture Screen
- Conexión a Internet - NetConnect™ - Ethernet con Microsoft Win CE(r)
- Sistema operativo e Internet Explorer(r) (IE) Web Browser
- Dimensiones: 46.65" H x 62.24" W x 6.85" D
- Peso: 135.3 Lbs

62 kg



HD50LPW134

- HD2+ w/DLP™ Light Engine (Digital Light Processing™) - 16.7 Millones de Colores.
- Ejemplo del mejor contraste de la tecnología micro-display.
- Digital Hi-Pix™ Picture Systems with TruScan Digital Reality™
- HD Conectividad con HDMI™ y 2-Way DTVLink
- CinemaScreen™ Floating Picture Screen
- Conexión a Internet - NetConnect™ - Ethernet con Microsoft Win CE(r)
- Sistema operativo e Internet Explorer(r) (IE) Web Browser
- Peso: 135.3 Lbs

62 kg



D61W66

- InfiniFocus™ CRTs
- TruScan™
- Componentes de Entradas HD (SYNCHROSCAN™)
- Entrada DVI con HDCP - New Connectivity
- Salida Sub-Woofer
- Virtual Dolby® con 4 Bocinas (2 - 1" Tweeters, 2 - 5" Mid-Range)
- Dimensiones: H x 52 3/16" W x 22 3/4" D
- Peso: 162 Lbs

63 5/8 61 1/4 25 1/8 73 3/4
161.5 kg 155 kg 108 kg 115 kg



D52W66

- InfiniFocus™ CRTs
- Componentes de Entradas HD (SYNCHROSCAN™)
- Entrada DVI con HDCP
- Salida Sub-Woofer
- Virtual Dolby con 4 Bocinas (2 - 2" Tweeters, 2 - 5" Mid-Range)
- Dimensiones: H x 48 3/4" W x 22 3/4" D
- Peso: 148.7 Lbs

141 kg 144.1 kg 73 kg 67 kg

Hay dif. modelos. 50 kg W66, LPW134, THW263, LPW167.

CRT

may Super Slim.

Pantalla Plana 29"



MR-29TF522T

- TruFlat™ Picture Tube
- Libreta de notas
- Bloqueo infantil
- Filtro Combo Digital de 3-Líneas
- Lista de canales favoritos
- Salidas (como para un DVD Reproductor, o una señal de Satellite) para recibir imagen
- Entradas de Video Componente (Y Pr Pb)
- Conexión para una Real L+R+V Device (cuando un Componente de Video esta en conectado en una entrada), mas un Set Frontal L+R+V con entradas de S-Video

Pantalla Convencional 29"



MR-29V412T

- Libreta de notas
- Bloqueo infantil
- Filtro Combo Digital de 3-Líneas
- Lista de canales favoritos
- Reloj y despertador en pantalla
- Salidas (como para un DVD Reproductor, o una señal de Satellite) para recibir imagen
- Entradas de Video Componente (Y Pr Pb)
- Conexión para una Real L+R+V Device (cuando un Componente de Video esta en conectado en una entrada), mas un Set Frontal L+R+V con entradas de S-Video

Pantalla Plana 29"



MT-29TF18

- Protección de Pantalla
- Sonido Estereotónico
- Efectos de Sonido
- Miróscopo Biológico
- Libreta de Mensajes
- Calendario/Reloj
- Lista de canales favoritos
- Aplicaciones DVD
- Efectos de Imagen
- S-Video
- Búsqueda automática
- Seguro de niños / hotel
- V-Chip contra violencia
- MTS / SAP
- Segunda opción de audio
- Temporizador sleep

Pantalla Plana 21", 25", 29"



MT-29SL181

- Auto-búsqueda de canales
- Sonido Estereotónico
- Libreta de Mensajes
- Protección de Pantalla
- Miróscopo Biológico
- Aplicaciones DVD
- S-Video
- MTS/SAP
- Función apagado automática
- Reloj inteligente
- Reducción de ruido bajo
- Efectos de Imagen
- Efectos de sonido
- V-Chip/CCD
- Canal Favorito
- Color ajustable a temperatura
- Función sleep
- Reducción de ruido

⁷ ShowRomm : Espacio donde se exhiben los productos de la marca correspondiente así mismo los nuevos productos para el año correspondiente.

17

TCL

Technology Comforts Life

MT-14LN276

MT-21LN276



14" Dimensiones > 410x365x332 mm
Peso > 10 Kg
21" Dimensiones > 610x494x456 mm
Peso > 22 Kg

Pantalla Convencional 14"/21"

Sonido Estereofónico(21")
Horóscopo Biológico
Libreta de Mensajes
Calendario / Reloj
Protección de Pantalla
Efectos de imagen
Seguro de niños / hotel
V-Chip contra violencia
Entrada AV*2
Salida AV*1
Efectos de sonido(21")
Reloj inteligente(21")
Búsqueda Automática(21")
Menú inicial: inglés / español

MT-14V27



Dimensiones > 441x371x330 mm
Peso > 10 Kg

Pantalla Convencional 14"

Protección de Pantalla
Temporalizador sleep
Horóscopo Biológico
Lista canales favoritos
Libreta de Mensajes
Calendario / Reloj
Efectos de imagen
Seguro de niños/hotel
V-Chip contra violencia
Entrada AV*2
Salida AV*1

MT-21FG189



Dimensiones > 610x500x456 mm
Peso > 24 Kg

Pantalla Plana 21"

Sonido Estereofónico
Horóscopo Biológico
Libreta de Mensajes
Calendario / Reloj
Protección de Pantalla
Efectos de imagen
Efectos de sonido
Lista canales favoritos
Aplicaciones DVD/S-Video
Seguro de niños/hotel
V-Chip contra violencia
Auto-búsqueda de canales
Temporalizador sleep
Reloj inteligente
Auto apagado/encendido
Calendario/Reloj
Reducción de ruido
Segunda opción de audio

MT-21SL181



21" Dimensiones > 610x306x456 mm
Peso > 22 Kg
25" Dimensiones > 702x505x529 mm
Peso > 33 Kg
29" Dimensiones > 784x535x579 mm
Peso > 45 Kg

Pantalla Plana 21"/25"/29"

Auto-búsqueda de canales
Sonido Estereofónico
Libreta de Mensajes
Protección de Pantalla
Horóscopo Biológico
Aplicaciones DVD
S-Video
MTS/SAP
Función apagado automática
Reloj inteligente
Reducción de ruido bajo
Efectos de imagen
Efectos de sonido
V-Chip/CCD
Canal Favorito
Color ajustable a temperatura
Función sleep
Reducción de ruido

MT-25XD289

MT-21XD289



21" Dimensiones > 610x494x456 mm
Peso > 24 Kg
25" Dimensiones > 702x516x530 mm
Peso > 31 Kg

Pantalla Convencional 21"/25"

Sonido Estereofónico
Horóscopo Biológico
Libreta de Mensajes
Calendario / Reloj
Protección de Pantalla
Efectos de imagen
Efectos de sonido
Lista canales favoritos
Aplicaciones DVD
Seguro de niños/hotel
V-Chip contra violencia
S-Video
Sonido AV*estereo
Reloj inteligente
Función apagado automática
Off/on sleep
Reducción de ruido

MT-29TF18



Dimensiones > 754x583x503mm
Peso > 44 Kg

Pantalla Plana 29"

Protección de Pantalla
Sonido Estereofónico
Efectos de sonido
Horóscopo Biológico
Libreta de Mensajes
Calendario / Reloj
Lista canales favoritos
Aplicaciones DVD
Efectos de imagen
S-Video
Búsqueda automática
Seguro de niños / hotel
V-Chip contra violencia
MTS / SAP
Segunda opción de audio
Temporalizador sleep

TTE MEXICO , S.A. de C.V.

WWW.TCL.COM.MX

TTE México: Insurgentes Sur 885 Planta Baja, Colonia: Ampliación Nápoles, México DF, CP 03840.

Teléfono- (55) 55436888 Servicio a Clientes 01-800-9118833 Fax- (55) 55434823

o

Los comentarios dentro de la negociación con el comprador, son sobre la comparación de las marcas de la competencia con nuestros modelos, sus funciones y el diseño de los mismos aparatos para esto, es la realización del estudio previo del mercado de las marcas existentes en cada mercado, esto es una base importante para poder hacer la negociación, dado que, de antemano se conoce las funciones de los modelos de la competencia se puede hacer énfasis en las funciones extras que desempeña nuestra marca contra la competencia. En cuanto al precio, también ayuda dado que como fabricante se puede tener un dato preciso del precio de venta de la competencia y proponer nuestros precios competitivos, ya que muchos modelos son elaborados en México y se pueden obtener ventajas con los Tratados de Libre Comercio que tiene México con la mayoría de los países y estos productos se encuentran libres de aranceles o los precios de los modelos ensamblados desde China, son precios que permiten ser mas competitivos en cualquier mercado extranjero.

Como resultado de la realización de los cinco pasos anteriores, se consiguen los elementos suficientes para argumentar que los productos que tenemos son una buena opción para invertir en una marca reconocida como lo es RCA (hay que recordar que la marca RCA pertenece a la empresa THOMPSON, empresa Americana con la matriz en Indianápolis, Tennessee, EE UU) y que es una marca de prestigio con más 40 años de presencia en América, lo cual es un plus para poder defender el producto y el precio ofertado

Otro aspecto que utilizamos para poder estar cerca del cierre de una venta es la oferta 1% de Spare parts o refacciones que se da por la cantidad total vendida además, dependiendo de la cantidad invertida o compra se puede dar otro tipo de ventajas como apoyo en porcentaje CO-OP (apoyo para publicidad). Este conjunto de elementos son muy atractivos dentro del mercado dado que muchas empresas de electrodomésticos ofrecen apoyo de servicio técnico en centros de servicio que a largo plazo resulta más caro para el Distribuidor local por la falta de piezas para su compostura.

o

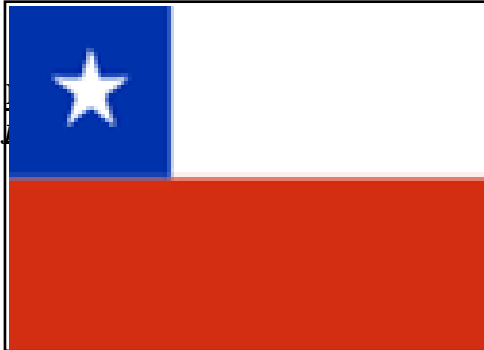
Una vez realizada las propuestas, es necesario dar seguimiento a las decisiones que vaya tomando el comprador o el dueño de la empresa y lograr el cierre de la venta, una vez aceptado los precios por el cliente, viene el siguiente paso; cómo establecer los términos de pago y el tiempo de entrega; se debe tener en cuenta que hay clientes que prefieren hacer una transferencia electrónica como mis clientes en Chile y en Venezuela, que por su sistema Gubernamental tan rígido que ha implementado el Presidente Hugo Chávez con el control de las Divisas a través de CADIVI; se trabaja con Carta de crédito; la empresa TTE MÉXICO SA de CV pide trabajar en Cartas de crédito irrevocable⁸ y a la vista⁹.

A Continuación presentaré el caso de República de Chile, en primera instancia describiré un análisis Macroeconómico y datos Generales y después describiremos mis actividades cuando estuve en este país de Sudamérica que actualmente es la segunda Economía más fuerte después de México en América Latina para realización de un estudio de mercado para el relanzamiento de la marca RCA.

⁸ Carta de crédito irrevocable: Tipo de carta de crédito que no se puede ser modificada o canceladas en cualquier momento, sin el consentimiento previo de todas las partes.

⁹ A la vista: Son aquellas pagaderas a sus beneficiarios a la presentación de toda la documentación requerida en su texto.

República de Chile



Lema nacional: *Por la razón o la fuerza.*



<u>Capital</u>	<u>Santiago de Chile</u> ¹
• <u>Población</u>	5.428.590 (2002)
• <u>Coordenadas</u>	33° 26' 16" S 70° 39' 01" O
<u>Mayor ciudad</u>	<u>Santiago de Chile</u>
<u>Idiomas oficiales</u>	<u>Castellano</u>
<u>Forma de gobierno</u>	<u>República democrática presidencial</u>
<u>Presidente</u>	<u>Michelle Bachelet</u>
<u>Independencia</u>	De <u>España</u>
• 1ra Junta de Gob.	<u>18 de septiembre de 1810</u>
• Declarada	<u>12 de febrero de 1818</u>
<u>Superficie</u>	<u>Puesto 38°</u>
• Total	756.950 ² km ²
• % agua	1,07%
<u>Fronteras</u>	<u>6.171 km</u>
<u>Costas</u>	<u>6.435 km</u>
<u>Población</u>	<u>Puesto 60°</u>
• Total	16.134.219 (2006 est.)
• <u>Densidad</u>	21,31 hab./km ²
<u>PIB (PPA)</u>	<u>Puesto 45°</u>
• Total (2005)	US\$ 207.032 millones
• <u>PIB per cápita</u>	US\$ 12.727
<u>IDH</u> (2003)	0,854 (37°) – Alto
<u>Moneda</u>	<u>Peso chileno</u> (\$, <u>CLP</u>)
<u>Gentilicio</u>	Chileno, -a
<u>Huso horario</u>	<u>UTC-4³</u>
• en verano	<u>UTC-3³</u>
<u>Dominio Internet</u>	<u>.cl</u> (<u>nic-cl</u>)
<u>Código telefónico</u>	+56
<u>Prefijo radiofónico</u>	3GA-3GZ, CAA-CEZ, XQA-XRZ
<u>Código ISO</u>	152 / CHL / CL
Miembro de:	ONU , OEA , APEC , Mercosur CSN

o



Norte Grande

Abarca las regiones políticas I y II (Tarapacá y Antofagasta, respectivamente), correspondiendo geográficamente al área más seca y árida del país. Las principales ciudades son Arica, Iquique y Antofagasta. En esta zona se encuentra San Pedro de Atacama, el geysir del Tatio, los salares y los restos arqueológicos de las culturas altiplánicas.

Norte Chico

Coincide con las regiones de Atacama (III) y Coquimbo (IV). Es una zona de grandes contrastes geográficos, que van desde la aridez del desierto a la fertilidad de los valles transversales. Con un clima privilegiado, es un área apta para la observación astronómica y la actividad turística: cielos limpios la mayor parte del año y playas de aguas cálidas y templadas. Se encuentran en esta zona los observatorios astronómicos de La Silla, European Southern Observatory y el Tololo, el Valle del Elqui y diversos balnearios.

Centro

Corresponde a las regiones de Valparaíso, Libertador Gral. Bernardo O'Higgins, del Maule y Metropolitana (V, VI y VII, respectivamente). En esta zona se concentra la actividad administrativa, económica y política del país. Poseedora de un clima benigno, idóneo para las actividades agrícolas, en esta zona se ubican las vitivinícolas con más tradición, los balnearios más famosos de Chile y los mejores centros de esquí de Sudamérica.

Sur

Abarca las regiones del Bío-Bío (VIII), Araucanía (IX) y Los Lagos (X). El paisaje se torna verde y el clima más lluvioso, aquí se encuentra la famosa "región de los lagos".



Patagonia Norte

Abarca la región de Aysén (XI). En esta zona Chile parece quebrarse en pequeñas islas, de las cuales destaca la de Chiloé. Aquí se encuentran La Carretera Austral, el Lago Elizalde, el río Futaleufú y la Laguna San Rafael.

Patagonia Sur

Abarca la XII región de Magallanes y la Antártica Chilena. Con un clima inhóspito, en esta zona se encuentran los últimos asentamientos humanos del continente. Tierra del Fuego, P. Nac. Torres del Paine, Estrecho de Magallanes y el centro de esquí más austral del mundo, son sólo algunos de los atractivos.

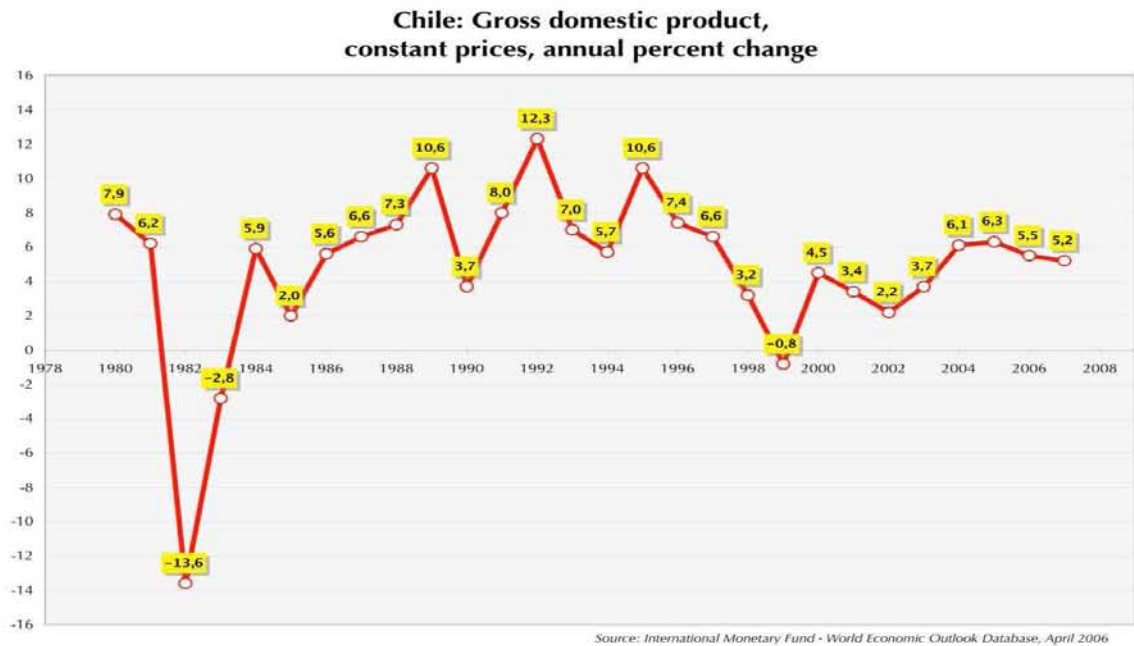
o

Economía La economía chilena es conocida internacionalmente como una de las más sólidas del continente. A pesar de que a lo largo de su historia ha enfrentado diversos períodos de crisis, en la actualidad tiene un importante y sostenido crecimiento sostenido durante los últimos años. El modelo económico neoliberal, que fue implantado durante el Régimen Militar, se ha mantenido por los gobiernos con certacionistas sufriendo algunas reformas para poder costear los programas sociales del gobierno.

Tras años aislados, Chile en la actualidad es un mercado abierto al mundo, con una economía caracterizada por la exportación y la explotación de materias primas. Durante el año 2005, el total de exportaciones superaron los US\$39.536 millones aumentando en un 50%, principalmente debido a los diversos tratados firmados con la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, el Acuerdo P4 y China, sus principales socios comerciales, y a la integración a diversos foros económicos como la APEC o el Mercosur, donde es miembro asociado. Por otro lado, las importaciones alcanzaron una cifra de US\$30.300 millones, con un crecimiento total del PIB de un 6,3%, llegando a US\$115.300 millones y 7.088 dólares per cápita, que junto con el ingreso per cápita de México son los más altos de America Latina.

América Latina.

El principal producto comercial es la minería del cobre, el cual satisface el 36% del mercado mundial. aunque también es importante la explotación de otros recursos como molibdeno, plata y oro. La extracción cuprífera representa, en la actualidad, el 30% de las exportaciones del país, la que en 1970 llegaba a más del 60% de éstas. La empresa nacional Codelco Chile es una de las mineras más grande del mundo y explota los principales yacimientos del país, como Chuquicamata y El Teniente. La minería es la principal actividad económica de las regiones de Tarapacá, Antofagasta y Atacama y es de gran importancia en la región de Coquimbo, Valparaíso y O'Higgins. En la Región de Magallanes, la explotación de yacimientos de petróleo es de suma importancia para el abastecimiento interno.



Crecimiento económico de Chile desde 1980

La agricultura y la ganadería son las principales actividades de las regiones del centro y del sur del país. La exportación de frutas y verduras ha alcanzado niveles históricos al abrirse las puertas de los mercados europeos y asiáticos, al igual que productos de la explotación forestal, pesquera y de crustáceos. Un ejemplo de esto es que, durante los últimos años, Chile se ha convertido en el primer exportador del mundo de salmón, tras superar a Noruega en el 2006, y es uno de los más importantes en el rubro vitivinícola.

La industria chilena es principalmente de abastecimiento local, a excepción de la producción de harina de pescado. Ésta se concentra en Santiago y, en menor grado, Valparaíso y Concepción. Durante los últimos años se ha tratado de impulsar la industria agroalimentaria, convirtiendo a Chile en una potencia de este rubro hacia el año 2010. Por otro lado, Chile se ha convertido como plataforma de inversiones extranjeras para otros países de Latinoamérica y muchas empresas han comenzado a instalar sus sedes corporativas en Santiago. También tiene una importante presencia en inversiones en el sector servicios en Latinoamérica.

o

La desigualdad de género también incide como variable en el dinamismo de la economía de Chile. La baja participación laboral de la mujer (la menor en América Latina) dificulta la reducción del desempleo. Además, se mantiene la gran diferencia salarial entre hombres y mujeres, a pesar de los avances en esta materia en los últimos años. La moneda oficial en Chile desde 1975 es el peso chileno (\$).

ELECTRONICASUDAMERICANA, CHILE

Ahora veremos el caso de la empresa **ELECTRONICASUDAMERICANA, CHILE** donde se maneja el tipo de Negociación en transferencias electrónicas, este tipo de clientes es el toda empresa desea dado que se llego al acuerdo de pagar un porcentaje por adelantando al poner la Orden y el resto antes de cargar la mercancía desde China, solo es cuestión de coordinar el embarque, dentro seguimiento con la persona responsable desde la matriz en China el embarque de los contenedores al barco, así mismo seguir con el rastreo de los documentos:

- El Certificado de Origen
- El Bill of lading.

En México mientras tanto tengo que coordinar con los siguientes departamentos dentro de la estructura de la empresa, empezando con el departamento de finanzas:

- La elaboración de las facturas, ejemplo en la pagina 27.

Con Tesorería verificar:

- el deposito correspondiente en nuestras Cuenta en NY

Con el departamento de logística la elaboración:

- De Parking list.

Una vez teniendo todos los documentos, es necesario reenviarlos al cliente dado que los necesita para la liberación de la mercancía en la Aduana de su país.

PROFORMA DE ELECTRONICASUDAMERICANA, CHILE

TTE México, S.A. de C.V.
 Av. Insurgentes Sur 885 Planta Baja
 Colonia Ampliación Nápoles
 México, D.F. C.P. 03840

PROFORMA INVOICE NO. IN0060217

We confirm our sale to:		Date: February 17th, 2006			
ELECTRONICA SUDAMERICANA Panamericana Norte No. 1397 Santiago, Chile.		Shipment: Vessel Delivery Date: 45 days after receiving 20% T/T, in advanced (Please provide contact information of your shipment agent.)			
Condition of Sale: FOB SHENZHEN		Payment Terms: 20% T/T in advanced and 80% T/T before loading			
Description of Goods:		Load quantity	QUANTITY	UNIT PRICE(FOB)	AMOUNT
BRAND	MODEL	40 HC	(PCS.)	(USD)	(USD)
RCA	MR-14V75	924	1848	55.86	103,229.28
RCA	MR-21V276	340	1360	76.44	103,958.40
RCA	MR-29V276	135	405	142.10	57,550.50
RCA	MR-29T18	159	318	172.48	54,848.64
TOTAL QUANTITY			3931	TOTAL AMOUNT:	319,586.82
TOTAL SAY UNITED STATES DOLLARS THREE HUNDRED AND NINETEEN THOUSAND, FIVE HUNDRED AND EIGHTY SIX DOLLARS EIGHTY TWO CENTS ONLY					
DESC:	TV, 14" normal flat, 21" normal flat, 29" normal flat and 29" Pure flat. 1% Free Spare Parts only: Microprocessor MCV, HV Transformer Flyback, Power Supply Regulator IC, Audio Amplifier IC, Frame Reflection IC, Line Deflection Transistor and IC-EEPROM.				
OTHERS:	Documents other than B/L, Commercial Invoice, Packing List, and C/O are not accepted, except agreed by us and on the Applicant's expenses, if any. Transshipment allowed Partial Shipment allowed				
TOTAL:	US\$319,586.82 (This total amount exclusive of ocean freight and insurance, which will be paid by buyer)				
ADVISING BANK:	CITYBANK, N.A. 111 WALL STREET, 10043 NEW YORK, NY. TTE MEXICO S.A. DE C.V.				
ACCOUNT NAME:	36832765 US Dollars				
ACCOUNT NUMBER:	021000089				
CLABE:	CITIUS33				
BANK CODE:	TTE MEXICO S.A. DE C.V.				
BENEFICIARY:	Av. Insurgentes Sur 885 Planta Baja, Colonia Ampliación Nápoles México, D.F., C.P. 03840				
CUSTOMER'S SIGNATURE WITH COMPANY STAMP	For and on behalf of TTE Mexico, S.A. de C.V. <i>Authorized Signature(s)</i>				
* Please kindly fax this proforma invoice as order confirmation.					

FORM 11-03 08/19/06

Banco de Chile

ELECTRONIC PAYMENT INSTRUCTIONS

 US DOLLAR

Number: 100144806

 FOREIGN CURRENCY

Please Type or Print to Avoid Possibility of Errors

PLEASE FAX DIRECTLY TO: (212) 593-9770

DATE: 20/02/2006

We authorize Banco de Chile Miami Branch to debit our Account No. 202008651 and process the following instruction:

Account Holder Name: ELECTRONICA SUDAMERICANA LIMITADA

Amount: \$ 63,917.36 Currency: US\$ Value Date: 20/02/2006

Amount in words: SESENTA Y TRES MIL NOVECIENTOS DIECISIETE 36/100 DOLARES

I. PAYEE BANK:
 Name: CITIBANK, N.A.
 City: NEW YORK State: NEW YORK
 ABA (only for American Institutions): 210000089

II. INTERMEDIARY BANK: (required in case of payment to foreign beneficiary)
 Name:
 City: Country:
 Swift Address: Account No.:

III. BENEFICIARY BANK:
 Name:
 City: Country:
 Swift Address: Account No.:

IV. BENEFICIARY:
 Name: TIE MEXICO, S.A. DE C.V.
 Account No.: 3 6 8 3 2 7 6 5 US DOLLARS
 Address: AV.INSURGENTES SUR 885 P.BAJA, COLONIA AMPLIACION NAPOLES,MEXICO D.F.

V. REFERENCE: (limit to 76 characters)
 PROFORMA INVOICE No.: JN0060217 (20%)
 OUR REFERENCE: 206036


 Authorized By

 Authorized by
 22/02/06

 Tesorevic

 100 St. ...
 MIAMI BRANCH

Una vez tenemos esto dos requisitos cubiertos es necesario empezar a coordinar la información con la planta en China a través de llamadas o e mails donde se proporciona la información y tanto necesaria como adicional como el sistema de Señal de televisores (NTCS, PAL M o PAL N)¹⁰ .

Después se da seguimiento a producción, y se empieza a coordinar con la Naviera responsable de la salida del puerto de Shenzhen, China elaborando el Booking¹¹ y una vez teniendo el Booking se

¹⁰ Los sistemas de transmisión Televisa depende a la latitud donde se encuentre el país, por ejemplo en Europa y América del Norte se Ocupa NTCS, En Sudamérica y África y parte de Oceanía se ocupa PAL N y Asia y parte del pacifico PAL M

¹¹ Booking : Es la reservación de la línea naviera ,donde se especifica el barco así como el numero de Bill of Lading para el mismo

o

procede elaborar el Bill of lading¹²; así como la revisión de la misma(estos documentos se podrán ver en la paginas 30 a 33).



Realizados estos pasos es necesario coordinar la información de tiempo y salida del buque desde China y es el tiempo de volver hablar con el cliente para el deposito del resto de dinero la pro forma y asi poder dar la orden al departamento de China, de que lleve la mercancía al puerto de salida y cargar el buque para empezar a calcular el tiempo de arribó a Chile con el cliente, una vez terminado el proceso de carga es necesario que el encargado de logística, desde China me mande los documentos como el Certificado de origen y el Bill of lading , mientras en México se elaboran las facturas, el parking list¹³(se especifica en la pagina 32) de las mercancías, una vez que se tienen los papeles es necesario mandar toda la documentación elaborada en un paquete al cliente para que el a su vez y con el dato de la fecha de arribó vaya al puerto de San Antonio, Chile y pueda hacer los tramites pertinentes ante la Aduana Chilena y así poder liberar su mercancía en puerto.

Después solamente se da seguimiento a las dudas, quejas o preguntas que vayan surgiendo y como la competencia esta dando material de apoyo para las ventas a sus clientes cuando, es entonces donde se realiza un estudio de mercado con su departamento de desarrollo y proponerle junto con Marketing las mejores estrategias dentro del mercado para una mayor rentabilidad dentro de la inversión realizada por ellos.

¹² Bill of lading: Es el documento que elabora la línea naviera donde se ponen los datos del embarcador, comprado y los números de los contenedores y el número de piezas cargadas en los contenedores.

¹³ Parking list : Es la descripción de las piezas dentro de los contenedores

ORIGINAL

1. Exporter TEL KING ELECTRICAL APPLIANCES (HUZHOU) CO., LTD HUTZHOU, GUANGDONG, CHINA		Certificate No. 050857564 06C4413B0055/00349 CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA		
2. Consignee ELECTRONICA SUDAMERICANA PANAMERICANA NORITE NO. 1397 SANTIAGO, CHILE		5. For carrying authority use only		
3. Means of transport and route SHIPMENT FROM CHIWAN, CHINA TO SAN ANTONIO, CHILE BY VESSEL "CMA CGM TUCANO/MA1731" SAILING ON/ABOUT APR 15, 2006		4. Country / region of destination CHILE		
6. Marks and numbers N/M	7. Number and kind of packages; description of goods COLOR TV (MODEL NO. :NR-14V75) COLOR TV (MODEL NO. :NR-21V276) COLOR TV (MODEL NO. :NR-29V276) COLOR TV (MODEL NO. :NR-29TF18) TOTAL: THREE THOUSAND NINE HUNDRED AND THIRTY FIVE (3935) CARTONS ONLY. *****	8. H.S.Code 8528 8528 8528 8528	9. Quantity 1848SETS 1360SETS 405SETS 318SETS	10. Number and date of invoices TW060745 APR. 15, 2006
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.  HUIZHOU APR. 15, 2006		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.  HUIZHOU APR. 15, 2006		

EJEMPLO DE PACKING LIST

TCL

TTE MEXICO SA DE CV
 RFC: TME-090528752
 EMERGENCIAS SUR 885 P.B. SANTA BAJA
 COLONIA AMPLIACION NAPOLES, MEXICO D.F. C.P. 03840
 TEL. 52 55 55 47 48 44 FAX: 55 55 48 55

PACKING LIST

CLIENTE:
 ELECTRONICA SUDAMERICANA
 PANAMERICANA NOROCCIDENTAL
 SANTIAGO, CHILE
 No. de RUT: 796.4743-4

TTE México, S.A. de C.V.
 FECHA: 26/04/2006
 PAGINA: ME 0405287S2
 DIRECCIÓN: Emergencias Sur 885 P.B.
 Colonia Ampliación Nápoles
 México, D.F. C.P. 03840


VESSEL: CMA CGM TUCANO
 ETD YANTIAN: APR 15, 2006

CTN NO.	DESCRIPCION	QTY.	N.W.	G.W.	L	W	H	TOTAL
AMFL8662774(40HQ)								
VOLUMEN TOTAL: 73.48 CBM PESO BRUTO: 5085.20 KG PESO NETO: 3009.20 KG								
PIL NO: ESC600006A1								
A881-A1020	Televisión 21" Pantalla Normal NF Modelo: MR-21V275, Marca: RCA	340	20.88	23.75	66	58	54	340
ECMU4990490(40HQ)								
VOLUMEN TOTAL: 58.10 CBM PESO BRUTO: 7513.25 KG PESO NETO: 4664.41 KG								
PIL NO: ESC600006A1								
A150-A318	Televisión 29" Pantalla Plasma TF Modelo: MR-29TF10, Marca: RCA	159	43.99	49.14	87	60	70	159
ECMU9097796(40HQ)								
VOLUMEN TOTAL: 64.26 CBM PESO BRUTO: 6315.56 KG PESO NETO: 3653.86 KG								
PIL NO: ESC600006A1								
A95-A548	Televisión 14" Pantalla Normal NF Modelo: MR-14V70, Marca: RCA	750	10.2	12.4	51	43	39	750
PIL NO: ESC600006A1 Refacciones para TV 14"								
S1-S1	TRANSISTOR 3DD1555	18	5	6.6	62	40	15	1
S1-S1	Transformador de alto voltaje FLBACK B9C25-0278Z	18	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado TDA7057AD (TEL. AUDIO D/P)	18	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado STV9302B	18	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado MCU 8825KRN(TCL-A21V01-TO)	18	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado MC44609P40G	18	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado EEPROM 93M24C08 (WHITE)	18	0	0	0	0	0	1
PIL NO: ESC600006B51 Refacciones para TV 21"								
S1-S1	TRANSISTOR 3DD1555	14	6.5	7	62	39	15	1
S1-S1	Circuito Integrado MCU 8825KRN(TCL-A21V01-TO)	14	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado STV902B	14	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado TDA7057AD (TEL. AUDIO D/P)	14	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado MC44609P40G	14	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Circuito Integrado EEPROM 93M24C08 (WHITE)	14	0	0	0	0	0	1
S1-S1	Transformador de alto voltaje FT B9C25-0278G	14	0	0	0	0	0	1
PIL NO: ESC600006CS1 Refacciones para TV 29"								
S1-S1	TRANSISTOR 3DD1555	4	1.7	2	30	25	15	1

RCA

THOMSON

EJEMPLO DE FACTURA DE ELECTRONICASUDAMERICANA




TTE MÉXICO, S.A. DE C.V.
 R.F.C. TME-040628 752
 INSURGENTES SUR 885 PLANTA BAJA
 COLONIA AMPLIACIÓN NÁPOLES MÉXICO, D.F. C.P. 03840
 TEL.: 52 55 8543 4844 FAX: 55 43 48 23


Fecha	Página
26/04/2006	1
N° Factura	
02632	

Cliente ELECTRONICA SUDAMERICANA PANAMERICANA NORTE No. 1397 SANTIAGO, CHILE No. DE RUT 79814740-4	Envío
---	----------------------

N° de Orden	Fecha Orden	N° de Cliente	Vendedor	N° de OC	Enviar Via	Cond.
			CARLOS			

Cant. Ord.	Cant. Env.	Cant. B/O	N° Artículo	Descripción	Precio Unit.	UM	Precio Total
340	340		MR-21V275	P/L No. E50000008A1 Televisor 21" pantalla NF marca TCL	75.48735	USD	25.577.35
							
CONTENEDOR No. ECMU9745060 Tipo de cambio del día 26 de abril 2006 11.0642							

Comentarios: Pago en una sola exhibición	<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Subtotal</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">25,577.35 USD</td> </tr> <tr> <td>LVA.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Monto total</td> <td style="text-align: right;">25,577.35 USD</td> </tr> <tr> <td>Menos Anticipo</td> <td style="text-align: right;">25,577.35 USD</td> </tr> <tr> <td>Menos desc./pago</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Monto a pagar</td> <td style="text-align: right;">0.00 USD</td> </tr> </table>	Subtotal	25,577.35 USD	LVA.		Monto total	25,577.35 USD	Menos Anticipo	25,577.35 USD	Menos desc./pago		Monto a pagar	0.00 USD
Subtotal	25,577.35 USD												
LVA.													
Monto total	25,577.35 USD												
Menos Anticipo	25,577.35 USD												
Menos desc./pago													
Monto a pagar	0.00 USD												



(VEINTICINCO MIL NOVECIENTOS SETENTA Y SIETE DÓLARES AMERICANOS 35,100)

Este documento es una factura de venta de mercancías y no constituye un comprobante de pago.
 El presente documento es una factura de venta de mercancías y no constituye un comprobante de pago.
 El presente documento es una factura de venta de mercancías y no constituye un comprobante de pago.
 El presente documento es una factura de venta de mercancías y no constituye un comprobante de pago.
 El presente documento es una factura de venta de mercancías y no constituye un comprobante de pago.

o

Además tengo otras actividades, tuve la oportunidad de realizar el viaje a Chile el año pasado que tuvieron un par de objetivos:

- Hacer un estudio de mercado comparativo con los años 2004-2005.
- Elaboración de estrategias de mercado mas eficientes para colocaron de la marca **RCA** en el mercado de consumo de televisores.

A continuación les muestro algunos resultado finales del estudio de mercado realizado entre el comparativo de los años 2004-2005, tomando en cuenta una muestra en la capital de Santiago, Chile y las mayores tiendas de distribución de Electrodomésticos.

Datos generales

- EL MERCADO CHILE LO COMPONEN 15 MILLONES DE PERSONAS
- EL CAMBIO DE UN DÓLAR EQUIVALE A 510.00 PESOS CHILENOS
- LA POBLACION EN SANTIAGO LO COMPONE 35 % DE LA POBLACION TOTAL

Estos datos nos arrojan que la mayor concentración de población se encuentra en la Región I, donde esta la Capital, Santiago, Chile con una población total de 5'250,000 habitantes del total del país.

Para poder realizar propuestas y estrategias de colocación de la marca RCA, es necesario primero tomar muestras del conocimiento y gusto de la gente por marcas de Televisores para poder llevar a cabo realizar estrategias comerciales adecuadas a nuestros intereses como compañía en este país Sudamericano.

o

A continuación se muestran los cuestionarios realizados en dos plazas que se encuentran en diferentes sectores Económicos de la Capital, La plaza Vespucio se encuentra en un Sector Socioeconómico de C1, en la tabla de salarios de Chile son personas cuyo Ingreso mensual equivale a \$ 517.00 USD mensuales, donde la mayoría de los asistentes son obreros calificados donde se encuentra al Sur del Centro de Santiago donde se encuentra una zona Industrial importante, comunicada por la Autopista PANAMERICA que es la carretera que cruza todo el país y la otra plaza es PARQUE ARAUCO, una de las plazas mas nuevas de Santiago donde se concentran, la mayoría de las tiendas de prestigio del país como FARABELLA, RIPLEY, JUMBO, etc. esta se encuentra en la zona residencial, mejor conocida como Las Condes, la gente que visita es del Sector Socioeconómica B, Personas con estudios universitarios y con puestos Directivos con un ingresos por arriba mensual de \$900.00 USD mensuales.

ESTUDIO DE MERCADO DE PLAZA VESPUCIO.

1 ¿Tiene Televisores en su casa?

Observaciones:

El 100 % de la población entrevistada tiene televisores de un total de 250 encuestados

2.- DE LAS SIGUIENTES MARCAS, ORDENE ¿CÚAL CONSIDERA MEJOR TECNOLÓGICAMENTE? (ORDENE DE 1 A 7 DE MAYOR A MENOR).

Observaciones:

La escala de percepción de los encuestados por las marcas es la siguiente:

PHILIPS	38.18 %
LG	40.00 %
PANASONIC	18.18 %
DAEWOO	1,82 %
IRT	1.82 %
RCA	0.00 %
RECCO	0.00 %

o

3.- ENUMERE CUALES SON LOS FACTORES DE MAYOR A MENOR IMPORTANCIA QUE LO CONVENCEN PARA COMPRAR UN TELEVISOR (1-5).

Observaciones:

El grado de importancia al momento de compra sobre los factores expuestos es la siguiente:

- CALIDAD
- PRECIO
- TECNOLOGÍA
- MARCA
- PAÍS DE FABRICACIÓN

4 ¿CUALES SON LAS 3 MARCAS DE TELEVISORES QUE MAS CONOCE?

Observaciones:

El conocimiento de marcas de televisores de la población encuestada es:

SONY	32.32%
LG	17.07 %
PHILLIPS	17.07%
PANASONIC	11.59 %
SAMSUNG	7.32 %
DAEWOO	3.66 5
RCA	3.05 %
JVC	2.44 %
RECCO	1.83 %
IRT	1.83 %
GOLDSTAR	1.22 %
STARLIGH	0.61 %

5 ¿QUÉ MARCA NORTEAMERICANA DE TELEVISORES CONOCE USTED?

Observaciones:

En la muestra tomada refleja el conocimiento de las marcas norteamericanas en el porcentaje:

NINGUNA	37.93 %
SONY	34.48 %
PHILLIPS	15.52 %
RCA	8.62 %

o

DAEWOO	1.72 %
SAMSUNG	1.72 %

6 ¿COMO CONSIDERA LA TECNOLOGÍA NORTEAMERICANA EN LA FABRICACIÓN DE TELEVISORES?

Observaciones:

Los encuestados consideran la tecnología norteamericana:

BUENA	51.79 %
REGULAR	26.79 %
NO SABE	19,64 %
MALA	1.79 %
MUY MALA	0.00 %

7 USTED CONOCE LA MARCA RCA EN:

Observaciones:

El conocimiento de la marca en os productos RCA es la siguiente:

OTROS	29.33%
RADIOS	26.67%
No sabe/no contestó	17.33%
TELEVISORES	13.33 %
DISCMAN	13.33 %

o

ESTUDIO DE MERCADO TV PARQUE ARAUCO.

1 ¿Tiene Televisores en su casa?

Observaciones:

El 100 % de la población entrevistada tiene televisores de un total de 350 encuestas.

2 DE LAS SIGUIENTES MARCAS, ORDENE ¿CÚAL CONSIDERA MEJOR TECNOLÓGICAMENTE? (ORDENE DE 1 A 7 DE MAYOR A MENOR).

Observaciones:

La escala de percepción de los encuestados por las marcas es la siguiente:

PANASONIC	45.00%
PHILIPS	28.33%
LG	11.67%
DAEWOO	5.00 %
RCA	3.33%
IRT	2.00%
RECCO	1.67%

3 ENUMERE CUALES SON LOS FACTORES DE MAYOR A MENOR IMPORTANCIA QUE LO CONVENCEN PARA COMPRAR UN TELEVISOR (1-5).

Observaciones:

El grado de importancia al momento de compra sobre los factores expuestos es la siguiente:

- CALIDAD
- MARCA
- TECNOLOGÍA
- PRECIO
- PAÍS DE FABRICACIÓN

4 ¿CÚALES SON LAS 3 MARCAS DE TELEVISORES QUE MAS CONOCE?

Observaciones:

El conocimiento de marcas de televisores de la población encuestada es:

Sony	23.89%
Panasonic	18.89%
LG	13.33%
Samsung	13.33%

o

Philips	12.78%
Daewoo	5.56 %
RCA	5.00 %
IRT	3.89 %
JVC	1.11 %
M y S	0.56 %
Toshiba	0.56 %
Starlight	0.56 %
Goldstar	0.56 %

5 ¿QUE MARCA NORTEAMERICANA DE TELEVISORES CONOCE USTED?

Observaciones:

En la muestra tomada refleja el conocimiento de las marcas norteamericanas en el sig. Porcentaje:

No Conoce	45.45 %
RCA	39.39 %
LG	1.52 %
Panasonic	1.52%
Zenit	3.03 %
Toshiba	1.52%
JVC	3.03 %
Philips	1.52 %
Nestinghouse	1.52 %
Radioshack	1.52 %

6 ¿CÓMO CONSIDERA LA TECNOLOGÍA NORTEAMERICANA EN LA FABRICACIÓN DE ELECTRONICASUDAMERICANA, CHILE TELEVISORES?

Observaciones:

Los encuestados consideran la tecnología norteamericana:

BUENA	50.00%
REGULAR	25.00 5
MALA	11.67 %
MUY MALA	1.67 %
No sabe/no contesta	11.67 %

o

7 USTED CONOCE LA MARCA RCA EN

Observaciones:

El conocimiento de la marca en los productos RCA es la siguiente:

TELEVISORES	36.89 %
RADIOS	28.69 %
OISCMAN	19.67 %
OTROS	13.11 %
No sabe/no contesta	1.64%

PLANA DE POSESIONAMIENTO Y VENTAS DE RCA.

Se realizo una muestra en las comunas más representativas de la región metropolitana y su percepción de la marca RCA fue la siguiente:

El conocimiento de la marca RCA en dos sectores representativos de la población de los segmentos socioeconómicos B, C1, C2 y C3 es de un 4.25 %, esto quiere decir que de 100 entrevistados solo 4 conocen la marca RCA en televisores RCA es indicada como la marca mejor tecnológicamente en la fabricación de televisores con un 3.33 %.

Esto nos muestra que RCA es poco conocida situándola en el lugar que muestra la plana de posicionamiento siguiente:

o

Plaza Vespucio		Plaza Arauco.	
SONY	32,32 %	SONY	23,89%
LG	17,07 %	PANASONIC	18,89%
PHILLIPS	17,07 %	LG	13,33%
PANASONIC	11,59 %	SAMSUNG	13,33%
SAMSUNG	7,32 %	PHILLIPS	12,78%
DAEWOO	3,66%	DAEWOO	5,56%
RCA	3,05 %	RCA	5,00%
JVC	2,440/o	IRT	3,89%
RECCO	1,83 %	JVC	1,11%
IRT	1,83 %	M y S	0,56%
GOLDSTAR	1,22 %	TOSHIBA	0,56%
STARLIGH	0,61 %	STARLIGTH	0,56%
		GOLDSTAR	0,56%

Los factores de mayor importancia al momento de comprar un televisor son los siguientes:

Un 49.12 % piensa que es el Precio

Un 36,84 % piensa que es el Calidad

Un 1.75% piensa que es el Marca

Un 12.28% piensa que es la Tecnología

Por lo anterior, se necesita un trabajo de posicionamiento y difusión de la marca norteamericana de televisores en Chile difundiendo los atributos de alta calidad, prestigio, larga trayectoria, y respaldo de Electrónica sudamericana con precios de penetración en su etapa de lanzamiento, hasta su periodo de crecimiento.

FACTORES DE COMPRA DEL CONSUMIDOR CHILENO.

Ahora mostramos, unos datos del comportamiento del Consumidor a nivel MACRO con factores que afectan a la decisión de Compra y así como algunos resultados de un MARKET SHARE, la forma de distribución del mercado y el porcentaje de penetración por partes de las mayores tiendas en Electrodomésticos en la tiendas establecidas en la Capital del País.

COMPORTAMIENTO DE MERCADO

La escala de la marcas en la mente de las personas es como sigue de Acuerdo al estudio de mercado:

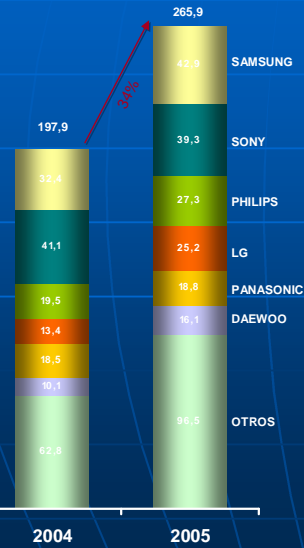
Sony	23.89%
Panasonic	18.89%
LG	13.33%
PHILLIPS	12.78%
RCA	5.00%

Factores de compra

- 49.12% piensa que el precio
- 36.84% piensa en la calidad
- 17.5% piensa en la marca
- 12.28% piensa en la tecnología

Market share

Electrónica

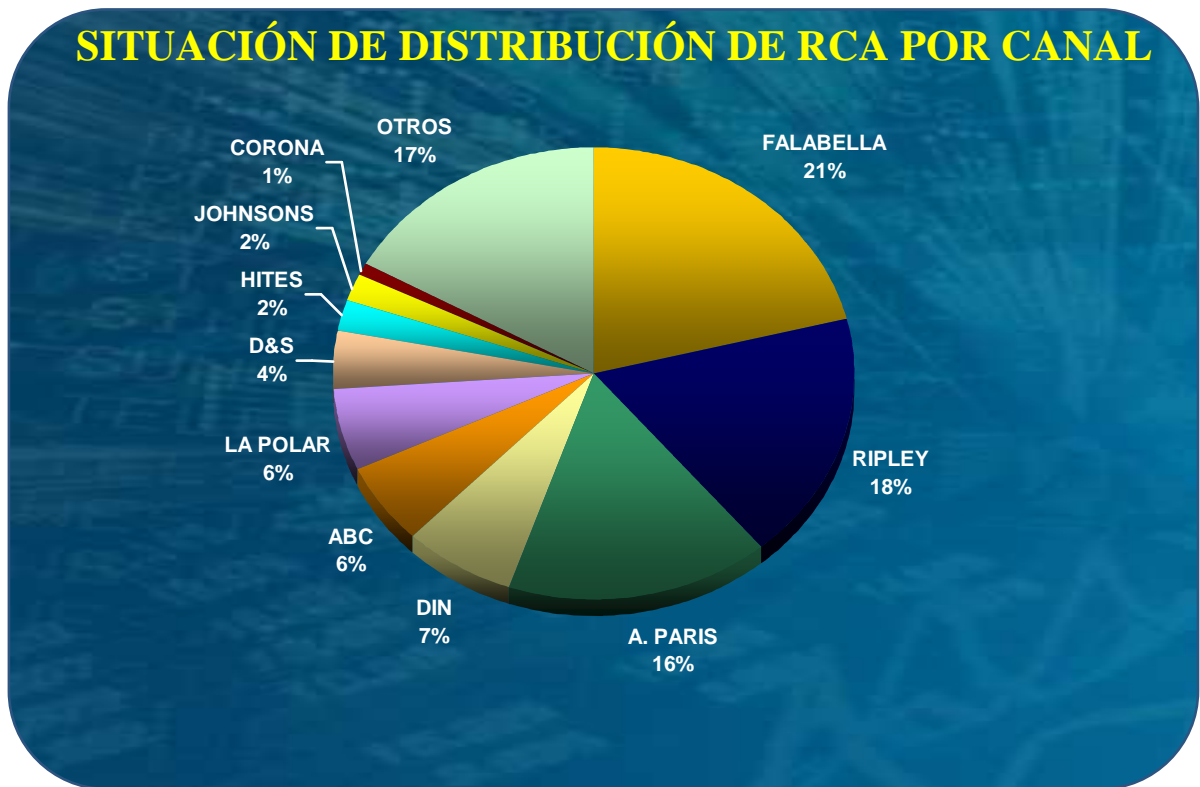


Mill. US\$ CIF Enero Diciembre 2003-2004

MARCA	US\$ CIF	%	US\$ CIF	%	Δ
SAMSUNG	32.444.372	16,4%	42.873.483	16,1%	32%
SONY	41.112.928	20,8%	39.340.120	14,8%	-4%
PHILIPS	19.525.197	9,9%	27.252.634	10,2%	40%
LG	13.352.759	6,7%	25.155.936	9,5%	88%
PANASONIC	18.539.157	9,4%	18.793.797	7,1%	1%
DAEWOO	10.124.380	5,1%	16.055.743	6,0%	59%
RECCO	3.976.006	2,0%	12.767.307	4,8%	221%
STARLIGHT	4.649.674	2,3%	8.901.419	3,3%	91%
IRT	5.746.035	2,9%	8.413.172	3,2%	46%
SHARP	1.833.938	0,9%	6.906.500	2,6%	277%
KIOTO	4.135.375	2,1%	6.758.627	2,5%	63%
RCA	6.785.423	3,4%	5.678.421	2,1%	-16%
OTROS	35.687.615	18,0%	47.094.961	17,7%	32%
TOTAL	197.912.859	100,0%	265.992.120	100,0%	34%

TV IMPORTS STATUS BY CATEGORY

CATEGORY	JAN-DEC 2004		JAN-DEC 2005		% DIF
	Value	%	Value	%	
CONVENCIONAL	461.301	70,2%	540.296	59,8%	17%
FLAT	193.453	29,5%	352.067	39,0%	82%
LCD	553	0,1%	6.218	0,7%	1024%
PLASMA	385	0,1%	3.052	0,3%	693%
PROJECTION	1.102	0,2%	1.834	0,2%	66%



Con este resultado de las gráficas anteriores podemos sacar las siguientes conclusiones:

- La población en la capital de Chile lo componen 5'250, 000 habitantes, de estas población el 5% conoce y ha consumió la marca RCA en años anteriores, lo cual representa 262,500 piezas anuales de televisores.
- Las marcas Propias tiene una gran parte del mercado consumidor de Televisores en el mercado Chileno.
- La marca RCA, en los años que dejo de poner modelos a disponibilidad de los consumidores, bajo su consumo y prefieren otras marcas como RECCO, STRALIGHT, IRT, DAEWOO, ETC.
- Comparativo de crecimiento del market share contra quantity de ventas al año en Dolares Americanos.

o

BRAND	\$ ventas 2004	% venta	\$ ventas 2005	% venta	% comparación de crecimiento
DAEWOO	10.124.380	5.1%	16.055.743	6.0%	0.9%
RECCO	3.976.006	2.0%	12.767.307	4.8%	22.1%
STARLIGHT	4.649.674	2.3%	8.901.419	3.3%	9.1%
IRT	5.746.035	2.9%	8.413.172	3.2%	4.6%
SHARP	1.833.938	0.9%	6.906.500	2.6%	1.7%
KIOTO	4.135.375	2.1%	6.758.627	2.5%	0.4%
RCA	6.785.423	3.4%	5.678.421	2.1%	-1.3%

Desde la década de los 90`s hasta 2004, el ultimo año donde la empresa Thompson Electronics realiza el ultimo resurtido de producto desde Indianápolis a la tiendas FARABELLA con un modelo exclusivo de televisores. Lo cual nos indica una falta de presencia en otras tiendas distribuidoras de electrónicos en el mercado chileno, en ese cortó tiempo otras marcas se apoderan del espacio dejado por la marca RCA y toman fuerza marcas propias (OEM) de las principales tiendas de distribución de electrónicos y la importancia de participación en el mercado de electrodomésticos, como se explica en la siguiente tabla:

MARCA	CORPORATIVO	% de participación en el mercado
RECCO	FARABELLA	21% (14 238 3674 USD)
IRT	RIPLEY	18% (12 204 312 USD)
STARLIGTH	A PARIS	16% (10 848 277 USD)
KIOTO	TIENDAS DIN	7% (4 746 121.4 USD)

Además de estos resultados para poder desarrollar las estrategias de marketing para el relanzamiento de la marca RCA tenemos que conocer características del mercado que vamos a tratar como sigue:

CARACTERÍSTICAS DE MERCADO

Mercado 2006.

Consumidores	Retorno a marcas establecidas Muy sensibles a precios (Demanda 100% elástica)
Competencia	Clara separación en marcas de volumen y marcas de valor Fuerte ingreso de nuevas tecnologías (LCD, FLAT, etc)
Compañía	Enfasis en productos premium Mayores esfuerzos en punto de venta y trabajo en conjunto
Producto	Ingreso productos de alta tecnología
Precio	Bajas de precio constante. Nuevas categorías reemplazan a las convencionales
Promoción	Punto de venta por sobre medios masivos. Promociones Combo.

o

Teniendo estos datos completos podemos elaborar la estrategia de marketing para el relanzamiento de la marca RCA en el mercado doméstico de la República de Chile.

Estrategia de Marketing



14

Plan de Marketing



17

Actividades de marketing



PUNTO DE VENTA

- Implementación de promociones
- Exhibiciones especiales
- Actividades (Teams, demostraciones, etc).
- Apoyo a publicaciones Co-op



EVENTOS

- Auspicio de eventos a consumidores finales
- Realización de eventos para fuerza de ventas
- Presentaciones de productos, lanzamientos



RELACIONES PUBLICAS

- Apoyo en información de productos
- LG como experto en temas de tecnología
- Eventos para periodistas
- Generación de noticias a través de acciones especiales

17

Plan de accion con ElectronicaSudamericana

Televisión: N; 5 En ventas

- Full line-up TV plano: primer precio, básico, especificado y premium
- Negocio de volumen con TV Conv 21" a 20 000 unidades
- Full line-up de TV LCD y Plasma
- Presencia en todas las revistas, destacando atributos diferenciadores

DVD y Vídeo: N; 5 En ventas

- Full line-up DVD: primer precio, básico, especificado y premium
- Fuerte presencia en tiendas: patas, POP
- Grabadores DVD: 3 categorías: primer precio, premium y combi.

Audio: Incrementar Market Share

- Incorporar nuevos modelos con mejor imagen y sonido
- Incorporar producto de alta potencia: 1010W PMPO
- Incorporar MP3 Players

o

RESULTADO

Hasta el momento se han vendido 14,668 televisores, sin tomar en cuenta 5,000 MP3 para empezar a tomar otra vez el mercado atacando las principales cadenas:

<i>CORPORATIVO</i>	% de participación en el mercado
<i>RIPLEY</i>	18%
<i>A PARIS</i>	16%
<i>TIENDAS DIN</i>	7%
<i>Total de Mercado</i>	<i>41% de participación.</i>

Con este esquema de participación se espera crecer en los siguientes meses al volumen esperado de 25,000 piezas al año del 2006.

A continuación, estudiaremos otro tipo de negociación internacional con el país de la República Bolivariana de Venezuela, donde por cuestiones de legislación interna del país en cuanto al tema de comercio internacional, implantado por el Gobierno del Presidente Hugo Chávez se realiza a través de documentos crediticios.

República Bolivariana de Venezuela



<u>Capital</u>	<u>Caracas</u>
• <u>Población</u>	<u>5,100,000 (2005)</u>
• <u>Coordenadas</u>	<u>10°30' N 66°58' O</u>
<u>Mayor ciudad</u>	<u>Caracas</u>
<u>Idiomas oficiales</u>	<u>Castellano²</u>
<u>Forma de gobierno</u>	<u>República federal democrática</u>
<u>Presidente</u>	<u>Hugo Chávez</u>
<u>Independencia</u>	
Declarada	<u>5 de julio de 1811</u>
Reconocida en España	<u>30 de marzo de 1845</u>
<u>Superficie</u>	<u>Puesto 33°</u>
• Total	<u>916.445³ km²</u>
• % agua	<u>0,3%</u>
<u>Fronteras</u>	<u>4.700 km aprox.</u>
<u>Costas</u>	<u>3.000 km aprox.</u>
<u>Población</u>	<u>Puesto 45°</u>
• Total	<u>25.730.435 (2006 est.)⁴</u>
• <u>Densidad</u>	<u>27 hab./km²</u>
<u>PIB (PPA)</u>	<u>Puesto 51°</u>
• Total (2004)	<u>US\$ 174,355 millones</u>
• <u>PIB per cápita</u>	<u>US\$ 6,467</u>
<u>IDH (2003)</u>	<u>0.772 (75°) – medio</u>
<u>Moneda</u>	<u>Bolívar (Bs, <u>VEB</u>)</u>
<u>Gentilicio</u>	<u>Venezolano, na</u>
<u>Huso horario</u>	<u>CET (UTC-4)</u>
<u>Dominio Internet</u>	<u>.ve</u>
<u>Código telefónico</u>	<u>+58</u>
<u>Prefijo radiofónico</u>	<u>YVA-YYZ / 4MA-4MZ</u>
<u>Código ISO</u>	<u>862 VEN VE</u>

Economía

La principal actividad económica es la extracción y refinación de petróleo para exportación y consumo interno. El petróleo es el recurso natural más abundante, procesado por la empresa estatal PDVSA. Su explotación oficial se inicia a partir de 1875, con la participación de la Compañía Petrolera del Táchira en la hacienda La Alquitrana localizada cerca de Rubio, en el estado Táchira. Poco después se construye la primera refinería en la cual se procesaban productos como la gasolina, el queroseno y el gasóleo. A partir de 1922 comienza la explotación petrolera a gran escala, ocasionando una gran cantidad de eventos que cambiaron drásticamente el rumbo del país. Por iniciativa del venezolano Juan Pablo Pérez Alfonzo, es fundada la OPEP en 1961. En los últimos años, después de muchos conflictos políticos y sociales, la economía presenta una importante recuperación, registrando un crecimiento en 2004 del 17% (uno de los más altos del mundo según el FMI) y al cierre de 2005 de un 9,4% del Producto Interno Bruto, liderando Venezuela por segundo año consecutivo el crecimiento económico de la región ([1]). Al 12 de Julio de 2006 los bonos soberanos venezolanos se cotizaron en su mayoría a la baja, el indicador de riesgo país de Venezuela EMBI+ se ubicó en 216 puntos básicos, mientras que las Reservas Internacionales se ubicaron en 32.462 millones de US\$. La tasa de desocupación de diciembre de 2005 (8,9%) disminuyó 2 puntos porcentuales con relación a diciembre 2004 (10,9%).

CADIVI Significado y Aplicación a las Telecomunicaciones y servicios *En la Gaceta Oficial N° 37.946 de fecha 26 de Mayo de 2004, se publicó la Providencia N° 052 emanada de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) en la que se regula la solicitud y otorgamiento de la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) a ser destinadas a la importación de servicios y bienes inmateriales en actividades del área de telecomunicaciones en fecha 6 de Mayo del mismo año.* Vigencia: La disposiciones la Providencia entrarán en vigor el 31/05/04

o

Objeto: Establece las normas que regulan los requisitos, controles y trámite para la AAD destinadas al pago de importaciones de servicios de conexión, arrendamiento de redes, instalación, reparación y mantenimiento de maquinarias, equipos y software importados; así como la importación de bienes intangibles o inmateriales, necesarios para la prestación de servicios de telecomunicaciones.

Ámbito de Aplicación: Los servicios y bienes intangibles o inmateriales cuya AAD regula la Providencia, deben encontrarse dentro de los lineamientos dictados por el Poder Ejecutivo Nacional. Sin el cumplimiento de este requisito, CADIVI no autorizará la liquidación de las divisas.

Requerimientos Administrativos Previos: Sólo se admitirán solicitudes de AAD realizadas por personas jurídicas, que hayan cumplido con las obligaciones tributarias establecidas en la Ley Orgánica de Telecomunicaciones (LOT) y estén debidamente habilitadas o en proceso de transformación de títulos ante la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL). El incumplimiento de las obligaciones tributarias establecidas en la LOT, deberá constar en actos que estén definitivamente firmes ya sea en sede administrativa o judicial, cuando se trate de operadores que no se encuentren en estado de omisión.

Ajustes por Operaciones en el Exterior: Cuando los importadores percibieren pagos en divisas por concepto de servicios prestados a personas domiciliadas en el exterior, el monto de la AAD se ajustará, deduciendo dichos ingresos de los pasivos generados por las importaciones, salvo que el importador haya realizado su solicitud evidenciando la previa deducción de los montos correspondientes.

o

Solicitud Semestral: Los interesados deben presentar ante el operador cambiario autorizado, una solicitud semestral que contenga la estimación de sus requerimientos en divisas para el correspondiente período, acompañada de los recaudos correspondientes. CADIVI requerirá de CONATEL una opinión técnica favorable sobre los requerimientos en divisas realizados por el solicitante. Presentada la documentación correspondiente, CADIVI debe autorizar el cronograma de importaciones que lleva consigo la solicitud, a los fines de las posteriores autorizaciones y liquidaciones de divisas que se correspondan.

Requerimiento Indispensable: El importador no podrá ordenar la efectiva prestación del servicio o adquirir bienes intangibles o inmateriales sin antes haber cumplido con los requisitos que se prevén en el punto anterior.

Urgencias y Emergencias: En el caso de solicitudes de AAD destinadas al arrendamiento de redes, a la importación de bienes intangibles o inmateriales, necesarios para la prestación de servicios de telecomunicaciones, los cuales se requieran con carácter de urgencia, emergencia o que fundadamente no hayan podido preverse en la solicitud semestral, el importador debe consignar ante el operador cambiario autorizado, dentro de los treinta días hábiles bancarios siguientes a la prestación del servicio, la planilla obtenida por medios electrónicos acompañada de los recaudos correspondientes. CADIVI requerirá de CONATEL un Informe Técnico, el cual avalará adicionalmente la circunstancia de urgencia, emergencia o imposible previsión del requerimiento

Liquidación de Divisas: Salvo las excepciones de urgencia, emergencia o imposible previsión del requerimiento, mediante los procedimientos que a tal efecto establezca, CADIVI autorizará mensualmente la liquidación de las divisas, atendiendo a los plazos previamente convenidos entre el importador y el proveedor o prestador de servicios contemplándose la factura, oferta,

o

contrato o acuerdo correspondiente, previa demostración del destino de las divisas anteriormente liquidadas, cuando fuere el caso. En todo caso, CADIVI requerirá de CONATEL un Informe Técnico sobre la razonabilidad o necesidad del servicio

Responsabilidad de los OCA: Toda remisión de documentos por parte del operador cambiario autorizado a CADIVI debe hacerse en un plazo de cinco días hábiles bancarios contados desde la fecha de la recepción de los mismos. La inobservancia, retardo de responsabilidad del operador cambiario autorizado, en el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones que ponen a su cargo la mercancía.

Régimen Transitorio: Para los casos de solicitudes de AAD relacionadas con servicios o bienes intangibles efectivamente prestados y pendientes de pago, que hayan sido presentadas ante CADIVI antes de la entrada en vigencia de la nueva Providencia, a los fines de su trámite y análisis, deberá consignarse ante al operador cambiario autorizado en un plazo que no excederá de tres meses los recaudos que en ese sentido se prevén en la Providencia

Quienes hubieren importado los servicios o bienes intangibles o inmateriales necesarios para la realización de actividades de telecomunicaciones, que estén pendientes de pago, en el período comprendido entre el 17 de julio de 2003 y la entrada en vigencia de la Providencia, tendrán tres meses para presentar la correspondiente solicitud de AAD, observando los términos y requisitos previstos en los artículos 7, 12 y en la letra a) del artículo 18 de la Providencia.

EMPRESA MAKRO COMERCIALIZADORA

En Venezuela, tenemos el caso de la empresa **MAKRO COMERCIALIZADORA SA**, es una empresa trasnacional con presencia en Europa y América Latina, su giro es de Hipermercados, Makro Venezuela es la mayor organización mayorista que opera en el

o

mercado, vendiendo grandes volúmenes de productos alimenticios y no alimenticios, a sus clientes profesionales registrados. Su objetivo es abastecer a las empresas, comercios pequeños y medianos y al mercado profesional sin distinción de ramo.

Actualmente Makro cuenta con cerca de 22 Hipermercados a lo largo de Venezuela, siendo la numero uno con mayor presencia en el país, como lo muestra el mapa de la siguiente pagina.



Además **Makro Comercializadora SA**, también cuenta con muchos productos en OEM ¹⁴.

Para poder trabajar con Makro hay que considerar varias cosas antes de establecer una relación comercial.

1. Makro como cualquier otra empresa establecida en Venezuela, trabaja a crédito dentro de un plazo de 60 a 75 días.
2. CADIVI¹⁵ es la instancia que autoriza el pago a las empresas que Exportan desde su país de Origen.
3. Hay que dar de alta la razón social de la empresa que pretende exportar productos a Venezuela, a través del sistema CADIVI.

¹⁴ OEM : Original Emprises Manufacture

¹⁵ Cadivi : Comisión de Administración de divisas

o

4. Llenar el formato de CADIVI donde se llena la Pro forma correspondiente.

Antes de empezar a negociar con MAKRO COMERCIALIZADORA SA, hay que tomar también en cuenta los requerimientos que MAKRO pedía a TTE MEXICO SA de CV, para poder trabajar a partir del 2005 a la fecha:

1. Tomar la Antigüedad de Makro , siendo uno mas de los clientes de THOMPSON antes de fusionarse con TCL
2. El porcentaje que se manejaba con ellos del 2.5% en material publicidad después del pago de cada orden puesta en puerto porque MAKRO COMERCIALIZADORA publica el Makro Informático con un tiraje de 40 000 ejemplares del catalogo de los productos disponibles cada semana dentro de la edición del periódico de Venezuela todos los Domingos.
3. Trabajar con las Navieras que solo MAKRO tenía ya autorizadas para laborar con ellas desde el país de Origen hasta Venezuela.

Llegando a un acuerdo en los anteriores puntos donde se firmaron acuerdos comerciales, se procede al llenado de los siguientes documentos:

4. Pro forma para el sistema de CADIVI

Este formato el cliente quien tiene la obligación de proporcionárnoslos el formato así mismo los instructivos para su llenado, así mismo el software correspondiente para poder manejar el sistema (como se observa en la pagina 57).

Terminado el proceso de llenado en el sistema, lo que nos arroja a continuación es el formato de llenado en Blanco de la Pro forma de la orden donde sólo es completar la información restante como: precios del producto, descripción de la mercancía, cantidad y así como puerto de carga y puerto de

destino, monto del flete como Sub cuenta y monto de la mercancía para un total a pagar y las condiciones de pago además de los datos de la compañía de inspección¹⁶ para comprobar la mercancía y dar un status de la mercancía y estado de la misma durante la carga del contenedor .

LLENADO DE FORMATO DE COMPRA DE CADIVI.

A continuación describiremos las celdas y su llenado así como las cantidades puestas en ella:

TTE Proforma Invoice # (MA-0050080312) PAG. 1

Nombre / Razón Social: **TTE MEXICO S.A de C.V.** PROV. _____

DÍA: 10 MES: Noviembre AÑO: 2005

PROVEEDOR
 Dirección: AV. INSURGENTES 885 PB COL. AMPLIACION NAPOLES C.P. 03840
 Ciudad: MEXICO D.F. PAIS: MEXICO
 Persona de Contacto: Carlos Rosas
 Telefonos: (5255)5543 4844 (5255)5543 4823
 Fax: (5255) 5543 4844
 e-mail: carlos.rosas@tcl.com
 Pág. Web: www.tte.com.mx

SHIP TO
 Nombre / Razón Social: Makro Comercializadora S.A.
 Dirección: Final Avenida Romulo Gallegos La Urbina
 Ciudad / País: Caracas Venezuela
 Persona de Contacto: Sonia Morales / Amanda Masias
 Telf: (2) 2422611-4011 Ext: 58(212)2432697
 e-mail: smorales@makro.com y amasias@makro.com.ve
 R.L.F.: J-000319235-0

INVOICE TO
 Nombre / Razón Social: Makro Comercializadora S.A.
 Dirección: Final Avenida Romulo Gallegos La Urbina
 Ciudad / País: Caracas Venezuela
 Persona de Contacto: Sonia Morales / Amanda Masias
 Telf: (0212) 2422611-4011 Fax: 58(212)2432697
 e-mail: smorales@makro.com y amasias@makro.com.ve
 R.L.F.: J-000319235-0

TIPO DE TRANSPORTE
 MARIT. TERRES. _____ AEREO _____

DATOS DEL EMBARQUE
 PAIS DE ORIGEN: MEXICO
 PUERTO DE EMBARQUE O SALIDA: LOWEY BEACH
 PUERTO DE DESCARGA O NACIONALIZ.: La Guayana
 DESTINO FINAL: La Guayana

CONDICIONES DE PAGO
 TRANSFERENCIA NORMAL A XX DIAS FECHA B/L
 X CARTA DE CREDITO NORMAL A 60 DIAS FECHA B/L
 TRANSFERENCIA CONVENIO ALADI
 CARTA DE CREDITO A XX DIAS A TRAVEZ DE LOS CON:
 VENIOS DE PAGOS Y CREDITOS RECIPROCOS DEL PAIS
 Y VENEZUELA (G3)

CANT. DE CONTAINERS: 10 PIES 40HQ

MERCANCIA PLANIFICADA PARA LA VENTA: MMAIL REGULAR _____

CODIGO ARANCELARIO	MARCA	PRODUCTO DESCRIPCION DEL ARTICULO	MODELO	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1 85281290	RCA	21 televisor pantalla plana	MR-211F68	3300	117.00	386100.00
2						0.00
3						0.00
4						0.00
5						0.00
6						0.00
7						0.00
8						0.00
9						0.00
10						0.00
11						0.00
12						0.00
13						0.00
14						0.00
15						0.00
16						0.00
17						0.00
18						0.00
19						0.00
20						0.00
21						0.00
22						0.00
23						0.00
24						0.00
25						0.00
26						0.00
27						0.00
28						0.00
29						0.00
30						0.00
TOTAL UNIDADES				3300.00		386,100.00
SUB-TOTAL						386,100.00
FLETE						45,000.00
SEGURO						0.00
TOTAL GRAL.						431,100.00

FECHA ESTIMADA DE DESPACHO: 30-Dic-05 REQUIERE PRE / INSPECCION: SI

INSPECCION
 Nombre: ADI SYSTEMS MEXICO S.A de C.V.
 Dirección: km 11 Carretera libre Tijuana -Ensenada S/N Col. Panamericana
 Ciudad / País: Tijuana B.C. atrás del Outlet de muebles DICO - Mexico
 Persona de Contacto: Song Gulbin
 Telf: 52864 2084520 Fax: 52864 6372222
 e-mail: songgb@tcl.com

MONEDA: DOLARES

¹⁶ La Compañía encargada de la inspección era contratada por el proveedor y los gastos corrian por parte del proveedor ,actualmente desde 01- Marzo del 2006 ,esta requisito fue removido del sistema de CADIVI

o

En la primera parte del recuadro encontramos:

Proveedor Es donde se encuentran todos nuestros datos capturados en el sistema de CADIVI.

Ship to: Son los datos de la empresa importadora de la mercancía en este Caso es **MAKRO COMERCIALIZADORA, SA.**

Invoice to: A la empresa que se facturara donde se debe tener en cuenta que el R.I.F¹⁷ es lo mas importante para que en un momento dado el Banco emisor pueda dar la carta de crédito a la empresa emisora para poder importar productos y que la carta de crédito no tenga problemas en el sistema CADIVI y no se vea forzado a cancelar la solicitud y empezar otra vez el procedimiento.

Tipo de transporte: Aquí se pone Marítimo, a través de las empresas ya designadas por MAKRO COMERCIALIZADORA SA

Datos del Embarque: Aquí se especifica el puerto de salida donde los contenedores son llevados y el puerto de arribo.

Cabe mencionar que para la carga de los contenedores al Buque, es necesario estar en puerto 48 hrs. antes de la salida del mismo, tiempo establecido por la compañía naviera contratada por el proveedor

En este caso se maneja un puerto en Estados Unidos de América, en el estado de California, por ventajas de logística cerca de nuestras plantas ensambladoras de Tijuana, Baja California, donde se ensamblan los televisores de 21" pulgadas y por las ventajas del puerto en cuanto a capacidad de manejo de contenedores.

¹⁷ R.I.F. Registro de Impuestos Federal en la Republica Bolivariana de Venezuela, equivalente en México al R.F.C.

o

Condiciones de pago: En este espacio se pone las condiciones de pago, como la forma de realizar pago, días de credito.

Cantidad de contenedores y capacidad: Descripción de los contenedores.

Tipo de mercancía: Aquí se especifica el tipo de mercancía programada, es decir, ya hay un acuerdo de un abastecimiento periódico o mail significa negociada cada vez que el importador necesite producto.

Cuerpo principal de la Pro forma: Los datos desde el Código Arancelario, tipo de mercancía, descripción de la misma, precio unitario y valor en total de las piezas adquiridas

Sub Total Flete: Precio de la empresa naviera, cabe mencionar que el precio establecido es valido por un mes, que puede cambiar de precio por las oscilaciones del precio del petróleo.(en este caso el dia de la cotización fue un mes anterior ,así que el día de la carga se eleva en un precio de 10 % mas para estar cubiertos en el FLETE).

Inspección: Datos de la compañía encargada de realizar el documento de validez de empaque y status de la mercancía

Fecha de Despacho: Día previsto para partir del puerto, nota importante: no se debe exceder esa fecha, la carta de crédito tiene como validez a partir de la programacion esa fecha programada como inicio para la recolección de fondos y empieza a correr el plazo establecido para el cobro.

Ahora, una vez que se llenan las celdas de la Proforma es necesario que el Cliente en este caso meter la solicitud ante

o

CADIVI, y esperar el ADD¹⁸ dentro de los próximos 15 días, el sistema designará el Banco emisor de las cartas de Crédito, en este caso es muy común que el Banco emisor sea el BANCO PROVINCIAL SA. Antes de continuar analizaremos el marco estructural que intervine en en una Carta de Crédito:

Definición de Carta de Crédito

La Carta de crédito, es la promesa dada por un Banco (Banco Emisor), actuando por instrucciones de su cliente (Ordenante), de pagar hasta determinada suma de dinero a una persona o empresa (Beneficiario), a través de alguno de sus corresponsales (Banco Notificados), siempre y cuando sean cumplidos ciertos requisitos, estos, por regla general, son la entrega de documentos dentro de una fecha estipulada.

La carta de crédito es siempre un crédito documentario, es decir, que el beneficiario (exportador) sólo podrá girar sobre la misma mediante la presentación.

Estos documentos evidencian el embarque de las mercancías y el cumplimiento de cualquier otra formalidad que haya exigido el importador de la carta de (seguros, planillas, etc.). La carta de crédito comercial internacional crea una relación triangular donde unos o más bancos sirven como mecanismos para el pago del precio, mientras que la transferencia de las mercancías continúa siendo una relación directa entre el exportador y el importador, pero en la cual el banco asegura al importador que sólo pagara si el beneficiario presenta los documentos, (certificación de embarque, facturas comerciales, etc.) exigidos en la carta de crédito.

¹⁸ ADD: Autorización de Divisas

PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CREDITO DOCUMENTARIO

Ordenante:

Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador,

Banco Emisor:

Banco elegido por el importador o agente que confecciona y procede a la apertura del crédito efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo

Banco Avisador o notificador:

Banco corresponsal en el país del exportador del banco emisor. Avisa al Beneficiario de la apertura del crédito.

Beneficiario el Crédito:

Persona a cuyo favor se emite el crédito y quien puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas.

Banco Confirmador:

Cuando así lo solicite el ordenante y se indique en el crédito, puede existir un banco que haga de intermediario entre el banco emisor y el beneficiario. Ampliando la garantía de cobro del beneficiario al asumir las mismas responsabilidades que el Banco emisor. Es recomendable solicitar siempre que se pida crédito documentario que sea confirmado.

Banco reembolsador o Pagador:

Banco que recibirá las instrucciones del Banco emisor

o

Datos indispensables de la Carta de Crédito

Las cartas de crédito en general deben contener una serie de datos, entre los cuales figuran, como indispensables, los siguientes:

- Determinación del Tiempo
- Cantidad por la cual se abre el crédito
- La firma autógrafa del tomador

PRINCIPALES DOCUMENTOS UTILIZADOS EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN O IMPORTACIÓN.

Carta de Crédito o crédito Documentario

Es una orden de pago bancario, abierta a solicitud del importador a favor del exportador. El Banco que le emite adquiere un compromiso en firme de pagarla, siempre que sus términos y condiciones se hayan cumplido por parte del exportador.

Certificado de Origen

Acredita la procedencia y origen de las mercancías. Generalmente es requerido por la Aduana del país importador para aplicar los gravámenes aduaneros que procedan. Algunos productos pueden acogerse al del sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.), para lo cual, necesitan un Certificado de Origen extendido en el formulario correspondiente.

Si el destino de las mercancías es algún país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se requerirá el Certificado de Origen en formulario ALADI. Si el destino de las mercancías es un país miembro del MERCOSUR, se requerirá, el certificado de origen en formulario MERCOSUR.

o

Certificado Fitosanitario

Documento normalmente exigido en exportaciones de productos agropecuarios. Es emitido por la autoridad sanitaria competente del país de origen del producto. Mediante este documento, se certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.

Conocimiento de Embarque

Documento de embarque (Contrato de Fletamento) emitido por la compañía naviera (transportista) y firmado por el capitán de la nave que acredita el embarque, con fecha, puerto de origen y destino, cantidad y condiciones de la mercancía recibida a bordo. Constituye un título de propiedad para el consignatario y lo habilita para solicitar la entrega de las mercancías en el punto de destino.

Se exige siempre que el conocimiento de Embarque "limpio", es decir, sin anotaciones del Capitán referente a la calidad, embalaje o presentación de las mercancías.

Cuando el transporte es aéreo, el documento se denomina Guía Aérea. Cuando el transporte es terrestre, se denomina Carta de Porte o Conocimiento de Embarque Rodoviario.

Permiso de Embarque de Exportación.

Documento de destinación aduanera a través del cual la Aduana certifica la salida legal de las mercancías hacia el exterior.

Este documento es elaborado por el Despachante de Aduanas y legalizado por la información, tal como antecedentes del exportador, (antecedentes financieros (modalidad de venta, cláusula de venta, modalidad de pago, sucursal del Banco

o

avisador que controlará los retornos, monto de la exportación, valor líquido de retorno), fecha de embarque, puerto de embarque y desembarque, país de destino, vía de transporte y descripción de las mercaderías.

Factura Comercial

Documento privado que el vendedor de una mercancía le extiende a su comprador. Contiene información que la diferencia de las facturas comerciales para las transacciones locales, tal como: condición en que se entregará la mercancía, cláusula de venta, vía de transporte utilizada, nombre del exportador y comprador extranjero, etc.

Factura Pro forma.

Documento en que el exportador le indica al importador el precio (cotización) y las condiciones en que se realizará la venta de la mercancía (vía de transporte, cantidad de embarques, plazo de entrega y modalidad de pago). Es un compromiso escrito, no una factura de cobro, y tiene un determinado plazo de vigencia fijado por el exportador.

Orden de Embarque.

Documento extendido por la empresa de transporte o por la agencia en caso de transporte marítimo. Es empleado cuando un exportador requiere de la reserva de un espacio físico en una nave u otro tipo de vehículo para embarcar una mercancía.

Lo debe suscribir el Agente Despachador de Aduanas, constituyéndose en una solicitud ante el Servicio Nacional de Aduanas para que autorice el embarque de las mercancías.

Lista de Empaque (Packing List)

Certificado que contiene información detallada de las características de la mercancía que se deposita a bordo del medio de transporte: peso, dimensiones, características de los bultos e incluso, su ubicación dentro del contenedor. No es un documento oficial y es emitido por el exportador cuando es solicitado por el importador. Si el importador lo solicita vía carta de crédito, el documento deberá ser oficializado por un organismo competente. Se utiliza generalmente para productos, tales como: salmones, maderas aserradas y dimensionadas, productos hortofrutícolas y congelados.

Pólizas de Seguros. Póliza correspondiente al contrato que sirve de prueba de lo acordado entre el asegurador o Compañía de Seguros y el asegurado, a cambio del cobro de una prima.

El valor de las mercancías se expresa en precio de exportación (CIF) (costo, seguro y flete). La fecha de éste documento debe ser la misma o anterior a la fecha de embarque.

Visaciones Consulares

Para la exportación de ciertos productos se exige la visación de algunos documentos (facturas comerciales, conocimientos de embarque, certificado de origen, etc.) por parte del Cónsul del país de destino.

TIPOS DE CARTAS DE CRÉDITO

Las cartas de crédito pueden ser utilizadas para operaciones tanto de importación, de exportación y locales, se clasifican por:

o

Revocables:

Son aquellas que pueden ser modificadas o canceladas en cualquier momento, sin el consentimiento previo de todas las partes.

Irrevocables:

Son las que no pueden ser modificadas, canceladas u alteradas en forma alguna, sin la conformidad de todas las partes que intervienen en la transacción.

Viajero:

Son las expedidas por comerciantes y Bancos para facilitar el beneficiario de las mismas la disponibilidad de dinero, particularmente en el exterior, cuando se va de viaje.

Compromiso o Confirmadas:

Son aquellas en las cuales un banco de la plaza del beneficiario asume el compromiso de pagar los giros presentados en utilización de la misma, sin recurso, es decir que asume un compromiso distinto al ya adquirido por el banco Emisor. En otras palabras se constituye en solidario y principal pagador del compromiso asumido por el Banco Emisor.

No Confirmadas:

Son aquellas en las cuales el compromiso de pago es asumido por el Banco emisor, por tanto no implica obligación de pago inmediato por parte del banco notificador y/o confirmador.

SEGÚN SU FORMA DE PAGO:**A la Vista:**

Son aquellas pagaderas a sus beneficiarios a la presentación de toda la documentación requerida en su texto.

Con Aceptación:

Son aquellas pagaderas a los beneficiarios contra letras de cambio libradas a un plazo cierto, es decir, a días vista, a tantos días fecha, a fecha fija.

Mixtas:

Son una combinación de las dos anteriores, es decir que son pagaderas una parte en efectivo y otra parte contra aceptación de una letra de cambio.

Pago Diferido:

Son semejantes a las establecidas con aceptación sólo que en estos casos no existe la aceptación de la letra de cambio si no se asume el compromiso mediante una carta en la que consta el monto a pagar y la fecha en que se efectuará el mismo. Según sus cláusulas: Crédito Rotativo: Como su nombre lo indica, es un crédito que al ser utilizado, su monto se reinstala automáticamente a las condiciones originales.

Crédito con Cláusula Roja:

Son aquellos en los cuales se autoriza al beneficiario a recibir anticipos a cuenta del crédito mediante la entrega de un simple recibo por el importe del mismo.

o

Crédito con Cláusula Verde:

De funcionamiento similar al anterior, pero en este caso los anticipos efectuados al beneficiario en función del crédito son por lo general por mercancías ya adquiridas y que por falta de transporte no han podido ser despachadas. Es costumbre en este tipo de crédito condicionar el pago de los anticipos a la entrega por parte del beneficiario de un certificado de depósito donde conste que la mercancía se encuentra lista para embarque y a disposición del ordenante.

Crédito Pantalla (Dummy Credit):

Como su nombre lo indica se trata de un crédito falso ya que el ordenante, no sabe en el momento de su apertura si le convendrá o no que sea utilizado, razón por la cual incluirá en el mismo, cláusulas que imposibiliten al beneficiario su utilización inmediata, tales como facturas comerciales debidamente firmadas.

Créditos Transferibles:

Es aquel en el cual el primer beneficiario puede transferir el monto parcial o total de la carta, a favor de uno o de varios beneficiarios.

SEGÚN SU FINALIDAD EN:

Crédito Back to Back:

Es aquella carta que se establece garantizada por otra de características similares, teniendo el beneficiario de la primera y ordenante del nuevo crédito la posibilidad de rebajar su monto y cobrar la diferencia entre ambas, mediante la sustitución de las facturas comerciales.

o

Carta de Crédito "Stand-By":

Son créditos establecidos con la intención de que no sean utilizados por el beneficiario y tienen ciertas características semejantes a un afianza, aunque no lleven ninguna cláusula en especial que así lo indique. Por regla general, para hacerla efectiva, se requiere solamente una declaración del beneficiario de que el ordenante no cumplió con determinadas condiciones. Es una modalidad de carta de crédito, la cual tiene la finalidad de respaldar compromisos de pagos (provenientes de transacciones financieras, comerciales o incluso personales). En caso de que el obligado principal (ordenante del stand by) no cumpla con su compromiso con el beneficiario, este último podrá entonces acudir al banco que le notifico (y confirmo) el stand by y cobrarlo.

STAND-BY L/C RECIBIDAS

Características del Producto/Servicio

- Garantía emitida mediante un mensaje SWIFT y/o télex autenticado.
- Deberá ser emitido por un banco de primer orden.
- Requiere la intervención de los bancos.
- Pueden ser establecidos desde cualquier plaza en el exterior.
- No existe límite en cuanto a montos, pero estos están sujetos a la disponibilidad de línea de crédito del Banco emisor.
- Tipos de Stand by: irrevocable. revocable, revolvente, transferible
- Forma de pago: pago a la vista, aceptación de letra, pago diferido, con Red Clause, confirmadas, avisadas.

STAND-BY L/C EMITIDAS

El Stand by Letter of Credit tiene las mismas características de las Cartas de Crédito de Importación pero que a diferencia de éstas, el banco es requerido de establecer una garantía al exterior en respaldo de un contrato, pago o incumplimiento de condiciones.

Características

- La intermediación de los bancos es para vigilar el cumplimiento de las condiciones establecidas en el Stand by.
- Los bancos intervinientes en un Stand by negocian/revisan los documentos y no las mercancías o servicios a los que se refiere los mencionados documentos.
- Pueden ser establecidos sobre cualquier plaza en el mundo.
- No existe límite en relación a montos, pero están sujetos a la disponibilidad de la línea de crédito del cliente.
- Tipos de Stand by: irrevocable, revocable, revolvente, transferible.
- Forma de pago: pago a la vista, aceptación de letra, pago diferido, confirmadas, avisadas.

Beneficios

- Permite conciliar intereses opuestos entre importador o exportador (comprador / vendedor).
- Mecanismo aceptado internacionalmente para operaciones de importaciones o facilidades crediticias.
- Se rigen por leyes internacionales que unifican criterio e interpretaciones.
- Garantizan el pago o cumplimiento de compromisos, contratos, compra/venta.
- Permite el desarrollo de operaciones comerciales a nivel internacional.

o

- El suplidor tendrá la seguridad de recibir el pago en la fecha y según los términos acordados en la garantía.

Dentro de la carta de crédito stanby, se identifican las siguientes modalidades:

Stanby de cumplimiento:

En la cual se soporta a otra obligación de cumplimiento distinta a la del pago de dinero, incluida para el propósito de cubrir pérdidas surgidas por falta del solicitante en el cumplimiento de una obligación subyacente.

Stanby de pago anticipado

En la cual, se soporta una obligación para cubrir un pago anticipado hecho por el beneficiario al solicitante.

Stanby de seriedad de oferta

En la cual se soporta una obligación del solicitante para ejecutar un contrato si al solicitante le es adjudicado el contrato.

Stanby financiera

En la cual se soporta una obligación de pagar dinero, incluyendo cualquier instrumento evidenciando una obligación para repagar dinero prestado.

Stanby de pago directo

En la cual se soportan pagos cuando estos son debidos o adeudados frente a una obligación de pago subyacente, típicamente en conexión con un stanby financiera, sin referirse al Incumplimiento.

o

Stanby comercial

Por medio de la cual se soportan las obligaciones de un solicitante para pagar por mercancías o servicios en el caso de no haber pagado por otros métodos.

MODALIDADES DE LA CARTAS CREDITO.

Crédito Rotativo/ "Revolving Credits"

El crédito rotativo puede ser de uso periódico, es decir, que se regenera automáticamente en su valor original cada cierto lapso (mensual, trimestral, etc.) dentro del plazo de validez, tal como debe indicarse en el crédito original. Puede a su vez ser, acumulativo o no acumulativo. En el primer caso, el ordenante desea que los despachos no efectuados en un determinado periodo puedan realizarse en el siguiente lapso o en otros posteriores. En el segundo caso, el ordenante desea, que en caso del beneficiario no embarque la mercancía en un determinado tiempo se le prohíba despacharla en el siguiente lapso o en periodos posteriores.

Crédito con cláusula Roja / " Red Clause"

Posteriormente contra presentación de documentos previstos para la utilización, el banco pagará su valor previa deducción del monto o porcentaje anticipado.

Es corriente que el fabricante necesite cubrir parte de los costos de producción o el costo de la materia prima utilizada en la elaboración de mercancías expresamente requeridas por el comprador, en virtud de lo cual se le permita al beneficiario incluir en la carta de crédito la siguiente indicación o autorización similar: "Este crédito esta sujeto a Cláusula Roja hasta un 25%", en cuyo caso, se entenderá que el banco puede anticipar al beneficiario hasta el 25% del monto del crédito, contra simple recibo o giro a la vista.

o

Crédito Cláusula Verde / "Green Clause".

Esta cláusula relativa a la forma de utilización del crédito se incorpora por instrucciones del ordenante y generalmente es solicitada por industriales que necesitan capital de trabajo para elaborar el producto destinado a la exportación o que deben ser fabricadas expresamente para el comprador, garantizándoles la operación al banco pagador y/o confirmador mediante garantía real o la pignoración de la mercancía relacionada con el embarque.

Crédito subsidiario / "Back to Back Credits"

En el crédito subsidiario, el exportador o beneficiario puede obtener de su banco un financiamiento para la exportación de su producto mediante la obtención de un anticipo, al ordenar un segundo crédito a favor de un tercero (Proveedor) con el respaldo y garantía del primer crédito.

Crédito Transferible

Para que un crédito documentario pueda ser transferible, tiene que haberlo indicado expresamente el ordenante en su solicitud o que posteriormente solicite una modificación para hacerlo transferible, a los efectos de que el banco emisor y/o la cadena de bancos notifique la enmienda e incluya en la palabra "Transferible" RRUU. Art. 48 a.

Las Reglas y Usos Uniformes establecen que términos tales como "Divisibles", "Fraccionables", "Asignables" y "Transmisibles" no agregan nada ni sustituyen al sentido de transferible y no deberán ser utilizados.

Características: la carta de crédito de garantía es un crédito documentario sujeto a las mismas exigencias de la carta de crédito comercial (RRUU Atr. 1).

Modalidades:

- **Préstamos:** puede ser emitida por un banco nacional a favor de bancos extranjeros para garantizar préstamos otorgados por el banco local a una empresa en moneda extranjera. De esta forma la empresa nacional o la subsidiaria de la multinacional puede endeudarse con un banco nacional en cualquier tipo de moneda.
- **Operaciones de cambio a futuro:** Puede resultar aconsejable una operación de futuro para garantizar contratos de futuro en determinadas divisas y protegerse contra cualquier posible riesgo cambiario en la fecha fijada.
- **Exportaciones:** es usual que un exportador exija a un importador la apertura de una carta de crédito de garantía cuando las exportaciones la realiza en "cuenta abierta". La carta de crédito sólo se utilizará contra presentación de documentos que certifiquen que el importador no ha pagado las facturas en "cuenta abierta" a su vencimiento.
- **Emisión de obligaciones:** poderosas empresas o empresas líderes de grupos corporativos pueden acudir al mercado interno de capitales mediante la colocación de obligaciones a mediano plazo con la garantía de una carta de crédito emitida por un banco a favor de los tenedores de las obligaciones.
- **De fiel cumplimiento:** utilizada para garantizarle al beneficiario el fiel cumplimiento de contratos a efectuar por una empresa contratista.

EXAMEN DE LOS DOCUMENTOS

Al recibir del beneficiario la documentación requerida, el banco negociador deberá efectuar un examen minucioso de todos y cada

o

uno de los documentos presentados con el objeto de verificar que se ajusten estrictas y literalmente a los términos establecidos en el crédito y que no contravengan las reglas y usos uniformes para créditos documentarios.

En la práctica es imposible establecer reglas infalibles y estrictas en relación a la revisión de documentos ya que cada carta de crédito tiene sus características específicas, sin embargo, a continuación se detallan los puntos más resultantes que como guía general se pueden aplicar a la mayoría de los siguientes casos:

Giro o letra de cambio

En este documento se verifica que haya sido librado por el beneficiario del crédito, que su plazo de vencimiento este de acuerdo a lo establecido en la carta de crédito, que su importe sea idéntico a la suma mencionada en la factura, que la cantidad en cifras concuerde con la cantidad en letras y por último que el documento no contenga enmiendas, ni raspaduras.

Factura comercial

En este documento se verifica que la mercancía haya sido facturada por el beneficiario de la carta de crédito, que no se hayan incluido en estos gastos extraordinarios tales como telex, cables, almacenaje o comisiones, que los detalles de embarque correspondan con los mencionados en el resto de la documentación.

Conocimiento de embarque

Se verifica que sea de la clase requerida en la carta de crédito (marítimo, aéreo, terrestre), que ampare las mercancías descritas en la factura, que el puerto de embarque, destino, fecha de embarque, consignatario concuerden con los mencionados en el crédito, que le mismo este firmado por la empresa transportista o por el agente autorizado, que indique expresamente que el flete fue pagado o que esta por cobrar, que

o

las fechas no sean traspasadas, es decir, que no hayan demorado excesivamente la presentación de los mismos.

Póliza de seguro

Se verifica que cubra el importe y los riesgos estipulados en el crédito, que se refiera a las mercancías indicadas en la carta de crédito, que este debidamente firmado y que todos sus anexos estén identificados en el mismo, que la fecha de su emisión no sea superior a la fecha del embarque y por ultimo que haya sido emitido a favor del beneficiario.

PAGO O ACEPTACIÓN

Una vez revisada y encontrada toda la documentación ajustada estricta y literalmente a los términos de la carta de crédito, el banco negociador procede a realizar el pago o aceptación.

- **Pago a la Vista.** Si el importador y el exportador no han convenido en un plazo para el pago de los montos acordados bajo la carta de crédito, una vez que el exportador haya presentado los documentos al banco pagados y este obtenga los fondos correspondientes al banco confirmado, el pago de la carta de crédito se hará efectivo si esta denominado en la moneda del importador, este pago se hace de inmediato; cuando lo esta en otra moneda, una vez presentados los documentos y habiéndolos encontrado el banco en orden el pago se hace en el plazo necesario para la transferencia de fondos en la moneda correspondiente.
- **Con Aceptación.** Son aquellas pagaderas a los beneficiarios contra letras de cambio libradas a un plazo cierto, es decir, a días vista, a tantos días fecha, a fecha fija, etc.
- **Pago diferido.** A veces el importador aprovecha la carta de crédito para obtener términos de financiamientos que le permita recibir la mercancía y revenderla en su país. Para esto establece en la solicitud términos de pagos diferidos. Se puede hacer con cede a un tercero el

o

producto de la carta de crédito y éste (normalmente el banco comercial) a su vez, abre una nueva carta de crédito con el beneficiario como tomador y a favor de un tercer suplidor.

- Si la carta de crédito estipula un pago en forma mixta, en este caso se pagaría la parte que es a la vista y se aceptaría la letra de cambio respectiva por el remanente.

VENTAJAS, DESVENTAJAS Y RIESGOS DE LAS CARTAS DE CRÉDITOS

VENTAJAS:

- La principal ventaja de una carta de crédito es que el exportador puede vender contra la promesa de un banco de pagar, no contra la promesa de una empresa comercial.
- El exportador esta también en una postura más segura en cuanto a la disponibilidad de divisas para el pago de la venta ya que es más probable que los bancos estén más conciente de las condiciones y reglas cambiarias que la empresa importadora misma.
- Si el país importador cambia sus reglas cambiarias en curso de una transacción, es probable que el gobierno permita que las cartas de créditos bancarias ya pendientes se satisfagan, por miedo de lanzar a sus bancos nacionales (locales) en un desprestigio internacional, por su puesto si la carta de crédito esta confirmada por un banco en el país del exportador.
- Un exportador encontrará que un pedido respaldado por una carta de crédito irrevocable facilitará la obtención de financiamiento doméstico para antes de la exportación.
- La principal ventaja de una carta de crédito para el importador es que éste no debe pagar los fondos hasta que los documentos lleguen a un puerto o aeropuerto local y hasta que se hayan satisfecho todas las condiciones establecidas en el crédito.

DESVENTAJAS :

- Las principales desventajas son las cuotas cargadas por el banco del importador por la emisión de la carta de crédito, y la posibilidad de que la carta de crédito reduzca la línea de crédito para pedir préstamos a su banco.

Habiendo comprendido el tema de las cartas de Crédito, podemos retomar el tema de las siguientes operaciones con Venezuela, una vez recibida el mail con la aprobación de la carta de crédito donde se establece el tipo de carta de crédito, como los tiempos y las cláusulas:

La carta de crédito que se maneja con MAKRO COMERCIALIZADORA SA son las siguientes:

- Plazo a sesenta días tomando en cuenta día de embarque marcado en el Bill of Lading
- Tipo de Carta : A la vista e irrevocable
- Tipo de Incoterm: CFR¹⁹

DEFINICIÓN Y FUNCIÓN DE LOS INCOTENMS

Cabe mencionar que hay varios tipos de Incoterms²⁰ que se ocupan el Comercio Internacional, para poder entender que es un Incoterm, hay que empezar por entender que es y las funciones que tiene.

Definición

Las operaciones comerciales internacionales tienen su origen en un contrato de compra-venta realizado entre importador y exportador, en el cual, se estipulan cláusulas por las que se regulara dicha operación comercial (condiciones de entrega de la

¹⁹ CFR Incoterm de transporte Coste y Flete.

²⁰ Incoterm: se pueden considerar como un conjunto de reglas internacionales de carácter falcutivo, que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y definido en base a las practicas

o

mercancía, medio de pago a utilizar, plazos). Los Incoterms se pueden considerar como un conjunto de reglas internacionales de carácter falcutativo, que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y definido base a las prácticas más menos estandarizados por los comerciantes. Los Incoterms definen el punto hasta el cual, el vendedor es responsable de la mercancía y cuales son lo gastos a su cargo, que por tanto, estarán incluidos en el precio de venta.

FUNCIONES DE LOS INCOTERMS:

DEFINEN LA TRANSFERENCIA DE LOS GASTOS:

El vendedor sabe exactamente hasta que momento y lugar deberá asumir los gastos que ocasiona su contrato de venta e incluirlos en el precio. Este hecho permite que el comprador pueda conocer exactamente los gastos que debe añadir al precio ofertado para poderlo comparar con ofertas tanto nacionales como internacionales.

DEFINEN LAS TRANSMISION DEL RIESGO:

El comprador sabe exactamente a partir de qué momento y lugar, el riesgo de pérdida que corren las mercancías es por su cuenta. Por tanto, los incoterms definen el momento y lugar en el que la responsabilidad del vendedor acaba y donde empieza la del comprador.

DEFINEN EL LUGAR DONDE SE LIBRARÁ LA MERCANCÍA:

Los incoterms señalan el lugar concreto donde el vendedor debe depositar la mercancía y por consiguiente el punto en el que el comprador debe recogerla, por lo que siempre deberá constar éste tras el Incoterms pactado.

CLASIFICACION DE LOS INCOTERMS

La cámara de comercio internacional, ha clasificado los Incoterms de manera gradual de forma que en primer lugar figura aquel en que las obligaciones del vendedor son mínimas y

o

finaliza con el Incoterms que más exige al vendedor. Dentro de este escalado, se distinguen además, unos determinados grupos identificados con una inicial, que agrupan los Incoterms por las semejantes que mantienen en cuanto a costear los gastos por parte del vendedor o del comprador. Se definen cuatro grupos de Incoterms: E, F, C Y D (ver tabla en la siguiente página 79).

TABLA 1. CLASIFICACION DE LOS INCOTERMS

GRUPO	SIGLA	DENOMINACION	MEDIO DE TRANSPORTE
E	EXW	EX Works	TT
F	FCA	Free Carrier	TT
F	FAS	Free Alongside Ship	M
F	FOB	Free On Board	M
C	CFR	Cost and freight	M
C	CIF	Cost, insurance and freight	M
C	CPT	Carriage paid to	TT
C	CIP	Carriage and insurance paid to	TT
D	DAF	Delivered at frontier	TT
D	DES	Delivered ex ship	M
D	DEQ	Delivered ex quay	M
D	DDU	Delivered duty unpaid	TT
D	DDP	Delivered duty paid	TT

**MEDIO DE TRANSPORTE: TT: todo tipo de medio de transporte incluyendo multimodal
M: transporte marítimo incluyendo aguas interiores**

TABLA 2. RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES VENDEDOR/COMPRADOR

G	SIGLA	RESPONSABILIDADES VENDEDOR	RESPONSABILIDADES COMPRADOR	RIESGO
E	EXW: EN FÁBRICA: lo configura un único término representativo de la obligación mínima por parte del vendedor.	Se compromete a poner la mercancía ya embalada a disposición del comprador en los locales del vendedor en el plazo pactado.	Debe hacerse cargo del transporte de las mercancías hasta destino y del despacho en la aduana de su país.	La transmisión del riesgo se produce en la fabrica/almacén del vendedor en el momento pactado.
F	FCA: TRANSPORTE FRANCO: son tres que empezando por free dejan los gastos del transporte principal a cargo del comprador.	Debe entregar la mercancía al transportador designado por el comprador en el lugar y plazo determinados.	Los gastos del transporte principal están a cargo del comprador.	Se produce cuando el vendedor libra las mercancías al transportista elegido por el comprador.
F	FAS: FRANCO AL COSTADO	La mercancía debe ser entregada por este en la	El importador se responsabiliza de los	

	DEL BUQUE	fecha y forma acordada al costado del navío del puerto de embarque convenido.	gastos de carga y estiba en el buque, así como del seguro y gastos posteriores.	
F	FOB: FRANCO A BORDO.	Debe librar la mercancía a bordo del buque (se incluye carga pero no estiba).	El flete y el seguro los asume el comprador, y esto es muy conveniente dado que al contratar el seguro lo hará con un compañía de su país y en caso de siniestro será mas fácil de cobrar.	El exportador transfiere el riesgo y los gastos cuando la mercancía se halla sobre el buque en el puerto de embarque.
C	<i>CFR: COSTE Y FLETE: lo forman cuatro que empiezan por cost o carriage En los cuales, los gastos del transporte internacional son a cargo del vendedor sin asumir los riesgos de pérdida (los gastos de desestiba y descarga quedan cubiertos por el flete cuando las mercancías son transportadas por líneas regulares</i>	Tiene a su cargo los gastos del transporte internacional pero sin asumir los riesgos de pérdida o daños, ni los gastos suplementarios debidos a hechos posteriores a la carga. * el exportador paga el flete y los demás gastos de transporte hasta que la mercancía llega al puerto de destino.	El importador soportará el resto de gastos: el seguro, los gastos de la aduana de entrada y aquellos que impliquen el transporte de la mercancía hasta su domicilio.	Se da en el momento en que la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
C	CIF: COSTE SEGURO Y FLETE: el término CIF se entiende siempre aplicable al puerto de destino.	Asume todos los gastos que supone llevar la mercancía hasta el puerto de destino acordado y debe contratar un seguro de riesgo para la misma *obtener el seguro por le mínimo de cobertura (110 por 100) emitido en forma negociable para el comprador y en la divisa del contrato.		El riesgo de esta operación se traspa en el momento que la mercancía se carga en el puerto de embarque.
C	CPT: PORTE PAGADO HASTA.	Satisface el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido.		El riesgo que corre la mercancía así como los gastos suplementarios son trasferidos del vendedor al comprador en el momento de la entrega de la

				mercancía al transportista.
C	CIP: PORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA	El vendedor satisface el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido, pero además, debe contratar y pagar un seguro de riesgo para la mercancía * el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente por el mínimo de cobertura (110 por 100) emitiéndolo en forma negociable para el comprador y en la divisa del contrato.		El riesgo se transmite en el momento de librar la mercancía al transportista.
D	DAF: FRANCO FRONTERA: los cinco términos que integran este grupo dejan a cargo del vendedor todos los costes y riesgos que conlleva el transporte hasta el país de destino.	Significa que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones una vez que la mercancía ha sido librada en el punto y lugar convenido de la frontera y ha pasado las formalidades aduaneras de exportación.	Todas las formalidades correspondientes a la importación son a cargo del comprador.	
D	DES: ENTREGADO A BORDO DEL BUQUE: puede considerarse como una variante de la entrega CIF.	Se obliga a poner la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino convenido *los gastos y riesgos que pueda correr la mercancía hasta ese momento son a cargo del vendedor.		
D	DEQ: ENTREGADO SOBRE MUELLE: admite dos posibilidades: DEQ (DDP duty paid) DEQ (DDU duty unpaid)	La mercancía debe ser entregada en el muelle del puerto de destino convenido, que debe figurar a continuación de las siglas, soportando el vendedor, además de los gastos producidos por la entrega DES, los de descarga en destino		
D	DDU: ENTREGADO DERECHOS NO PAGADOS: Cuando el comprador	Debe entregar la mercancía en el lugar convenido del país del importador y debe soportar los gastos y riesgos inherentes hasta	Los derechos de impuestos y otros cargos oficiales exigibles en los trámites de importación.	

o

	despacha la mercancía y paga los derechos y gravámenes de la importación.	este punto a excepción de los derechos de impuestos y otros cargos oficiales exigibles en los trámites de importación que corren a cargo del comprador.		
D	DDP: ENTREGADO DERECHOS PAGADOS: en el caso en que el vendedor pueda obtener la documentación para el despacho de importación y pague los derechos de aduana.	Debe entregar la mercancía en el país del importador soportando todos los gastos y riesgos, además los impuestos y gravámenes del despacho de importación. Esta cláusula representa la obligación máxima por parte del vendedor.		

Teniendo los elementos necesarios para poder entender los elementos de la carta de crédito, podemos seguir con la descripción de la operación de las cartas de crédito para el caso de MAKRO COMERCIALIZADORA

El aviso llega vía e-mail, con el ADD de autorización de parte de CADIVI, hay que verificar que la carta de crédito llegue con los acordados en la negociación previa, como se puede verificar en una copia de la carta de crédito.

Este documento está bajo el poder del banco avisador del documento, el cual, en la portada se encuentra la Carátula con el nombre del banco, así mismo, datos de la empresa beneficiada y la empresa Ordenante y las demás cláusulas que la componen como podemos ver en la siguientes páginas, una copia de una Carta de crédito emitida por el banco BBVA BANCOMER de México con fecha de 13 de diciembre del 2005 con vencimiento del crédito de 03 de Abril del 2006 por un valor de \$ 431 100.00 USD.

MUESTRA Y DESCRIPCION DE LA CARTA DE CREDITO DE BBVA BANCOMER

BBVA Bancomer

13/12/05

TTE MEXICO, S.A. DE C.V.
AV. INSURGENTES 885 PB
COL. AMPLIACION NAPOLES C.P. 03840
MEXICO, D.F.

ESTIMADOS SEÑORES :
ESTAMOS NOTIFICANDO CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE BAJO NUESTRA
REFERENCIA NO. 0173 67 0620013315

ORDENANTE :

MAKRO COMERCIALIZADORA S.A.
PROLONGACION AV. ROMULO GALLEGOS
CON CARRETERA VIEJA PETARE
GUARENAS LA URBINA
CARACAS VENEZUELA

POR UN IMPORTE DE: USD 431,100.00

VENCIMIENTO : 03 DE ABRIL DE 2006
DISPONIBLE : POR ACEPTACION 60 DIAS FECHA DE EMBARQUE

BACOMER AGREGA SU CONFIRMACIÓN POR LO TANTO HONRAREMOS LAS NEGOCIACIONES
QUE CUMLAN CON LO TERMINOS Y CONDICIONES DE ESTA CARTA DE CREDITO.

SIRVANSE EXAMINAR CUIDADOSAMENTE ESTE CREDITO Y EN CASO DE NO PODER
CUMPLIR CON LOS TERMINOS Y CONDICIONES, COMUNÍQUENSE DIRECTAMENTE CON SU
COMPRADOR SOLICITANDOLE LAS MODIFICACIONES NECESARIAS CON EL FIN DE AGILIZAR
EL MANEJO DE LA OPERACION AL MOMENTO DE SU NEGOCIACION.

NOTA: A LA PRESENTACION DE SUS DOCUMENTOS DE EMBARQUE, FAVOR DE
ENTREGARNOS UNA COPIA ADICIONAL DE CADA UNO DE ELLOS.

IMPORTANTE: ESTA CARTA DE CREDITO UNICAMENTE SERA ENTREGADA AL
BENEFICIARIO CONTRA EL PAGO DE NUESTRAS COMISIONES POR USD 1,724.40 O SU
EQUIVALENTE MAS I.V.A. Y DEBERAN DE ENVIAR EL CITADO IMPORTE A TRAVES DE
INTEROFICINAS AL CR 8500

ESTA CARTA DE CREDITO ESTA SUJETA A LOS USOS Y PRACTICAS UNIFORMES VIGENTES
DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO.

ATENTAMENTE


CARTAS DE CREDITO Y
COBRANZAS DEL EXTRANJERO.

Recibí 13/12/05
13:00 hrs.
Lic. Mauricio D. Rojas

101 00052

BBVA BANCOMER, S.A. INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE, GRUPO FINANCIERO
AV. UNIVERSIDAD 1200, COL. XOCO 03339, MEXICO, D.F.

U-UMID = OBPROVECAXXX7003817781110043409
Suffix = 051207

Status =
Read-Only

Format = Swift Sub-Format = OUTPUT
Msg Type = 700 Nature = Financial

Sender =
BPROVECAXXX LT : A
BANCO PROVINCIAL, S.A. BANCO UNIVERSAL
CARACAS 1010
CARACAS
VE
VENEZUELA

Receiver =
BCMRXMMXXX LT : A
BBVA BANCOMER, S.A.
03339 MEXICO
MEXICO
MX
MEXICO

Transaction ref. = 3817781110043409 Related ref. =
Amount = 431100, USD Value/Date =

Format & Validation

Version = 0505 Checked = Minimum
Netw. Appl. = FIN Passed = Minimum

Sender to Network Instructions

Priority = Normal
Delv. Overdue warning request = FALSE
Network delv. notif. request = FALSE
Obs. period = FIN Copy Service =

Sender to Receiver Instructions

Banking Prior. = User ref. =
Warning Status =

Server to Receiver Instructions =

Creation

Appl/Serv = SWIFT Interface
RP & Ft = _SI_from_SWIFT
Date/Time = 05/12/07 16:14:00

Text =

:27:11
:40A:IRREVOCABLE
:20:3817781110043409

BBVA BANCOMER, S.A.
AV. UNIVERSIDAD 7266
COL. XOCO C.P. 06300
MEXICO, D.F.

05/12/17

17:55:29

Recibi 13/11/2006
13:00 hrs.

Lic. Mauricio Arroyo Rico

:31C:051207
 :31D:060403MEXICO DF, MEXICO
 :50:MAKRO COMERCIALIZADORA S.A.
 PROLONGACION AV.ROMULO GALLEGOS
 CON CARRETERA VIEJA PETARE GUARENAS
 LA URBINA CARACAS VENEZUELA
 :59:TTE MEXICO S.A. DE C.V.
 AV. INSURGENTES 885 PB COL
 AMPLIACION NAPOLES C.P.03840 MEXICO
 :32B:USD431100,00
 :41A:BCMRXMMXXX
 BY ACCEPTANCE
 :42C:60 DIAS FECHA B/L
 :42A:BCMRXMMXXX
 :43P:PROHIBIDOS
 :43T:PERMITIDOS
 :44A:LONG BEACH-USA
 :44B:LA GUAIRA-VENEZUELA
 :44C:060313
 :45A:3300 UND. 21 PULGADAS TELEVISOR PANTALLA PLANA
 CODIGO ARANCELARIO NRO. 8528.12.90
 CFR LA GUAIRA-VENEZUELA.
 :46A:FACTURA COMERCIAL FIRMADA EN ORIGINAL Y UNA (01)
 COPIA EVIDENCIANDO SEPARADAMENTE EL VALOR FOB
 DE LOS GASTOS DE FLETE +
 1/3 ORIGINALES DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO
 MARCADO LIMPIO A BORDO DEBIDAMENTE FIRMADO MAS DOS
 (02) COPIAS NO NEGOCIABLES A CONSIGNACION DEL BANCO
 PROVINCIAL, S.A. MARCADO FLETE PAGADO NOTIFICAR A
 MAKRO COMERCIALIZADORA, S.A. +
 LISTA DE EMPAQUE EN ORIGINAL Y
 UNA (01) COPIA +
 CERTIFICACION DEL BENEFICIARIO EVIDENCIANDO QUE 1/3
 ORIGINALES DEL B/L Y ORIGINAL DE LOS DEMAS
 DOCUMENTOS REQUERIDOS HAN SIDO ENVIADOS A MAKRO
 COMERCIALIZADORA, S.A. AL DPTO. DE COMPRAS NO
 ALIMENTOS A LA ATN.: GLEN JIMENEZ A LA
 DIRECCION DEL ORDENANTE +
 :47A:NEGOCIACION RESTRINGIDA EN LAS CAJAS DEL BANCO
 CONFIRMADOR.
 LA NEGOCIACION SOBRE ESTA CARTA DE CREDITO DEBE
 SER AVISADA POR SWIFT AUTENTICADO INDICANDO MONTO
 DE LA NEGOCIACION Y FECHA EXACTA DEL VENCIMIENTO
 DEL GIRO.
 DOCUMENTOS REQUERIDOS DEBEN SER ENVIADOS
 DIRECTAMENTE POR EL BANCO NEGOCIADOR AL BANCO
 PROVINCIAL, S.A. AV. SAN JUAN BOSCO, CENTRO ALTAMIRA,
 PISO 2, DEX BANCA CORPORATIVA, URB. ALTAMIRA, CODIGO
 POSTAL 1060, CARACAS VENEZUELA POR SERVICIO COURIER
 UPS O SIMILAR.
 DOCUMENTOS EMITIDOS CON ANTERIORIDAD A LA FECHA DE
 EMISION DE ESTE CREDITO NO SERAN ACEPTADOS.
 SEGURO CUBIERTO POR LOS COMPRADORES.
 LOS GASTOS DE FLETE FACTURADOS NO DEBEN EXCEDER
 DEL MONTO INDICADO EN EL B/L.
 LOS GASTOS DE FLETE ESCRITO A MANO EN EL B/L
 NO SON ACEPTADOS.
 LOS TRASBORDOS SERAN PERMITIDOS SIEMPRE QUE SE
 MANTENGA EL B/L ORIGINAL DEL PAIS DE ORIGEN DE
 LA MERCANCIA.
 EL EMBARQUE DEBE SER POSTERIOR AL 28/11/05
 EL B/L O DOCUMENTO DE TRANSPORTE DEBE INDICAR
 EL MONTO DEL FLETE MAS GASTOS DE ORIGEN.
 :71B:TODOS LOS GASTOS BANCARIOS FUERA DE
 VENEZUELA EN VIRTUD DE ESTE CREDITO
 SON POR CUENTA DEL BENEFICIARIO,
 INCLUYENDO GASTOS DE REEMBOLSO
 :48:DOCUMENTOS DEBEN SER PRESENTADOS
 DENTRO DE LOS 21 DIAS FECHA B/L
 PERO DENTRO DE LA VALIDEZ DEL
 CREDITO.
 :49:CONFIRM
 :53A:BBVAUS33

BBVA BANCOMER. S. A.

 NO. UNIVERSIDAD 1204
 TEL. 0212 93335



05/12/17

17:85/29

Recibí 15/ Mar 20/06

13:00 Hrs.

Lic. Mauricio Driops Rico

:78:EL REEMBOLSO ESTA SUJETO AL ICC URR525
 :72:TOMEN ESTE MENSAJE COMO INSTRUMENTO
 OPERATIVO. C/C SUJETO A NORMAS DEL
 UCP ICC REV 1993 FORMATO 500.
 PAGOS BAJO RESERVAS NO SON
 ACEPTADOS.
 Block 5:
 {MAC:A2B1B737}{CHK:903EA6FFC5C4}

Message History =
 *Original (Completed)

Received from SWIFT "BCMRXMMAXXF" on 05/12/07 at 16:14:00
 Session Nr 8036 Sequence Nr 637074
 By SYSTEM : Created at rp [_SI_from_SWIFT] and assigned to unit [None]
 By SYSTEM : Routed from rp [_SI_from_SWIFT] to rp [quMXfromSWIFT]; On Processing by Function _SI_fro
 with result Success;(Rule:USER,99900)
 By SYSTEM : Unit assignment change from [None] to [unMXcredcom] on routing
 By SYSTEM : Routed from rp [quMXfromSWIFT] to rp [epMXrcxxGRAL]; 1 instance(s) created at [epMXrcfICF
 respectively;On Processing by Function _SI_from_SWIFT with result ;(Rule:USER,3350)
 By MXM32998 : Manually completed from rp [epMXrcxxGRAL]

*Copy - 1 (Completed)
 By SYSTEM : Created at rp [epMXrcfICPYSPN] and assigned to unit [unMXgeneral]
 Sent to APPLI "mpMXfICPYSPN" on 05/12/07 at 16:15:39
 Session Nr 3215 Sequence Nr 000048 Result: APPLI Ack
 By SYSTEM : Completed in rp [epMXrcfICPYSPN]; On Processing by Function AI_to_APPLI with result
 Success;(Rule:DEFAULT_RULE,0)

End of Report

[Faint stamp and illegible text]

05/12/17

17:55:28

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
 Recibí 15/12/06
 13:00 hrs.
 Lic. Hernando Arroyo

Como podemos observar en el documento crediticio, anterior algunas cláusulas siguientes:

o

En la cláusula 40 A: IRREVOCABLE

Cláusula 50. Son los datos del Importador en este caso MAKRO COMERCIALIZADORA, previamente dados de alta en la Pro forma que se llenó con el número MA-0050080312

Cláusula 59: Los datos de la empresa TTE MEXICO llenados en la misma pro forma con el número MA-0050080312.

Cláusula 42C: El tiempo establecido para el pago.

Cláusula 44^a: Puerto de embarque.

Cláusula 44B: Puerto de descarga.

Cláusula 45^a: Descripción de la mercancía, contenida en los Contenedores y así mismo el tipo de Incoterm aplicado en la Negociación.

Cláusula 46^a: Los requisitos indispensables para presentar ante el Banco Notificados para poder negociar ante el banco emisor, los fondos para ser depositados en las cuentas donde el Exportador indique.

Cláusula 47^a: Instrucciones especiales, esto depende de las negociaciones acordadas entre el exportador y el importador.

Con la información anterior podemos observar que el tipo de carta de crédito es; Irrevocable y a la vista basado en la cláusula 45; cabe mencionar además que hay tomar las comisiones del banco por manejo del Documento que en este caso tiene un valor de \$ 1 724.40 USD y en caso de haber discrepancias el día de la revisión de los documentos presentados tienen un valor de \$ 45.00 USD cada una de ellas.

o

A partir de este momento empieza las operaciones para mi tanto Administrativas como Operativas en las oficinas de la Ciudad de México donde empiezo a coordinar junto con el departamento de Logística el tiempo para poder cargar la cantidad de televisores, para este ejemplo, se necesita al menos una semana para poder cargar la cantidad de 3300 televisores en los contenedores.

Hay que tomar en cuenta que además hay que apartar el Vessel²¹ por lo menos con dos semanas de anticipación, considerando la cantidad de mercancía a cargar, el tiempo de transporte de nuestra planta de Tijuana a Long Beach que es de tres días y la llegada de los contenedores a nuestras instalaciones que es de dos días a partir del día de la cotización, lo que nos da aproximadamente quince días, además hay que considerar que el tiempo de cierre del Booking²² en puerto es de 24 horas antes del día de partida del Vessel.

Al mismo tiempo, se le da aviso al departamento de Contabilidad, el número de facturas necesarias para cubrir esta orden tomando como base una copia de la Pro forma MA-0050080312.


Hay que tomar en cuenta que en cada factura no se puede realizar si no se tiene el número del Contenedor y las piezas cargas por lo que es necesario hacer la cotización con MAERKS LINE y apartar el Booking con tres semanas de anticipación para poder hacer la cotización es necesario:

Llenar el formato de MAERKS LINE como se muestra a continuación en la siguiente pagina:

²¹ Vessel : Buque de carga ,palabra en Ingles

²² Booking: El numero del Vessel y tu numeor de cliente para considerar en la carga del barco.

MUESTRA DE UN LLENADO DE BILL OF LADING.

 MAERSK SEALAND				Maersk Sealand Shipping Instruction (All fields marked by * are mandatory)				
Shipping Instruction submitter (who should Maersk Sealand contact in case of inquiries to this document)								
Name: CARLOS ROSAS				Company: TTE MEXICO SA de CV				
Shipper (Maximum 6 lines)*: TTE MEXICO SA de CV Av Insurgentes Sur 885 P.B. Col Ampliación Nápoles, Del Benito Juárez México ,DF. CP.03840 TEL(5255)5543 6888,55434844				Booking Number *: 504118400				
Consignee (Maximum 6 lines)*: Banco Provincial S.A.				Own references:			References owner:	
Notify party 1 (Maximum 6 lines): MAKRO COMERCIALIZADORA SA Prolongacion Avenida Romulo Gallegos con Carretera Vieja Petare Guarenas La Urbina Venezuela Tel(212) 242 40 11,242 26 11 Contacto:AMANDA MASIAS.				Notify party 2 (Maximum 6 lines):				
Service Contract number:								
Onward inland routing (Not part of precharge for account and risk of merchant)				Place of issue: MEXICO				
Vessel: HANSA ARENDAL		Voyage Number: 0609		Place of receipt (Only mandatory in case of inland transport under carriers responsibility) *:				
Port of loading*: Long Beach,Los Angeles		Port of discharge*: La Guaria		Place of delivery (Only mandatory in case of inland transport under carriers responsibility) *:				
Particulars as furnished by shipper – Carrier not responsible								
Container number*:	Seal Number:	20'	40'	40'high	XX	45'high		
		Other Seal Number:	Container size/type*:	No. of packages*:	Cargo description (Including package description)*:	Marks & Numbers	Gross Weight (Please indicate Kgs or Lbs) *:	Volume (Please indicate CBM or FT):
APMU80149 92			40HQ	337 Pzas	Tv's Color 21" RCA		8593.50 kGS	
MAEU82606 29			40 HQ	323 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8236.50 Kgs	
MSKU87542 34			40 HQ	330 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00 Kgs	
SEAU860884 0			40HQ	330 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
MSKU81025 55			40HQ	330Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
MSKU82031 02			40HQ	330Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
TCKU95220 80			40HQ	330 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
MSKU86322 20			40HQ	330 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
MSKU90830 59			40HQ	330 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
MSKU81976 11			40HQ	330 Pzas	Tv's Color 21" Marca RCA		8415.00Kgs	
Freight component: Ocean Freight Origin Charges Destination charges		Prepaid or Collect Payment (Please indicate by P or C) PREPAID				To be paid by: TTE MEXICO SA de CV		
Specific for shipments to and from USA and Canada								
SED/AES Number (Only for exports from USA)*:				SCAC Code (Only for automated NVOCCs exporting to USA or Canada)*				
Documentation printing instructions								
Number of original and copy Transport Documents required		Shipped on board Transport Document		Shipped on board waybill		Received for Transport Document		Received for shipment waybill
3 Originales y 6 Copias del B/L								
Comments								
LAS INDICACIONES especiales abajo en la descripción de las mercancías estos datos Pro forma :MA-0050080312 y la leyenda de Mercancia Retirada al costado por almacenadora Andrómeda.								

o

El formato se encuentra en inglés y no hay problema cuando se llena el formato en español para un país de América Latina pero si es para otro país, el formato debe ser llenado totalmente en Ingles. Esta cotización empieza vía mail y una vez aprobado el precio por el exportador en este caso TTE MEXICO

A continuación, daremos una explicación del llenado del formato del Bill of Lading.

Name: nombre de la persona responsable de la operación.

Company: nombre de la empresa que representa.

Number of Booking: Número asignado para apartar espacio en el Vessel.

Shipper: Datos de la empresa.

Consigned: A quienes van dirigidos el B/L original y las copias.

Notify Part: Persona fisica o Moral, a quien se le dará aviso de la operación.

Veesel: Nombre del barco a salir.

Voyage Number: Número de registro del barco.

Port of loading: Puerto de Carga.

Port of disharge: Puerto de descarga.

Container Number: Número de Contendor, este número se conoce hasta que la empresa manda los contenedores a nuestra planat en Tijuana, Baja California.

Container size: Tamaño del contenedor ocupado.

Number of package: Número de piezas cargadas en cada contenedor.

o

Cargo Description: Descripción de la mercancía en cada contenedor (el contenido de cada contenedor y así mismo el numero de piezas se,carga hasta que hayan terminado de cargar completamente en la Fabrica en Tijuana, Baja California).

Prepaid or Collect: El tipo de pago por los servicios de Maerks LINE


Documentation printing Instructions: El número de originales y copias del B/L se necesitan

Comments: Espacio para instrucciones especiales.

Ahora que tenemos conocimiento de las estructura del B/L, mi trabajo también es darle la aprobación correspondiente para la emisión correspondiente de los originales y las copias certificadas de este documento, el pago de este tipo de transacción se realiza en cualquier sucursal de BBVA BANCOMER a una cuenta que la compañía naviera tiene y se recoge el juego de los B/L`s en sus oficinas ubicadas en la colonia Polanco, Ciudad de México.

Un ejemplo de Bill of Lading Original que se presenta junto los otros documentos en las oficinas de BBVA BANCOMER MEXICO, es de la siguiente página 90:

MUESTRA DE UN BILL OF LADING.

		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		B/L No. MAEU 504118400	
Shipper TTE MEXICO SA DE CV AV INSURGENTES SUR 885 P.B. COL AMPLIACION NAPOLES, DEL BENITO JUAREZ, MEXICO, DF..CP.03048 TEL (5255) 5543 6888, 55434844		Booking No. 504118400		Export references	
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") BANCO PROVINCIAL, S.A.		Forwarder's name & address		Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)	
Notify Party (see clause 22) J-003192350 MAKRO COMERCIALIZADORA SA PROLONGACION AVENIDA ROMULO GALLEGOS CON CARRETERA VIEJA PETARE GUARENAS LA URBINA CARACAS VENEZUELA		Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)	
Vessel (see clause 1 + 19) HANSA BERGEN		Voyage No. 0607		Port of Loading LOS ANGELES	
Port of Discharge LA GUAIRA		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE			
Kind of packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.		Gross Weight		Measurement	
APMU8014992 68999		1 X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 337 PIECES TV'S COLOR 21"		KGS 8593.500 LBS 18945.105	
MAEU8260629 68998		1 X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 323 PIECES TV'S COLOR 21"		KGS 8236.500 LBS 18158.068	
MSKU8754234 658441		1 X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 323 PIECES TV'S COLOR 21"		KGS 8415.000 LBS 18551.586	
LADEN ON BOARD		HANSA BERGEN		0607 LOS ANGELES	
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)		MAR 03 2006		Measurement	
Freight & Charges		Rate		Unit	
BASIC FREIGHT 10.00		3400.00		HC	
BUNKER ADJUST FACTOR		686.00		SU	
CHASSIS USAGE CHARGE		40.00		SU	
CARRIER SECURITY CHA		6.00		SU	
Currency		Prepaid		Collect	
USD		34000.00		USD	
USD		6860.00		USD	
USD		400.00		USD	
USD		60.00		USD	
Carrier's Receipt (see clauses 1 and 14) Total number of containers or packages received by Carrier.		Declared Value (see clause 7.3)		SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (EXCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE FACE HEREOF NUMBERED 1-10 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liberties in respect of on deck storage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 15). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Carrier will be entitled to give delivery of the Goods against what he reasonably believes to be a genuine original bill of lading. Delivery as aforesaid is authorized and shall constitute due delivery hereunder and the Merchant shall have no claim for loss or non-delivery. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. In WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.	
Number & Sequence of Original B(s)/L 3/THREE		Place of Issue of B/L MEXICO CITY		Date of Issue of B/L MAR 10 06	
TOTAL PREPAID USD		41320.00		Signed for the Carrier A.P. Møller - Maersk A/S trading as Maersk Line	
TOTAL COLLECT		As Agent(s) for the Carrier		2006A1 001284028	

**MAERSK LINE**

ATTACHMENT NO.: 1 OF 2

MARKS & NUMBERS

DESCRIPTION

SEAU8608840 68902	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21"	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000
MSKU8102555 12054	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21"	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000
MSKU8203102 0012098	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21"	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000
TCKU9522080 12117	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21"	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000
MSKU8632220 0012115	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21"	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000
MSKU9083059 658421	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21"	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000
MSKU8197611 ML-US0012116 658417	1	X 40' HIGHCUBE CNTR. S.T.C. 330 PIECES TV'S COLOR 21" PROFORMA-MA-0050080312 MERCANCIA RETIRADA AL COSTADO POR ALMACENADORA ANDROMEDA "The merchant, inclusive of all parties identified in Clause 1 (Definition hereof), with the Carrier, expressly agree that the choice	KGS 8415.000 LBS 18551.586	CBM 34.000

FREIGHT & CHARGES



MAERSK LINE

ATTACHMENT NO.: 2 OF 2

MARKS & NUMBERS

DESCRIPTION



MAERSK LINE

of law and jurisdiction in Clause 26 of this B/L apply exclusively and irrevocably to any claim, action, liability, dispute or matter arising under or from this B/L and they expressly waive the jurisdiction of the Venezuela courts."

WEIGHT & CHARGES



MAERSK LINE

2006A1 001284026

A partir de este momento, se tienen los datos faltantes para la realización de las facturas, parking list y certificado de Origen se empieza a coordinar con los diferentes

o

departamentos, los papeles necesarios para poder presentar ante el Banco Avisador y dar las instrucciones para el depósito de dicho monto a nuestras cuentas en New York y poder empezar a tramitar los requisitos para el pago de la carta de crédito, sin perder de vista el estado de los contenedores ya cargados en Tijuana, Baja California.

DESCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS REQUERIDOS EN CARTA DE CREDITO.

A continuación mostrare los documentos presentados en las oficinas centrales del grupo financiero BBVA BANCOMER MEXICO

		TTE MÉXICO, S.A. DE C.V. <small>R.F.C. TME-040528 732 INSURGENTES SUR 885 PLANTA BAJA COLONIA AMPLIACIÓN NÁPOLES MÉXICO, D.F. C.P. 03840 TEL.: 52 55 5543 4844 FAX: 55 43 48 23</small>				<table border="1"> <tr> <td>Fecha</td> <td>Página</td> </tr> <tr> <td>18-02-2006</td> <td>1</td> </tr> </table>		Fecha	Página	18-02-2006	1		
		Fecha	Página										
18-02-2006	1												
<table border="1"> <tr> <td>N° Factura</td> <td>02314</td> </tr> </table>						N° Factura	02314						
N° Factura	02314												
Cliente: NAYIRO COMERCIALIZADORA, S.A. PROLONGACION AVENIDA SIMULO GALLEGOS CON CARRETERA FEDERAL GUAYANAS LA URBINA CARACAS VENEZUELA R.F.C. 2-009319235-C			Envío:										
N° de Orden		Fecha Orden		N° de Cliente		Vendedor		N° de DC		Enviar Via		Coedic.	
						CAPULCS							
Cant. Ord.	Cant. Env.	Cant. B/O	N° Artículo	Descripción				Precio Unit.	UM	Precio Total			
330	330		MR-21TF82	Televisor 21" pantalla plana marca TCL Pista: Programa de video Jus. ME-0050050312 Carta de crédito N° 0173 E7 0620013315				117.000	U30	38.510.00			
										4.500.00			
				CONTENEDOR NO 185FJ6295102 Tipo de cambio del día 18 de febrero 2006 10:5175 Pago en una sola exhibición									
Comentarios:  CUARENTA Y TRES MIL CIENTO DIEZ DÓLARES MENOS: EMBARQUES								Subtotal I.V.A.		43.115.00			
								Monto total Menos Anticipo Menos desc./pago		43.115.00 0.00 0.00			
								Monto a pagar		43.115.00			

Se elaboran diez facturas comerciales, porque se factura con el número de piezas que hay en cada contenedor y así mismo se pone el número de serie de dicho contenedor.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA
CERTIFICADO DE ORIGEN**

020406206351

Útil para México y con fines de aduana. Este documento no es válido si presenta alguna raspadura, tachadura o alteración.

Nombre y Domicilio del Exportador: ADI Systems Mexico, SA de CV Km 11 Carretera Libre Tijuana-Ensenada S/N Col Panamericana C.P. 22820 Tijuana, BC México		Nombre y Domicilio del Productor: ADI Systems Mexico, SA de CV Km 11 Carretera Libre Tijuana-Ensenada S/N Col Panamericana C.P. 22820 Tijuana, BC México.		Nombre y Domicilio del Importador: CARULLA VIVERO S.A. Calle 77 No. 71-68 BARRANQUILLA COLOMBIA TELEPHONE: 3616301-3616320	
Número de Registro Fiscal: ASM070030GR2		Número de Registro Fiscal: ASM970930GR2		Número de Registro Fiscal: NIT: 860.002.095-9	
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)		7. Criterio para Preferencial	8. Valor de Contenido Regional
MI0070 10-Feb-2006	85261202	339 PIEZAS DE APARATOS RECEPTORES TELEVISION DE 21" MODELO: MR-21TF21 MARCA: RCA		C	NO
<p>9. Otras Instancias</p> <p>NO</p>					
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que los son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado. -Este certificado se compone de 1 hojas, incluyendo todos sus anexos</p>					
Firma: 		Empresa: ADI SYSTEMS MEXICO, S.A. DE C.V.			
Nombre: Po Terry Hualo		Cargo: Representante Legal			
Fecha: 20 de Febrero de 2006		Teléfono: +52 (664) 637-2220		FAX: +52 (664) 537-2222	
<p>11. Observaciones: Mercancías reafacturadas por la empresa AMERICAN DISTRIBUTORS, INC. 7570 NW 11th ST. SUITE 112, MIAMI, FL 33126, USA. FACTURA NO. 1040. Este certificado cancela y sustituye al emitido de fecha 13 de Febrero de 2006. EL PRESENTE CERTIFICADO SE EMITE DE CONFORMIDAD CON LAS DISPOSICIONES DEL ACE No.61</p>					
<p>12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL)</p> <p align="right">ROBERTO ACOSTA PONCE SECRETARÍA DE ECONOMÍA FEB 22 2006 PUNTA DE MEXICO</p>					

Se emiten diez certificados de Origen dado que en ellos se señalan el origen de las piezas cargadas en cada contenedor y señala además el número de contenedor.



TTE MÈXICO SA DE CV

RFC: TME-040528 7S2
INSURGENTES SUR 885 PLANTA BAJA
COLONIA AMPLIACIÒN NÀPOLES, MEXICO DF, C.P. 03840
TEL: 52 55 55 43 48 44 FAX: 55 43 48 23

PACKING LIST

CLIENTE: MAKRO COMERCIALIZADORA, SA DE CV PROLONGACION AVENIDA ROMULO GALLEGOS CON CARRETERA VIEJA PETARE GUARENAS LA URBINA, CARACAS, VENEZUELA No. de RUT: J-000319235-0	FECHA 16/02/20 06	PAGINA 1
	FACTURA 02309	

CAJA	DESCRIPCION	QTY	G.W/KG	N.W/K.G.	MEASUREMENT
1-337	TELEVISION 21" PANTALLA PLANA MARCA RCA MODELO MR-21TF68	1	25.5	24	680*576*543

1 UNIDAD POR CAJA
TOTAL: 337 CAJAS
PESO TOTAL: 8,593.50 KGS
CONTENEDOR: **APMU8014992**

ORIGINAL



En el parking list, es necesario emitir diez juegos dado que en este documento se describe la mercancía cargada en cada contenedor así mismo como su peso neto y el peso bruto y el número de serie de cada contenedor.

CARTA DE INSTRUCCIONES.

Ahora que conocemos todos los documentos que se necesitan para cumplir todos los requerimientos de la carta de crédito ahora solo es cuestión de reunir la documentación correspondiente y añadir dentro de la lista de la carta de crédito; Los documentos que se entregan en Original y en copia y la carta de instrucción de depósito en la cuenta de la empresa en New York. Cabe mencionar que el formato viene incluido en la Carta de Crédito, original.

Bancomer

SOLICITUD DE LIQUIDACION DE CREDITO COMERCIAL. FECHA: 15/04/2006

BBVA BANCOMER, S. A.
AV. UNIVERSIDAD 1200 COL. XOCO
DELEG. BENITO JUAREZ C.P.03339
MEXICO, D.F.

REF.BANCOMER: 0173670620013315
REF.BCO.EXT: 9-105764
IMPORTE: 431 100.00 C

DOCUMENTOS SOLICITADOS POR LA CARTA DE CREDITO QUE DEBEN SER PRESENTADOS PARA SU ENVIO AL BANCO EXTRANJERO:

	ORIG.	COPIA		()	()
FACTURA COMERCIAL	(10)	(20)	CERT.DE CALIDAD	()	()
POLIZA DE SEGURO	()	()	CERT.DE ORIGEN	()	()
CARTA CIA.SEGUROS	()	()	CERT. DE PESO	()	()
DOCUMENTOS DE EMBARQUE	(1)	(4)	CERT. DE SANIDAD	()	()
LETRA DE CAMBIO	()	()	CERT.DE ANALISIS	()	()
LISTA DE EMPAQUE	(10)	(20)	COPIA DE TELEX	()	()
OTROS DOCUMENTOS:					

FAVOR DE AGREGAR UN JUEGO EXTRA DE TODOS LOS DOCUMENTOS PARA NUESTROS ARCHIVOS ASI COMO EL ORIGINAL DE LA CARTA DE CREDITO Y MODIFICACIONES SI LAS HUBIERE.


() EN CASO QUE LA DOCUMENTACION PRESENTADA CONTENGA DISCREPANCIAS AUTORIZAMOS EL ENVIO DE LA MISMA BAJO APROBACION PREVIA NOTIFICACION DE ESTAS A: J.C. CARLOS ROSAS #DEE

TELEFONO(S): 5543 4844 o 5543 6888 EXT 112

DE ENCONTRAR CORRECTA LA DOCUMENTACION ANTERIOR, O AL RECIBIR AUTORIZACION DEL BANCO EXTRANJERO, SIRVANSE LIQUIDARNOS DE SIGUIENTE MANERA:

() ABONANDO A LA CTA.DE CHEQUES NO. _____ () M.N.() DLL

LAS COMISIONES Y GASTOS DERIVADOS DE LA LIQUIDACION DEL CREDITO COMERCIAL A NUESTRO CARGO DEBERAN SER DESCONTADOS AL MOMENTO DEL PAGO.

ATENTAMENTE,

LIC. MERCEDES S. DE C.V.

Recibi 13/04/06
13:00 hrs

Lic. Mercedes Sotelo Rico.

101 00062

BBVA BANCOMER, S.A. INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE, GRUPO FINANCIERO
AV. UNIVERSIDAD 1200, COL. XOCO G3339, MEXICO, D.F.

Al observar los documentos de arriba, podemos encontrar que solo es cumpliendo las normas establecidas en los incisos de la carta de crédito.

Ahora solo es cuestión de tomar en cuenta el día de embarque del BL y partir de ese momento, esperar sesenta días y así

o
poder coordinar el pago, cuando llega el día del pago es necesario comunicarse con la gente del Banco para verificar el depósito a la cuenta de la empresa en la cuenta de New York,



Av. Insurgentes Sur 885 PB. Col. Ampliación Nápoles
Del. Benito Juárez. C.P. 03840 México D.F.
Tel. 5543 4844 Fax 5543 4823

BBVA BANCOMER SA
INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE
GRUPO FINANCIERO BBVA BANCOMER
ATENCIÓN A CREDITOS COMERCIALES Y COBRANZAS

También es nuestra responsabilidad pedir un comprobante de la realización de este depósito el cual llega vía mail en un aviso como el que se muestra a continuación En ese momento trabajo administrativo que ahora consiste seguir haciendo negociaciones con otros países y monitorear los otros mercados donde ya hemos realizado exportaciones y siguiendo de cerca las ventas, apoyando al comprador con material de

Por medio de la presente quiero comunicar que TTE MEXICO SA de CV, con domicilio en Insurgentes Sur 885 PB Col. Ampliación Nápoles Delegación Benito Juárez de la ciudad de México DF, con código 03840, declara el documento irrevocable

de los que se muestra a continuación En ese momento trabajo administrativo que ahora consiste seguir

haciendo negociaciones con otros países y monitorear los otros mercados donde ya hemos realizado exportaciones y siguiendo de

HACER EL DEPÓSITO UNA VEZ COBRADA AL BANCO:
BANCO: City Bank

32755 Soya Nueva York
ABA: 0210000089 SWIFT: CITUS33

Por el importe de USD: 431 100.00

Cualquier comentario o duda estoy para servirles

ATTE
CARLOS ROSAS
TTE MEXICO SA de CV

TEL(5255)5543 4844
(5255)5543 6888 EXT 112

FAX(5255)5543 4823

Recibi 13/11/06
13:00 hrs
Lic. Hector Luis Arroyo - R



marketing, sin descuidar el mercado nacional con las marcas propias, para seguir así teniendo participación en el mercado doméstico tanto con Televisores como en productos diversificados.

02/28/2006

17:30

NO. 221

P01



Febrero 28, 2006

ORDENANTE: MAKRO COMERCIALIZADORA S.A.
CUENTA: NO. CTA
REFERENCIA: 0173600620009598
BENEFICIARIO: TT MEXICO SA DE CV
CORRESPONSAL: BBVA BANCO PROVINCIAL DE CARACAS
REF. BCO CORRES. 3817761110034744

IMPORTE ORIGINAL: USD 55,880.42
IMPORTE. NEG. USD 53,342.42

PLAZA: CARACAS, VENEZUELA

26

Hacemos de su conocimiento que estamos abonando a su cuenta de cheques por concepto de la liquidación del crédito comercial mencionado en la referencia según detalle

	MON	IMPORTE
VALOR DOCUMENTOS	USD	53,342.42
MENOS GASTOS DE CORRESPONSAL	USD	90.00
TOTAL RECIBIDO DEL CORRESPONSAL	USD	53,252.42
MENSAJE SWIFT.	USD	5.00
COMISION DE ACEPTACION 2 % ANUAL X USD 53,342.42.00	USD	177.81
GASTOS CORREO DHL	USD	30.00
GASTOS POR ENVIO DE TRANSFERENCIA	USD	50.00
I.V.A. COMISIONES	USD	26.67
I.V.A. GASTOS	USD	12.75
TOTAL COMISION/GASTOS	USD	262.81
TOTAL I.V.A.	USD	39.42
TOTAL ENVIADO TRANSFERENCIA A CTA.36832765 EN CITIBANK, NY.	USD	52,950.19

Toda consulta deberá ser dirigida a la atención de su Gestor de Negocios mencionando nuestra referencia

Atentamente
BBVA BANCOMER, S.A.

Nota: Esfianado cliente este documento no requiere de firma, su elaboración es electrónica.

ANÁLISIS Y DISCUSION.

Durante la preparación académica dentro de la Facultad de Estudios Superiores Campus Cuautitlán, obtuve las enseñanzas teóricas prácticas fundamentales para desempeñar mis funciones dentro del campo profesional como un administrador de Empresas dentro de la organización de TTE México, como Ejecutivo de ventas para América Latina.

Actualmente, me desempeño profesionalmente, en el área de Ventas para Latinoamérica y Europa; aplicando los conocimientos, del Idioma Inglés; además de los conocimientos de administrador tales como: Proceso Administrativo, Comunicaciones, Economía con sus diferentes temas, tales como; Leyes Aduaneras, Conocimientos de Tratado de Libre Comercio, análisis macroeconómico de una Economía extranjera, Mercadotecnia para la aplicación de los conocimientos de comportamiento del consumidor y las mercancías, Investigación de mercados y comercio exterior que aplicó a diario en mis labores cotidianas, como lo observar en la siguiente tabla:

ASIGNATURA	Situación de la Actividad y Temas Relacionados	Profesional del Plan de estudio.
Proceso Administrativo	Administración de los recursos y elementos de la organización para dar seguimiento al proceso de venta y post venta	Concepto de la administración, funciones de un administrador y la organización, Elementos de la administración.
Comunicaciones	Comunicación escrita y comunicación oral dentro y fuera de la organización.	Comunicación escrita y oral, técnicas estructurales, introducción y dinámica de conducción de grupos y planeación de reuniones

ASIGNATURA	Situación de la Actividad y Temas Relacionados	Profesional del Plan de
Economía I	Análisis de la oferta y la demanda en los mercados extranjeros, así como determinación de precios y análisis de la competencia.	estudios de precios, La demanda, la oferta, la competencia.
ECONOMIA II	El crecimiento del mercado, impuestos, Producto interno bruto y nominal.	la economía y los impuestos, el producto nacional, precios factores de la producción, economía internacional
MERCADOTECNIA I	Análisis de las variables del mercado y elaboración de estrategias comerciales.	El medio ambiente de la mercadotecnia, variables del mercado, psicología del consumidor, medición del mercado
Investigación de Mercados I	Investigación de mercado, factores económicos, sociales, demanda del producto y competencia.	Introducción de la investigación de mercados, aplicación del conocimiento de investigación de mercados, interpretación del mercado, metodología práctica de la investigación de mercados
Comercio Exterior	Realización de comercio a Latinoamérica, logística de China a América Latina, Cobranza y servicio de post venta.	Comercio Exterior desde punto de vista económico, principales trámites de comercio exterior.

El Idioma Inglés, es fundamental en el desempeño de mis funciones básicas, dado que la comunicación interna de los diferentes Gerentes de Áreas como Logística, Producción, desarrollo de nuevos productos, Diseño Gráficos, Ingenierías de Sistemas e Ingeniería de servicio técnico y con el Director General en México es todo en el idioma Inglés, ya sea hablado o escrito.

Considero de suma importancia que en la actualidad, sea integrado el Idioma Inglés como asignatura obligatoria dentro de los programas de estudios de Administración dado que el mercado laboral lo exige cada vez más, debido a la globalización en la que nos encontramos inmersos; otra asignatura que me ayudan como Recursos Humanos, en el caso de la contratación de promotores para las marcas de OEM o en algunos casos para las diferentes cadenas de Autoservicios en México.

Durante la práctica cotidiana de las labores profesionales encontré una deficiencia en asignaturas como informática donde no enseñan al alumno poder construir páginas Web, que son tan necesarias porque son una herramienta básica en las cuales se emplea a un nivel profesionalmente como arma de comunicación masiva en la Red; en otra asignatura donde encuentro deficiencias Mercadotecnia donde solo es una enseñanza teórica pero no hay practica para utilizar programas tales como el Foto Shop, Free Hands, Corell, Ilustrador, por mencionar algunos que se utilizan para poder realizar la propaganda o el diseño de embalajes que se ocupan para almacenar los materiales; también, hay deficiencias en el programa de Economía, porque no hay una profundidad en temas que se deben desarrollar como Ley Aduanera, manejo de Incoterms, tipos de Aranceles, Análisis Financieros de Indicadores bursátiles, temas como el manejo de documentación en una negociación internacional.

Propongo una asignatura que propongo que se llama: Negociación y manejo de conflictos en los negocios, que tiene como objetivo, elaborar estrategias de abordaje, realizar acuerdos, monitoreos, seguimientos y cierre de negocios, lo cual puede ser una asignatura que puede sacarle el mayor provecho para los administradores dado que muchos de los egresados no son capaces de realizar, una muestra clara es que muchos durante su estadía en la Facultad no son capaces de dirigir una exposición ante un grupo de clase de compañeros y que se ve reflejado en el campo laboral donde no somos capaces de dirigir o controlar los conflictos laborales que se presentan en su lugar de trabajo, dándole la oportunidad a otra persona que lo haga cuando es función del administrador resolver este tipo de problemáticas

RECOMENDACIONES

Dentro de la carrera fui instruido en materias importantes para el administrador como Contabilidad, Psicología del trabajador, conocimientos de Recursos humanos, Finanzas y Mercadotecnia y, así mismo, dependiendo del alumno el puede escoger un área Terminal, llámese Finanzas, marketing, Recursos Humanos o Producción, etc.

Mi experiencia, al llegar al octavo semestre yo deseaba el AREA GENERAL, el cual no se abrió nunca y tuve que optar por la Área Terminal de Recursos Humanos que no cumplió con mis expectativas como estudiante de la Carrera de Administración, dado que de antemano sabía que no iba a emplearme como un profesional encargado del reclutamiento de personal, mis expectativas estaban en otras áreas de oportunidad para laborar.

Mis recomendaciones a la mejora continua de la carrera son:

1. Añadir dentro de las materias obligatorias de la carrera el estudio el Idioma Inglés, porque actualmente en un mundo globalizado quien desconoce otra forma de comunicación, aparte de la lengua materna, no puede aspirar a un desarrollo profesional y personal óptimo, mi admisión a TTE MEXICO además de mi preparación como Licenciado en Administración fue el dominio del Idioma Inglés, el cual, me permitió la entrada a una empresa de innovación tecnológica y la oportunidad de viajar y vivir en otro país.
2. Dentro de la enseñanza de las materias de Economía y Finanzas, es necesario la profundidad de temas como análisis de Indicadores Económicos; Bolsas de valores e indicadores Macroeconómicos de mercados, el análisis de estados financieros y conocimiento de Incoterms en Comercio Internacional, porque como Licenciados en Administración es necesario saber interpretar esta información y entender el comportamiento del mercado

doméstico e internacionales y como afecta a la economía Mexicana.

3. Cuando jugaba en Los Leones de la FESC, en mi último año como jugador me invitaron a formar parte del equipo de la Universidad Autónoma de Nuevo León y pude observar que ellos llevan dentro del plan de estudios de la Carrera de Administración las siguientes materias: Apreciación de las Artes, Sociología, formación de Emprendedores, Ciencias del Medio Ambientes y Comunicación Oral y escrita en Horarios extraordinarios y obligatorios en la carrera como parte formación Profesional.
4. Enseñanza de Programas como Free hands, Foto Shops, Correll, Ilustraror como programas que se ocupan para la comunicación, tanto visual como auditiva para dar información acerca de los productos o servicios que pueden ofrecer las organizaciones a la sociedad.

CONCLUSIONES.

El trabajo como Ejecutivo de Cuenta para el Extranjero, demanda mucha actividad y responsabilidad no sólo ante el consumidor final, sino también ante los demás departamentos de la empresa porque por cada negociación lograda, por cada venta realizada, por cada nuevo cliente que uno consigue por cada, producto colocado es mas trabajo para personas que depende directa e indirectamente, es mas trabajo seguro para todas la personas que laboran en TTE MEXICO y, para uno mismo, significa: triunfo, éxito en tu desempeño profesional pero también es cierto que hay trabajo en el continuo movimiento de información y coordinación de muchos departamentos involucrados en el proceso de ventas y una constante capacitación en el mundo de la tecnología de punta.

Ser la persona responsable de la realización de las exportaciones desde China o México para América Latina, también exige tener conocimientos extras de otras áreas como: Ingeniería de Sistemas, Conocimientos de Comercio Exterior, Mercadotecnia, Relaciones Públicas para poder realizar los diversos estudios de mercados y elaboración de campañas por lo que buscar las mejores oportunidades de destacar dentro de un mercado de Electrodomésticos mas competido por la preferencia del consumidor final y lograr una buena imagen corporativa.

Se necesita una capacitación constante con las actualizaciones pertinentes de las leyes aduaneras, así mismo, la modificación de los códigos Arancelarios, factores que hacen que estés buscando información en páginas de la Secretaría de Economía o en páginas de la Aduana en donde es una guía de los diferentes códigos arancelarios e identifican, los productos que están libre de impuestos gracias a los tratados de Libre comercio que México celebra con las diferentes países y organizaciones mundiales como la Unión Europea, TCL , Organización de los tres , Tratado de Libre Comercio con Japón, Unión Latinoamérica de Comercio, Tratado de Libre Comercio del Norte.

El complemento del manejo de un Idioma Extranjero nos permite el poder laboral directamente con otras naciones en cualquier parte del mundo, no sólo en el aspecto laboral, sino también tener acceso en otras áreas del conocimiento, con enfoques de diversos temas que actualmente son parte de nuestra actividad cotidiana como salud, economía, cultura, deporte, paz mundial y en este caso específico compartir, actividades laborales con personas de la Republica Popular China que actualmente marcan la pauta, del Comercio Mundial con sus diferentes productos, bienes y servicios.

Actualmente, la Globalización exige realizar negociaciones con el resto del mundo, ya no hay barreras, no hay distancias con herramientas tan poderosas como la Red del Internet o la comunicación satelital, las cuales permite estar en comunicación en vivo y al instante en cualquier parte del mundo, por lo cual, es importante como profesionista preparándose, actualizándose con maestría, cursos de actualización, dominio de idioma extranjeros y una cultura global de los problemas que afectan a la estabilidad mundial.

Desempeñarse en una empresa trasnacional como una persona encargada de las exportaciones ya sea desde China a América Latina o de México a América Latina, con la preparación recibida durante mi estancia en la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan y el complemento de un idioma me da la oportunidad de realizar una actividad mas versátil, pero sin duda, esto muestra que el campo de un egresado de Administración puede colocarse en muchas áreas de oportunidad y también me han permitido el poder viajar a otro País para elaborar una estrategia de penetración de la marca RCA en un mercado doméstico de dicho país para formar parte del éxito de una Empresa .

Se me ha permitido ser la persona responsable de realizar este tipo de actividades dentro de mi empresa, dado que mi preparación académica durante la estadía en la Universidad con el pilar que fundamentan en : Educar Educando, Investigar Investigando, Aprender Aprendiendo que me enseñaron a ser una persona de criterio, analista, con opinión donde entendí lo que significa ser Universitario y que se complemento con la educación en la Facultad de Administración y Contabilidad donde aprendí a ver las oportunidades de trabajo que tienen las personas egresadas como Administradores y Contadores de la Universidad más grande de Latinoamérica. Es el reflejo de los éxitos en mi empresa al grado de llegar a ser Gerente de Exportaciones, lo que pone a la vista la educación recibida en la Universidad

Quisiera agregar que se complementó con la participación en el deporte que practiqué desde la niñez hasta llegar a la Universidad, al formar parte de Leones de la FESC donde también logré grandes triunfos deportivos en la historia de la Universidad y de la Facultad, sino también. Los valores que rescato de dicho deporte como son: el trabajo en equipo, disciplina, esfuerzo, convivencia, liderazgo que aplico en mi campo de trabajo y en mi aspecto personal que son los pilares de los éxitos logrados hasta el día de hoy.

GLOSARIO.

A

A la vista Condición de las cartas de crédito, donde menciona que para que el crédito documentario sea pagadero al beneficiario es necesario presentar toda la documentación requerida en dicho documento.

ADD: Autorización de Divisas.

C

Carta de crédito Irrevocable Tipo de carta de crédito, que no puede ser modificada o cancelada en cualquier momento después de ser expedida por el banco, sin el consentimiento de las todas las partes involucradas en la operación.

Cadivi: Comisión de administración de divisas, departamento de Economía utilizado en la Republica Bolivariana de Venezuela desde 31 de mayo 2004.

F

FOB: Término de negociación internacional, donde la responsabilidad del Vendedor termina al color la mercancía al costado del buque, los demás costos provocados por la operación son absorbidos pro el comprador internacional.

I

Incoterm. Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la cámara de comercio internacional donde limita las obligaciones del comprado y del vendedor, las cuales se encuentran agrupadas en el ICC (Internacional Commerce Chamber) en Paris, Francia.

L

Línea Blanca: Son los electrodomésticos para la cocina.

Línea Negra: Son la línea de televisores desde 14" hasta Televisor de Retro proyección

Línea Marrón: Todos los electrónicos menos televisores.

O

OEM: Equipo Original con marca propia, en ingles Original Manufacture Equipment.

R

R.I.F. Registro de Impuestos Federal, termino ocupado en la Republica Bolivariana de Venezuela, equivalente a R.F.C.
Registro Federal de Contribuyentes en la Republica Mexicana.

S

Show room: Espacio publicitario, donde se exhiben los productos para el consumidor, tanto los modelos disponibles para el año en curso, así como las novedades que habrá en dicho mercado

Referencias Consultadas:

Revistas Consultadas

1. Comercio Exterior, Análisis Económico y Social. Vol 55, Numero 11, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, Diciembre 2005. México
2. Comercio Exterior, Análisis Económico y Social. Vol 56, Numero 11, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, Noviembre 2006. México
3. Comercio Exterior, Análisis Económico y Social. Vol 57, Numero 2, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, Febrero 2007. México.
4. Disel Magazine Motor, Numero 117 Vol XI, Editorial Océano, Noviembre 2006. México.
5. Negocios Internacionales, BANCOMEXT. Numero 161 Año 14, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, Agosto 2005. México
6. Negocios Internacionales, BANCOMEXT. Numero 175 Año 15, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, Octubre 2006. México.
7. Negocios Internacionales, BANCOMEXT, Numero 166 Año 15, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, Enero 2006.

Libros Consultados.

1. Flores Paredes Joaquín, El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades del mercado global, Ed Universidad Nacional Autónoma de México, Coord. General de Extensión Universitaria Cuautitlan Izcalli, Edo Méx., 2005.
2. González Figueroa Laura Elena. Administración de personal y de comercio, Ed Conalep -SEP, México DF 1994.
3. Hanson Ward, Principios de Mercadotecnia en Internet, Ed Thompson editores SA de CV, México DF 2001.
4. Hopkins Tom, La Guía fácil de las ventas, Ediciones de Bolsillo, España Barcelona. 1999.
5. Suárez Salazar. Costo y Tiempo de Edificación, Ed Limusa segunda edición 1971, México DF 1978.
6. Vazquez Seara Modesto, Derecho Internacional Publico, ed Porrúa, México 2004.

Paginas Web

1. Banco Nacional de Comercio Exterior. www.bancomext.com.mx
2. Pagina de Comercio. www.alibaba.com
3. Pagina de Comercio. www.ebuy.com
4. Pagina de Comercio. www.eurocommerce.com
5. Agentes aduanales. www.caaarem.com.mx
6. Aranceles. www.rgxonline.com/utilidades_exportar.
7. Covertidor de moneda. www.fxconverter.com