

CENA DE NEGOCIOS



ANDRÉS FELIPE RIBERO 15361047

JOSE ALEJANDRO DÍAZ 15362019

OSCAR FABIAN HERNÁNDEZ 15361019

SANTIAGO RAMIREZ DUQUE 15361009

WILLIAM CUELLO RANGEL 15361004

UNIVERSIDAD DE SANTANDER “UDES”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PROGRAMA COMERCIO EXTERIOR

SAN JOSE DE CUCUTA

2018

Tabla de Contenido

1. Presentación de la Empresa	5
2. Información General	5
2.1 Brochure	5
2.2 Tarjetas de Presentación	9
3. Producto	11
3.1 Precio	11
3.2 Análisis del Producto	13
3.3 Productos Sustitutos	13
3.4. Término de Negociación	18
3.5. Cubicaje	19
4. Tiempos Aproximados	20
5. Pagos de Negociación	22
6. Características de Negociación	23

GUIA DE TRABAJO

Estimado estudiante, esta guía ayudará al desarrollo de los principales puntos a evaluar en la actividad de la cena de negocios.

El tiempo máximo para enviar el presente trabajo será el día martes 22 de octubre hasta las 12:00 pm. Debe ser enviado desde el correo de uno de los integrantes del grupo desde su correo institucional. Debe ser presentado con normas APA, incluya introducción.

Recuerde tener presente la rubrica de evaluación.

Parametros Del Trabajo

1. Describa brevemente la presentacion de la empresa, en inglés y en español: OK
2. Adjunte a su trabajo el broshur de la empresa, tarjetas de presentacion, en el trabajo indique cuales son los principales enfoques del mismo. OK
3. Determine el precio de su producto, realice el analisis del producto en el mercado objetivo, estudie el precio de la competencia y determinen el precio de productos sustitutos.

Realice el desgloce de la negociacion según terminos de negociacion internacional, indique las posibles rutas, y el cubicaje adecuado para su producto, cliente y tipo de producto.

4. Indique los tiempos aproximados de entrega
5. Pagos de Negociación
6. Características de Negociación

Desarrollo

1. Presentación

Español:

Buenas noches, un cordial saludo a todos los presentes, en el dia de hoy estamos presentando a la empresa Toyota Motor Corporation, siendo esta una empresa global que se ha caracterizado por la producción y comercialización de automóviles desde el año 1933, actualmente contamos con más servicios tales como servicios financieros, Biotecnología, Robótica, como empresa estamos activamente con el desarrollo sostenible del medio ambiente, el progreso económico y social en los lugares en donde nos encontramos.

En esta reunión queremos mostrar la variedad de productos y servicios que ofrecemos, y escuchar propuestas comerciales por parte de la empresa Johnson Control de tal forma que podamos llegar a un acuerdo comercial con tal prestigiosa organización, damos inicio a la negociación con la empresa Jhonson Control.

Ingles:

Good evening, cordial greetings to all present, today we are introducing the company Toyota Motor Corporation, this being a global company that has been characterized by the production and marketing of cars since 1933, we currently have more services such as financial services, Biotechnology, Robotics, as a company we are actively with the sustainable development of the environment, economic and social progress in the places where we are.

In this meeting we want to show the variety of products and services we offer, and listen to commercial proposals from the company Johnson Control so we can reach a commercial agreement with such a prestigious organization, we start the negotiation with the company Johnson Control.

2. Información de la empresa

2.1.Brochure



Nuestro propósito



Creamos vehículos escuchándote y respondiéndote. ¿Por qué? Porque creemos que nuestros autos deberían hacer más que ayudarlo a ir a lugares en la carretera, también deberían ayudarlo a ir a lugares de la vida.



23.5 mil millones inversión directa en los Estados Unidos



El vehículo electrónico en el mercado encabeza el hito de 300 millas



1.5 millones conductores Han participado en nuestras iniciativas de seguridad para conductores adolescentes

Toyota Care

ESTO ES SIMPLE

Joining the ToyotaCare family ensures that your vehicle is maintained with Genuine Toyota Parts and serviced by factory trained Toyota technicians. That's why we include a no cost maintenance plan with the purchase or lease of every new Toyota vehicle, for 2 years or 25,000 miles, whichever comes first.

24-hour roadside assistance is also included for 2 years and unlimited miles.

You can obtain your no cost ToyotaCare service at any participating Toyota dealership. To find a dealer near you, go to Toyota.com.

GARANTÍA PROACTIVA

2 años O 25 mil Kilómetros

SERVICIO SIN COSTO

Toyota is devoted to safety and dependability, and proper vehicle maintenance is important to both. ToyotaCare delivers on the following Maintenance Guide[®] services, when required, at no cost for 2 years or 25,000 miles, whichever comes first.

 Engine Oil and Filter Change [®]  Rotate Tires	 Multi-Point Inspection  Inspect & Adjust Fluid Levels
---	---





LAND CRUISER

MULTI-TERRAIN MONITOR WITH 9-IN. DISPLAY SCREEN

Demanding off-road situations* often make you wish you could check your immediate surroundings for potential trouble. With the Multi-Terrain Monitor, you can. Simply press a button to display front, rear and side camera views on the 9-in. navigation screen.

KINETIC DYNAMIC SUSPENSION SYSTEM

The Kinetic Dynamic Suspension System (KDSS) helps keep optimal traction on uneven terrain. When activated, KDSS automatically disconnects the sway bar and adjusts the suspension system for better wheel articulation. So when the road ahead looks challenging, Land Cruiser is ready to help you conquer it with ease.^{**}

La avanzada cabina Corolla está equipada con tecnología que lo ayuda a mantenerse conectado. [gobierno](#). Los controles montados en la rueda ponen la música, su teléfono y seleccionan las funciones de Toyota Safety Sense™ P (TSS-P) 18 al alcance de su mano. Bluetooth® standard 5

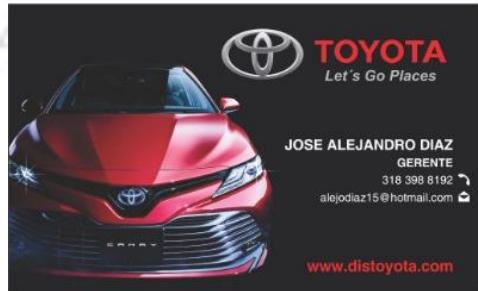
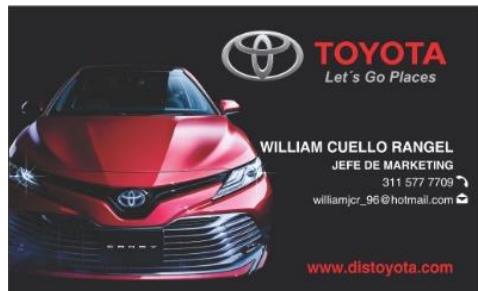
Toyota
COROLLA

Toyota RAV





2.2.Tarjetas de Presentación



Insumo Requerido: Baterías ecoamigables



Precio Estimado de compra por producto innovador: \$ 122,7 USD

Precio estimado de compra batería tradicional: \$129,57 USD



Precio Competencia: 120 USD - 137 USD

3. Producto

Líneas de la empresa: Produce automóviles, camiones, autobuses y robots; es la quinta empresa más grande del mundo

Línea Focalizada Sector Automotriz: Automóviles, Camionetas, Pick Ups



Fuente: Tomado de Página Oficial de Toyota Colombia

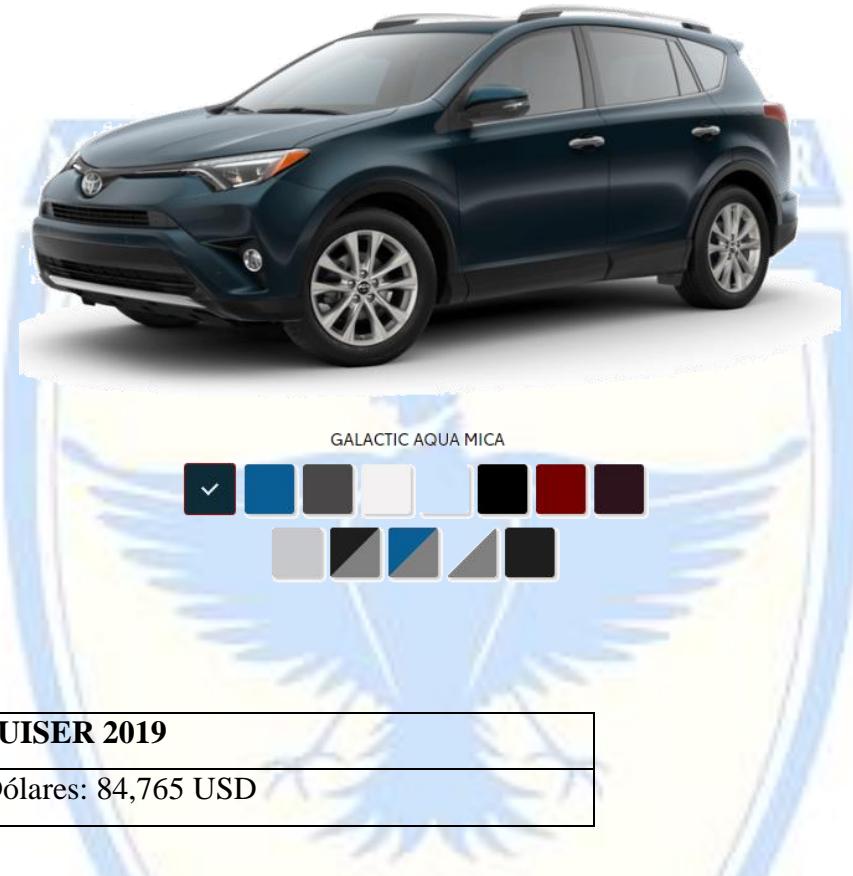
3.1.Precio

Toyota Corolla 2018 - 1.8 CVT XEI
Precio de Referencia para Colombia \$67, 600,000



Rav 4 2018 \$24,660 USD

1tal cual \$29,545 Adventure AWD
tal cual \$32,950 Limited AWD

**LAND CRUISER 2019**

Precio en Dólares: 84,765 USD



3.2.Análisis del producto

Toyota Corporation elabora automóviles con diseños aerodinámicos, destacándose por la sofisticación y calidad de los productos. La marca Toyota se ha destacado a nivel mundial por la elegancia, tecnología e innovación a la hora de la producción y comercialización de sus productos. Cuenta con pruebas de resistencia todo terreno, por lo cual ha marcado la diferencia frente a la competencia, además sus diseños son únicos y modernos llamando la atención y el deseo de compra del público.

3.3.Productos Sustitutos

En el sector automotriz podemos encontrar diferentes empresas consideradas como competencia , entre esas están las marcas de la Renault, Nissan, Mazda, Chevrolet, Hyundai, Ford, Audi, Mercedes Benz, Honda, BMW, Peugeot, Kia, Volvo , Fiat, entre otras por lo general producen el mismo producto, con características similares, de igual manera estas marcas están optando por crear productos sustitutos por lo cual se considera que en cualquier momento puede ser cambiado o sustituido por algunas de las opciones que ofrecen las marcas anteriormente mencionadas.

La necesidad de contar con un medio de desplazamiento funcional en medio del tráfico de las ciudades cada vez es más complejo, también es un factor que contribuye al incremento en el interés del público por adquirir una moto, Además, el bajo poder adquisitivo hace que muchas personas sólo puedan contemplar esta opción como medio de transporte personal.

El mercado de bicicletas se ha convertido es un medio alternativo de transporte, ya que es utilizado por muchos como actividad diaria, y a su vez trae beneficios en materia de ambiente, ya que la contaminación en el país es bastante alta según sus cifras.

Marcas de las empresas automovilística a nivel mundial



Línea de automóviles de las marcas (competencia)



Línea de camionetas de la competencia



Productos sustitutos (Motocicletas)



aprilia



Bicicletas (Producto Sustituto)

Precios productos Sutitutos



Nissan March
Connect Aut
Precio lista
\$ 44.990.000



Volkswagen Amarok
Comfortline 4x2 Automatica
Precio lista
\$ 95.990.000



Nissan Pathfinder
Exclusive
Precio lista
\$ 151.990.000



Volkswagen Saveiro
Cross
Precio lista
\$ 50.990.000



Nissan Versa
Sense
Precio lista
\$ 42.990.000



Volkswagen Beetle
Sport 2.5 Aut
Precio lista
\$ 84.990.000

THRILLER PRO

Precio: \$5.199.000 Versión Doble Freno de Disco*

(*Precio de venta sugerido al Pùblico no incluye costos de matrícula ni seguros)



ANIVERSARIO	51%DCTO
JEEP	
Bicicleta Vesubio 27.5 pulga...	
\$ 729.990 (Internet)	
\$ 1.499.990 (Normal)	



ANIVERSARIO	51%DCTO
JEEP	
Bicicleta Vesubio 27.5 pulga...	
\$ 729.990 (Internet)	
\$ 1.499.990 (Normal)	



ANIVERSARIO	51%DCTO
JEEP	
Bicicleta Vesubio 27.5 pulga...	
\$ 729.990 (Internet)	
\$ 1.499.990 (Normal)	



JEEP	
Bicicleta Kamet Rin 27.5 Pu...	
\$ 1.199.990 (Internet)	

Realice el desglose de la negociación según términos de negociación internacional, indique las posibles rutas, y el cubicaje adecuado para su producto, cliente y tipo de producto.

Término de Negociación:

FOB: Franco a Bordo

Este término consiste en Puerto de carga convenido libre a bordo, significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.

Este término también debe realizar el despacho aduanero de exportación.



Cubicaje:

Medidas de la batería	Medidas de la caja
<ul style="list-style-type: none"> • alto: 19 cm • largo: 33.5 cm • ancho: 17.5 cm • peso: 14.5 kg 	<ul style="list-style-type: none"> • alto: 22 cm • largo: 36.5 cm • ancho: 20.5 cm
Medidas de la estiba	Medidas del container
<ul style="list-style-type: none"> • largo: 120 cm • ancho: 100 cm • alto: 15cm 	<ul style="list-style-type: none"> • largo: 6 metros • ancho: 2.40 metros • alto: 2.40 metros

Es claro que cada caja contendrá una batería de las medidas mencionadas anteriormente ya que esta va con materiales de amortiguación, además de llevar un material para prevenir riesgos de derrame de fluidos dañino para el ser humano, por lo que se usarán las medidas de la caja para el siguiente cubicaje:

cuantas paquetes individuales caben en una caja grande

Largo	2	
Ancho	1	2
Alto	1	2 baterías caben en una caja grande

cuantas cajas grandes caben en una estiba

Largo	3	
Ancho	4	24
Alto niveles	2	24 cajas grandes por estiba

cuantas estibas x contenedor

Largo	2	
Ancho	2	8
Alto niveles	2	estibas x contenedor

Tiempo de entrega

Ruta de transporte aéreo: En el país de Estados Unidos , que va de Milwaukee, WI, USA vendría siendo el punto de partida hacia TS Atlanta y por último Bogotá - Colombia. En transito internacional tiene una duracion aproximada de 5 días que demore en llegar la mercancía

Ruta de transporte marítimo: En el país de Estados Unidos desde la Terminal de Milwaukee, Wi, USA a Puerto de Miami. En transito internacional tiene una duracion aproximada de 20 a 25 días que demore en llegar la mercancia a Colombia

Rutas aéreas

Vuelo 1: Aeropuerto internacional General Mitchell Field (Milwaukee, WI, USA) a Hartsfield Jackson, TS Atlanta, USA - Aerolínea Delta Air Lines

Vuelo 2: Aeropuerto Hartsfield Jackson, TS Atlanta, USA a Aeropuerto El Dorado -Bogotá, Colombia - Aerolínea Delta Air Lines

Vuelo 3: Aeropuerto El Dorado -Bogotá, Colombia - Aeropuerto Camilo Daza - Cúcuta, Colombia - Aerolínea Latam Airlines

Sistema de Información Comercial Logística de Exportación Reporte de Rutas de Transporte Aéreo										
País Origen: Estados Unidos				Punto Embarque: Milwaukee				País Destino: Colombia		
								Punto Desembarque: Cucuta		
Comercializador	Aerolínea	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conecciones	Frecuencia	# Vuelos	Equipo	Clase	Observaciones	Fecha Actualización

Frecuencia (LU-Lunes, MA- Martes, MI- Miércoles, JU- Jueves, VI- Viernes, SA- Sábado, DO- Domingo) No. Vuelos (Número de Vuelos por frecuencia) . Equipo (A- Airbus, B- Boeing, MD- McDonnell Douglas, DC -Douglas, ATR- Aviones de Transport Regional). Clase de equipo (F Carga, P Pasajeros), Pago de Flete (PP Prepagado, CC Al cobro) Recargos (Fuel Surcharge F.S., Security Surcharge S.S.)

La información contenida en Rutas y Tarifas es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio; por lo tanto PROEXPORT COLOMBIA se excluye de cualquier obligación contenida en estos reportes, de igual forma la mención de distintas empresas no suponen recomendación alguna por parte de la entidad. Para sus comentarios contáctese con el correo electrónico logistica@proexport.com.co.

Fuente: ProExport Colombia

Rutas Marítimas

Salida: Terminal de Milwaukee, Wi, USA a Puerto de Miami - operado por Freightship

Puerto de Miami - Puerto de Cartagena

Puerto de Cartagena a Depósito Aduanero Roldan Cúcuta

**Sistema de Información Comercial
Logística de Exportación
Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta**

País Origen: Estados Unidos **Punto Embarque:** Miami
País Destino: Colombia **Punto Desembarque:** Barranquilla

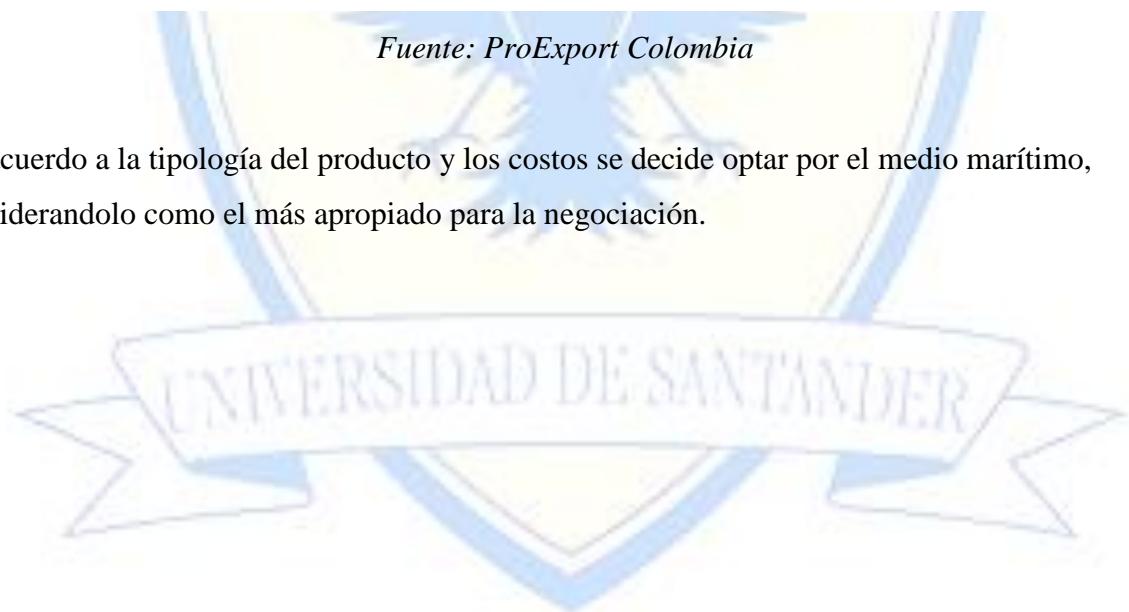
Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Nombre de Producto	Tipo de Carga	Valor Tarifa USD	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo	Fecha Actualización

Dado Flete (PP Prepagado, CC Al robar), Tipo Carga (Carga Secreto - Remo 1-BB-F1, Carga Secreto - Remo 2-BB-F2, Carga Secreto - Remo 3-BB-F3, Carga Secreto - Remo 4-BB-F4, Contenedor de 20' Flat Rack Cont. 20' Flat Rack, Contenedor de 20' Open Top Cont. 20' Open Top, Contenedor de 20' Plataforma cont. 20' Plataforma, Contenedor de 20' Refrigerado Cont. 20' R, Contenedor de 40' Flat Rack Cont. 40' Flat Rack, Contenedor de 40' High Cube Cont. 40' HC, Contenedor de 40' Open Top Cont. 40' Open Top, Contenedor de 40' Plataforma Cont. 40' Plataforma, Contenedor de 40' Refrigerado Cont. 40' RHC, Contenedor de 40' Ventilado - Faintainer Cont. 40' FN, Contenedor de 40' Refrigerado High Cube Cont. 40' RHC, Contenedor de 45' Cont. 45')

La información contenida en Rutas y Tarifas es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestadoras. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio; por lo tanto PROEXPORT COLOMBIA se exculpa de cualquier obligación contenida en estos reportes, de igual forma la mención de distintas empresas no suponen recomendación alguna por parte de la entidad. Para sus comentarios contactese con el correo electrónico logistica@proexport.com.co.

Fuente: ProExport Colombia

De acuerdo a la tipología del producto y los costos se decide optar por el medio marítimo, considerandolo como el más apropiado para la negociación.



4. Posibles formas de pago para la negociación

Los pagos de negociación que se estipulan en la negociación con la empresa , al comprar el producto de baterías ecoamigables, son a dos pagos, primeramente al momento de estipular la negociación una parte del pago será de contado siendo la mitad del valor de la mercancía del término negociado y cuando la mercancía llegue al lugar destino que se asignó con el termino de negociación y con los documentos ya entregados se estipula un pago de crédito a 2 meses, es decir, la otra mitad del valor de la mercancía.

- Pago de contado por el valor del 50 % de la mercancía
- Pago a crédito por el otro valor del 50 % de la mercancía



5. Carácterísticas más relevantes de negociación en cuanto a la cultura del país

Principios fundamentales de la cultura de negocios

Para dirigir correctamente los negocios en Japón es importante respetar:

- el sentido de pertenencia a un grupo, a un equipo de trabajo, y la búsqueda del consenso;
- la armonía de las relaciones dentro del grupo y la cultura del compromiso;
- la jerarquía, definida por la edad, la posición, la empresa y el estatus social. Estos determinan especialmente la ubicación (en la mesa, en una reunión), el turno para hablar, el respeto debido a una persona, etc.
- la puntualidad. Concrete una cita con precisión. Llegue 5 minutos antes de la hora prevista.
- Asistir a las reuniones con un intérprete japonés puede ser considerado una señal sincera de compromiso.

El primer contacto: Ser presentado por una tercera persona hace el primer contacto mucho más sencillo. El intermediario debe ser escogido con cuidado ya que su contacto de negocios se sentirá obligado a permanecer leal a él. Escoja preferiblemente una persona que ocupe el mismo cargo pero ajena a la empresa. Si no dispone de una conexión, una llamada personal será más efectiva. Es probable que una carta solicitando una cita no obtenga respuesta.

Los saludos: El japonés saluda con una reverencia que se alarga o acorta dependiendo del rango social y del respeto debido. No obstante, no se espera de los occidentales, que se saludan a menudo con un apretón de manos.

Cómo presentarse: Utilice el apellido seguido de "san". El nombre de pila se utiliza solamente con amistades.

Las relaciones de negocios: Las relaciones empresariales están por encima de cualquier relación personal que se mantienen con la ayuda de tarjetas de felicitación, regalos y almuerzos compartidos.

Los regalos: Los obsequios no se consideran intentos de soborno. Debe aprovechar cualquier oportunidad para ofrecer uno. No obstante, no lo haga en un primer contacto; espere al menos al final de la reunión.

Si el obsequio se entrega en público, debe respetar los cargos y las jerarquías. Entréguelo con

ambas manos. Es costumbre japonesa rechazar un obsequio varias veces antes de aceptarlo y de afirmar que tiene menos importancia que la propia relación. El obsequio sólo se abrirá en privado, para evitar las comparaciones con otras personas.

Comunicación de negocios: Los debates de empresa empiezan generalmente tras el primer cuarto de hora de la reunión.

En Japón, los silencios son parte del debate y la reflexión. No es extraño para los japoneses cerrar los ojos para concentrarse mejor en lo que se está diciendo.

No emplee expresiones o un tono que sea demasiado directo; evite cualquier confrontación directa.

Los japoneses prestan atención a la comunicación no verbal: gestos y expresiones faciales.

Código de etiqueta: Tradicionalmente, el código de vestimenta japonés es formal: traje oscuro, camisa blanca, corbata oscura. No obstante, los hombres de negocios extranjeros pueden vestir como suelen hacerlo en sus países de origen. Es habitual la costumbre de descalzarse (en casa, en un restaurante, etc.). Es necesario tener calcetines limpios (sin agujeros) y de estilo conservador.

Tarjetas de visita: En Japón, la tarjeta de visita representa a la persona.

Su propia tarjeta debe ser cuidada, impresa en papel de buena calidad; lo ideal sería que estuviera traducida al japonés o al menos, en inglés.

La tarjeta de su contacto empresarial debe ser recibida con respeto. Dedique algo de tiempo a leerla y manéjela con atención y cuidado.

