

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 presentación de la empresa, en inglés y en español: OK
2. Adjunte a su trabajo el broshur de la empresa, tarjetas de presentación, 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 día 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 ayudarte a ir a lugares en la carretera, también deberían ayudarte 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



2 años O 25 mil Kilómetros

SERVICIO SIN COSTO

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.

Toyota is devoted to safety and dependability, and proper vehicle maintenance is important to both. ToyotaCare delivers on the following Maintenance Guide¹ services, when required, at no cost for 2 years or 25,000 miles, whichever comes first.

-  Engine Oil and Filter Change¹
-  Rotate Tires

-  Multi-Point Inspection
-  Inspect & Adjust Fluid Levels




LAND CRUISER




MULTI-TERRAIN MONITOR with 9-in. DISPLAY SCREEN
Demanding off-road situationsTM 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.TM



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





Bateria ecológica

Producto que quieren innovar

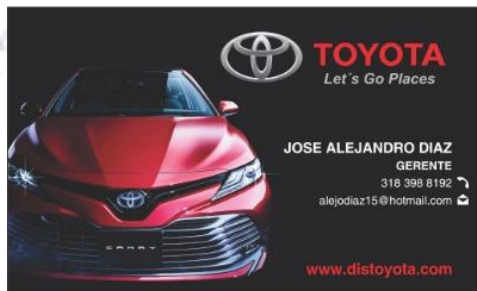
Toyota revolucionó el mundo del motor cuando hace 20 años presentó Prius, el primer vehículo híbrido fabricado en serie. Desde entonces, esta tecnología es una solución que se ha extendido al gran público. La marca no ha cesado en su innovación constante y ya trasciende al mundo del coche de calle: barcos híbridos, autobuses de pila de combustible, autos híbridos de competición, vehículos de mercancías propulsados por hidrógeno.

El compromiso de Toyota con el medio ambiente se refleja en su ambición por aportar soluciones tecnológicas sostenibles. Pero va más allá, por eso ha planteado el Desafío Medioambiental Toyota 2050 que tiene como objetivo eliminar la huella ecológica en todos los procesos de producción, durante la vida útil de sus productos y en su posterior reutilización o reciclaje.

Las nuevas baterías biodegradables brindarán una vida útil larga y son menos perjudiciales para el medio ambiente, por esa razón son una buena alternativa para tener en cuenta, se busca mantener un medio ambiente cuidado, además de incentivar el consumo de energía a través de combustibles como el azúcar. Estas nuevas baterías les brindan a los usuarios una alternativa con una vida útil mucho más larga. Aportando todos los días un granito de arena para que tengamos un planeta como el que todos queremos.



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

UNIVERSIDAD DE SANTANDER

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

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



GALACTIC AQUA MICA



LAND CRUISER 2019

Precio en Dólares: 84,765 USD



BLIZZARD PEARL ²⁶



3.2.Análisis del producto

Toyota Corporation elabora autmóviles con diseños aernodinámicos, 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 la 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 estan 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)



Bicicletas (Producto Sustituto)



Precios productos Sutilitos



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

Término de Negociación:

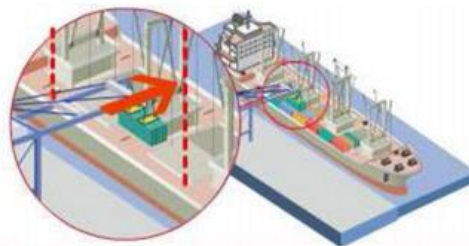
FOB: Franco a Bordo

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.

FOB - Franco a Bordo

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.



● En este punto se transmite la responsabilidad



Cubicaje:

Medidas de la batería	Medidas de la caja
• alto: 19 cm	• alto: 22 cm
• largo: 33.5 cm	• largo: 36.5 cm
• ancho: 17.5 cm	• ancho: 20.5 cm
• peso: 14.5 kg	

Medidas de la estiba	Medidas del container
• largo: 120 cm	• largo: 6 metros
• ancho: 100 cm	• ancho: 2.40 metros
• alto: 15cm	• 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 tránsito internacional tiene una duración 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 tránsito internacional tiene una duración aproximada de 20 a 25 días que demore en llegar la mercancía 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	Conexiones	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- Avión 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

Pais Origen: Estados Unidos **Punto Embarque:** Miami
Pais 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
<p><small>Pago Flete (PP Prepagado, CC Al cobro). Tipo Carga (Carga Suelta - Rango 1 BB R1, Carga Suelta - Rango 2 BB R2, Carga Suelta - Rango 3 BB R3, Carga Suelta Mínima BB Min, Contenedor de 20'Cont. 20', 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 20' Tanque Cont. 20' Tanque, Contenedor de 20' Ventilado - Faintainer Cont. 20' FN, Contenedor de 40' Cont. 40', 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'R, Contenedor de 40' Refrigerado High Cube Cont. 40' RHC, Contenedor de 40' Ventilado - Faintainer Cont. 40' FN, Contenedor de 45' Cont. 45')</small></p> <p><small>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 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 contactarse con el correo electrónico logistica@proexport.com.co.</small></p>										

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. Características 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 determina 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.

