

TRABAJO FIN DE CICLO



**Universidad
Europea**
CENTRO PROFESIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y
COMUNICACIÓN

Técnico Superior en Comercio Internacional

Pasos para crear una filial en Vietnam y su
posterior actividad de exportación a España

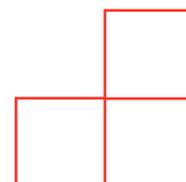
Autor: Álvaro Bueno Morales

Tutora: Eva Carreras Muñoz

Curso académico: 2021 – 2022

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	1
2.	OBJETIVOS.....	2
3.	METODOLOGÍA.....	3
4.	MARCO GENERAL.....	4
5.	BARRERAS DE ENTRADA.....	13
6.	PASOS PARA IMPLANTAR UNA FILIAL EN VIETNAM.....	15
7.	RIESGOS Y SEGURO.....	20
8.	SEGURO.....	21
9.	PRODUCTO Y ENVASE.....	24
10.	TRAMITES DE EXPORTACION.....	26
11.	TRANSPORTE.....	27
12.	LOGISTICA.....	28
13.	MARKETING.....	29
14.	MEDIOS DE PAGO.....	35
15.	ANALISIS FINANCIERO.....	36
16.	CONCLUSIÓN.....	40
17.	ANEXOS.....	41
18.	BIBLIOGRAFIA.....	45



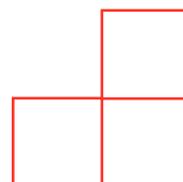
1. INTRODUCCIÓN

La empresa española AAISA (Aire Acondicionado Ingeniería y Proyectos) decide ir a Vietnam con el objetivo de implantarse en el país, las oportunidades allí no faltan.

La empresa se dedica a la instalación y mantenimiento de aire acondicionado y protección contra incendios, no obstante, en Vietnam se decide que la filial tenga una actividad social diferente debido a que es un país con un proceso burocrático lento y opaco, y para implementarlo con éxito, las empresas deben superar diversos obstáculos e incógnitas.

El presente estudio tiene como finalidad aclarar posibles dudas y esclarecer los primeros pasos a realizar para constituir una empresa en Vietnam y su seguimiento como empresa exportadora.

Resulta interesante debido a que Vietnam es un país poco conocido entre los españoles y el mercado asiático ofrece infinidad de oportunidades. Es importante realizar este estudio para poder ejercer una actividad empresarial el próximo año y empezar a generar dinero.



2. OBJETIVOS

2.1. Generales

Este trabajo se realiza para crear una filial de la empresa AAISA en Vietnam y su posterior actividad como empresa exportadora a España de un producto (camisetas de deporte manga corta UNDER ARMOUR).

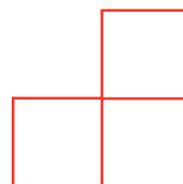
Para ello hay que desarrollar el plan estratégico para esta filial y definir los pasos que hay que seguir para implementar una filial en Vietnam, con esto se quiere conseguir otra fuente de ingresos con respecto a la que ya posee la empresa matriz en España. También estudiar las barreras comerciales que existen en Vietnam.

Las camisetas salen del Puerto de Ho Chi Minh en transporte marítimo hasta el puerto de Valencia. Desde Valencia va a ir en transporte terrestre hasta la nave industrial de AAISA en San Sebastián de los Reyes.

2.2. Específicos

Se encuentran:

- Analizar el mercado de Vietnam para averiguar cuáles son los productos españoles más demandados.
- Realizar un plan de marketing
- Realizar un plan financiero para saber los costes con los que tenemos que contar.



3. METODOLOGÍA

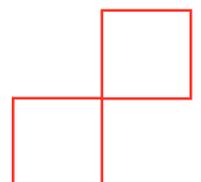
3.1. Fuentes primarias

Para el desarrollo de este trabajo se necesita en primer lugar, la ayuda del ICEX, el cual ha contribuido a la recogida de datos del país, así como crear una agenda para tener reuniones empresariales con diversos proveedores, compañías de transporte y logística para poder realizar la importación a España.

En segundo lugar, la ayuda de la empresa Savino del Bene ha hecho que se tenga más opción para comparar los precios del transporte de la mercancía. También el banco La Caixa ha facilitado datos para saber los intereses del préstamo a pedir.

3.2. Fuentes secundarias

Otra alternativa para la recopilación de información ha sido el periódico de Vietnam, el cual habla de las últimas noticias del país. También artículos de revistas económicas del país debido a que Vietnam es un país intermitente en el sector económico.



4. MARCO GENERAL

4.1. Análisis del país

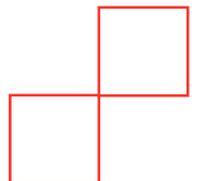
Vietnam es un país con un crecimiento potencial en los últimos años y a diferencia de otros países asiáticos es el que más occidentalizado está, esto llama la atención a los países europeos para realizar inversiones, pero por otra parte no llegan a hacerlo por desinformación o por miedo. Esto no quita para saber la inversión extranjera superó en 2019 los 38.000 millones de USD.

Tiene fácil acceso y salida de mercancías ya que es un país con una costa inmensa por lo que en este caso saldrá del Puerto de Ho Chi Minh.

Figura 1. Mapa de Vietnam



Fuente. <https://miguelandujar.com/2013/01/vietnam-el-pais-del-sur/mapa-vietnam/>

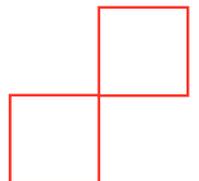


Este país presenta infinidad de oportunidades ya que tiene mucho potencial de explotación con un PIB de 271.158 millones de USD. Por otro lado, la relación que tiene con España es buena ya que en 2019 España realizó exportaciones por valor de 429 millones de euros (+2% con respecto al año anterior).

Figura 2. Ciudad Ho Chi Minh



Fuente. <https://www.lonelyplanet.es/asia/vietnam/imprescindible/ciudad-ho-chi-minh>



Aparte Vietnam es uno de los diez estados miembros de la RCEP (Asociación Económica Integral Regional) el cual permite el libre comercio entre los países nombrados próximamente. En el cual participan: Australia, Brunéi, Camboya, China, Japón, Laos, Nueva Zelanda, Tailandia y Singapur. Estos países representan el 30% del PIB mundial.

Figura 3. RCEP



Fuente.

https://es.wikipedia.org/wiki/Asociación_Económica_Integral_Regional

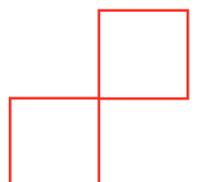
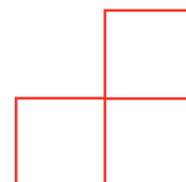


Tabla 1. Datos Macroentorno

Datos relevantes de Vietnam	
Población	97.339.000 habitantes
Superficie	331.210 km cuadrados
Forma de estado	República Socialista
PIB	271.2 M USD
Divisa	Dong (VND) (26.105 VND/ 1 EURO)
Idioma	Vietnamita
Religión	Budista, Católica, Hoa Hao, Cao Dai y Cristianos protestantes
Capital	Hanoi
Principales Ciudades	Ho Chi Minh, Danang, Hai Phong y Can Tho
Temperatura media	26 grados media anual. Precipitaciones de 1561 mm
Diferencia horaria respecto a España	5 horas más.

Fuente. Elaboración propia



La mercancía es exportada de Vietnam finalmente después de investigar la situación económica de Laos y Camboya.

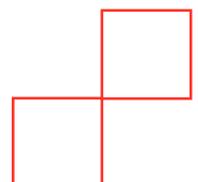
Los inconvenientes más relevantes fueron:

- **Laos:** No tiene ningún puerto marítimo por lo que la mercancía tendría que transportarse por avión el cual es más caro que el transporte marítimo. El ritmo de vida es lento, a pesar de que tenga un crecimiento alto como Vietnam, posee una estructura primitiva pues no tiene tampoco ferrocarriles para transportar la mercancía y la agricultura supone el 50% del PIB.
- **Camboya:** A pesar de que después de la guerra tuviera un crecimiento del 5% y habiendo encontrado recientemente grandes reservas de gas y de petróleo, el desarrollo es a largo plazo debido a las décadas de guerra que sufrió el país y el alto nivel de corrupción y falta de profesionales cualificados para el mercado laboral camboyano.

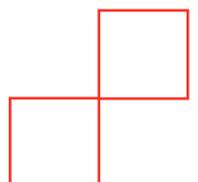
4.2. Macroentorno

Se ha realizado un análisis PESTEL para dicho estudio de macroentorno, ya que utilizando esta herramienta se analiza el país de manera general:

- **Político:** Vietnam es una República Socialista, bajo la dirección del Partido Comunista. Se dirige por la Constitución de 1992, cuya última reforma se realizó en 2013. Su presidente actual es Nguyen Phu Trong. La gestión política de Vietnam es estable, ya que se trata de un régimen de partido único en el que el Partido Comunista acapara todas las instancias de poder.



- **Económico:** Vietnam es un país en vías de desarrollo el cual ha tenido un gran crecimiento en los últimos 30 años, es por ello que ha dejado de ser uno de los países más pobres del mundo. A pesar de la crisis provocada por el coronavirus, Vietnam está posicionada en el puesto 55 del Índice de Competitividad Global (WEF).
- **Social:** En Vietnam hay 97.339.000 habitantes con un 2,7% de emigrantes. Vietnam es un país multicultural donde se pueden observar muchas nacionalidades procedentes de Birmania, Tailandia, Myanmar o Bangladés.
- **Tecnológico:** El avance tecnológico de Vietnam ha sido creciente en los últimos 20 años, teniendo un gasto en I + D del 0'527% en 2017, es decir, más de la mitad del PIB total va destinado a liderar el sector digital y tecnológico.
- **Ecológico:** Vietnam está pasando estos últimos años por problemas ambientales debido al alto nivel de polución, concretamente por culpa del carbón y el tráfico. Pero, en este año 2022 se realizó un seminario en Hanoi para dar comienzo a la transición ecológica de la economía a través del Pacto Verde Europeo, el cual su objetivo es lograr para el año 2050 la disminución de emisiones de gases.
- **Legal:** Posee muchos acuerdos bilaterales con países como Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Japón y China (en ese orden) esto ha hecho que haya un aumento en una veintena de sectores como el de procesamiento y manufactura o el sector inmobiliario. Asimismo, forma parte de la OMC, APEC y ASEAN entre otras.



Tras realizar este estudio se ha llegado a la conclusión de que el macroentorno no supone ningún problema para la actividad que se quiere realizar en el país.

4.3. Microentorno

Se realiza de manera sencilla y especificado las 7Ps entre otras cosas para analizar el microentorno:

4.3.1. Producto

Según el informe del ICEX "[Principales sectores importados desde Vietnam a España](#)" se decide exportar desde Vietnam prendas de vestir, en concreto, camisetas de deporte de manga corta marca UNDER ARMOUR, debido a que el sector textil es el tercero más importado desde Vietnam.

4.3.2. Precio

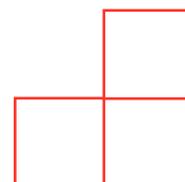
El precio de las camisetas en Vietnam es de 5.-€ / Ud. según UNDER ARMOUR Vietnam y el precio de venta es de 20.-€ / Ud.

4.3.3. Promoción

Conectar con el consumidor final, preguntándoles si les gusta el producto, sus posibles cambios y si estarían interesados en prendas de vestir alternativas.

4.3.4. Personas

Hay personas especializadas en cada departamento de la empresa, se les da a las personas que puedan optar a estos puestos, un breve curso para que sepan el funcionamiento de la empresa.



4.3.5. Procesos

La empresa cuenta con procesos sencillos que facilitan el trabajo a sus empleados, así como el empaque y transporte de la ropa.

Cuenta también con personas que se centran en el I + D para mejorar constantemente. Las características del diseño es que está optimizado para ocupar el espacio de manera eficiente y que hay gran variedad de alternativas en cuanto al color de la prenda para que el cliente tenga más poder de elección.

4.3.6. Evidencias físicas

Cada vez que se lanza un nuevo producto, se ofrece un porcentaje de descuento a los consumidores por la compra, esto ayudará a la venta.

Tras especificar brevemente las 7 Ps se especifica también el cliente, distribuidor y proveedor:

4.3.7. Cliente y distribuidor

El distribuidor es AAISA la cual opera actualmente en España solo. Mientras que el cliente son todas aquellas personas que compren el producto.

4.3.8. Proveedor

UNDER ARMOUR Vietnam facilitará el suministro de las prendas de ropa.

Se ha realizado también un análisis DAFO, en el que se analizan las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa.

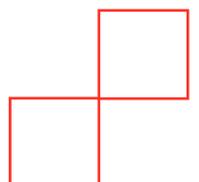
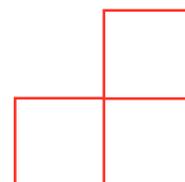


Tabla 2. Análisis DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa se tiene que adaptar a un tipo de cambio de divisas y sistema fiscal distinto entre otras. -La empresa tiene poco conocimiento en el sector. -Solo está destinado a un grupo de consumidores en concreto 	<ul style="list-style-type: none"> -Corrupción política, posibles bloqueos económicos. -Los sectores económicos pueden ser intermitentes. -Ingreso de nuevos competidores al sector
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Dispone de colaboradores locales que conocen el mercado vietnamita y sus singularidades -El precio es competitivo. -Economías de escala 	<ul style="list-style-type: none"> -Diferenciación del producto siendo más económico. -Vietnam es un país con un alto crecimiento (6'5%). -A pesar de ser un país subdesarrollado, está en vías de desarrollo con un crecimiento de PIB notable.

Fuente. Elaboración propia



4.4. Público objetivo

El público al que va dirigido el producto es bastante amplio debido a que prendas de vestir, en concreto, de deporte es un producto al que gran parte de la población utiliza.

No hay una edad específica la cual la empresa quiera dirigirse, está destinado para personas de todas las edades y para la gran mayoría de deportes.

Iría dirigido a personas que tengan un poder adquisitivo asequible y no muy alto debido a que el coste de la camiseta es de 20.-€ la unidad. Es una camiseta constituida de unos materiales excelentes para absorber el sudor y es recomendable utilizarla en zonas donde el clima no sea muy gélido.

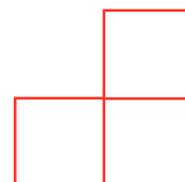
También va dirigido al público que quiera empezar a hacer deporte como rutina y desee obtener una camiseta de deporte de calidad, práctica y a un precio alcanzable para la gran mayoría de la población española.

5. BARRERAS DE ENTRADA

La entrada a Vietnam posee cierta complejidad ya que es un país asiático cuyo conocimiento es menor que otros como países de Europa o de Latinoamérica cuyo idioma tenemos en común para poder entender las negociaciones a la perfección.

Al ser una mercancía que supera los 1000 USD la empresa AAISA tiene la obligación de contratar un agente de aduanas.

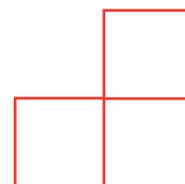
- El TARIC que se tiene en cuenta es: **Capítulo 61, Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto**, cuyo código es **6109.90.90.00**, el cual tiene un arancel general, ad. Valorem del 6% para los productos importados de este tipo (Materias textiles).



- El Impuesto al Valor Agregado (IVA) sería del 21%, pero al ser material textil sería del 12% y al haber un acuerdo preferencial de España-Vietnam pasaría al 6%. Todo esto calculado sobre el precio del valor CIF (constituido por el coste de la mercancía, la prima del seguro y el flete) el cual es un total de 12.213,61.-€

Las barreras que serán encontradas en dicha exportación son:

- Obstáculos administrativos: Necesidad de mostrar el certificado de origen (original), Certificado CITES y Certificado SOIVRE.
- Obstáculos con el empaquetado del producto: Los empaquetados deben estar marcados de forma que muestren la calidad, manera de lavar la camiseta y el etiquetado en español (detallando el tallaje de la camiseta, nombre del productor, en este caso, UNDER ARMOUR).



6. PASOS PARA IMPLANTAR UNA FILIAL EN VIETNAM

En primer lugar, hace falta 2 certificados para constituir una filial en Vietnam, que son:

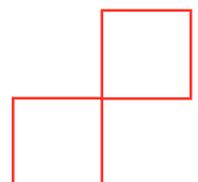
1. Antes de poder crear una filial es necesario solicitar el **Certificado de Registro de Inversión**.
2. Una vez obtenido el Certificado de Registro de Inversión, se puede constituir la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) obteniendo el correspondiente **Certificado de Registro de Empresa**.

La burocracia de Vietnam es una de las mayores barreras para abrir una sucursal en el país, ocupando el puesto 119 de 175 países en términos de corrupción, según datos de 2014 de Transparencia Internacional.

Es por eso que la empresa española (AAISA) lo primero que tiene que hacer si decide implantarse en Vietnam es contactar con un abogado que resida en Vietnam para llevar todos los temas legales. El despacho de abogados es quien se ocupe de todos los trámites en Vietnam.

A la hora de abrir una filial en Vietnam es necesario que el empresario elija el visado turista ya que el visado “business” requiere mayor papeleo. Si el empresario decide finalmente constituir una empresa de capital 100% extranjero, y si es el representante legal de la empresa en Vietnam, es decir la persona que figura en el certificado de registro de la sociedad, puede pedir el visado especial para inversor de categoría “DT”.

La duración máxima de la visa es de 5 años. Además de la visa, se debe emitir una tarjeta de residencia temporal válida como máximo 5 años. El tiempo de procesamiento de la visa debe ser de 5 días.



6.1. ¿Qué se necesita para optar el visado de inversor?

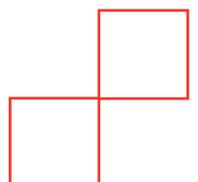
- El pasaporte.
- Información sobre fechas de entrada y salida, entrada única o múltiple, duración y lugar de emisión del visado.
- Carta de invitación para entrar a Vietnam.
- Documentos que prueben el motivo de la estancia en Vietnam: copia certificada de la licencia para establecer una empresa y copias certificadas del certificado de registro de inversión.
- No obstante, la ley sobre visados cambia continuamente y hay que revisar la información y tipos de visado de forma constante.

6.2. ¿Se necesita ser residente en Vietnam para abrir un negocio?

Al menos un representante legal de la sociedad debe ser residente en Vietnam, para abrir una SRL.

6.3. ¿Hace falta tener un contrato de alquiler para establecer una empresa?

Sí, para solicitar un Certificado de Registro de Inversión, debe proporcionar una copia del contrato de arrendamiento del edificio y la oficina central donde se establece el proyecto de inversión (en este caso, Ciudad Ho Chi Minh).



6.4. ¿Cómo se obtiene el Certificado de Registro de Inversión y que documentación necesito?

El procedimiento es el siguiente:

1. Enviar a las autoridades de registro el expediente del proyecto de inversión con los siguientes documentos:

a) Solicitar una autorización por escrito para ejecutar el proyecto de inversión.

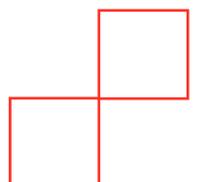
b) Copia del Acta de Constitución o equivalente de la sociedad que acredite el estatuto legal del inversionista.

c) Un proyecto de inversión que establezca claramente: el inversionista del proyecto, los objetivos, el capital, la escala de la inversión, el método de movilización del capital, la ubicación, el límite de tiempo, la demanda de mano de obra, los requisitos de incentivo a la inversión y la evaluación, la eficiencia social y económica del proyecto.

d) Copias de los siguientes documentos: el estado financiero de los 2 últimos años del inversor (AAISA), el compromiso de apoyo financiero de la matriz a proporcionar soporte, la carta de garantía de la capacidad financiera del inversor y descripción de la capacidad financiera del inversor.

e) Copia del contrato de arrendamiento u otros documentos que acrediten que el inversionista (AAISA) tiene derecho a utilizar el inmueble para ejecutar su proyecto de inversión.

2. Dentro de los 15 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud, la oficina de registro debe emitir el Certificado de Registro de Inversión

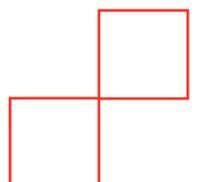


6.5. ¿Cómo se obtiene el Certificado de Registro de empresa y que documentación se necesita?

El fundador de la empresa debe presentar todos los documentos necesarios a la autoridad competente. El Certificado de Registro de Empresa dentro de los 3 días siguientes a la recepción de la documentación.

Los documentos requeridos para registrar la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada son:

1. Solicitud del Certificado de Registro de Empresa de acuerdo al formato estándar emitido por la autoridad competente.
2. Borrador de los Estatutos de la Empresa.
3. Lista de los miembros de la empresa y los siguientes documentos:
 - a) Para los miembros individuales de la empresa, una copia legal de su pasaporte o documento de identificación.
 - b) Para un miembro de la corporación, una copia legal de la resolución de constitución.
 - c) Para socios de sociedades extranjeras (como es el caso), copia legal de la escritura de constitución de la empresa en España que quiere abrir su filial en Vietnam.
4. Documento de una organización autorizada que certifique el capital legal de la empresa.
5. Certificado de prácticas para aquellas empresas dedicadas a las actividades exigidas por ley.



6.6. ¿Cómo se puede certificar los documentos españoles?

Paso 1: Legalización de documentos ante el Tribunal Superior de Justicia de la comunidad autónoma correspondiente (Madrid). Como hacer esto depende de cada comunidad autónoma, cabe señalar que el proceso de certificación puede demorar hasta 2 días y hay una cantidad máxima de documentos por persona y día.

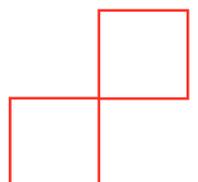
Paso 2: Formalizar el expediente en el Ministerio de Justicia, que luego legaliza los documentos. No hace falta cita previa y sin límite de documentos. El proceso es rápido, los documentos son autenticados al momento.

Paso 3: Legalización de la solicitud en el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, es necesario cita previa y requiere un máximo de 10 documentos por persona y día.

Paso 4: Legalización de los documentos en la Embajada de Vietnam en España (también se puede hacer en la Embajada de España en Hanoi, aunque es mejor llegar a Vietnam con todos los documentos ya legalizados). El coste es de 20€ por documento.

Paso 5: Finalmente, a la llegada a Vietnam, se deben presentar todos los documentos traducidos y certificados por la Embajada de Vietnam en España al Ministerio de Asuntos Exteriores de Vietnam que realiza los últimos trámites legales.

Después de completar todos estos pasos, el documento traducido es legalmente válido en Vietnam.



6.7. ¿Qué hacer tras el registro de la empresa (AAISA) como una SRL?

Dentro de los 30 días siguientes a la fecha de emisión del certificado, las empresas están obligadas por ley a publicar sus registros de operaciones en el “National Business Registration Portal”. La empresa tiene solo 90 días a partir de la fecha de emisión del Certificado de Empresa para reunir capital suficiente.

7. RIESGOS Y SEGURO

Los riesgos se podrán dividir en: riesgos externos, riesgos internos y otros riesgos.

7.1. Riesgos externos

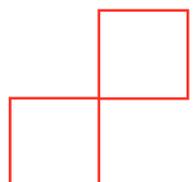
Son los riesgos que existen fuera de la parte exterior de la empresa.

- Entre ellos el riesgo país que se define como el conjunto de factores que influyen en el desarrollo de una operación o negocio, por lo que habría que tener eso en cuenta, tanto por temas políticos como está sucediendo al realizar cambios presidenciales.

- Existe un riesgo de cambio, debido a que se va a utilizar la moneda local de Vietnam, que es el Dong vietnamita (VND).

- Hay que tener en cuenta los riesgos de tipo legal, ya que habría que pagar después de cada operación diferentes impuestos dependiendo de cada país, siendo este en caso de Vietnam un 6%.

- Cambio repentino de las condiciones de pago.



7.2. Riesgos internos

Son los riesgos que existen dentro de la empresa.

- La empresa estaría expuesta a sufrir incumplimientos de pagos o anulación del contrato una vez enviada la mercancía y bloqueos de cambio de transferencia principalmente.
- Que no se cumpla con los volúmenes de entrega pactados con el vendedor.
- Incumplimiento en fechas pactadas de entregas con la naviera.
- Que la mercancía sea retenida en aduanas por no cumplir con la documentación necesaria.

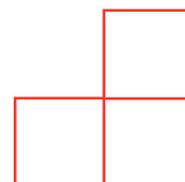
7.3. Otros riesgos

- La empresa podría estar sometida a algún tipo de fraude ya que Vietnam es un país con un índice de corrupción alto.
- La logística al ser una importación en la cual existe una gran distancia desde el lugar del que sale la mercancía (Ho Chi Minh) hasta el lugar de llegada (Valencia).

8. SEGURO

La mercancía estará asegurada con Caser, siendo adquirido con dicha aseguradora el seguro de transporte de mercancías, este seguro abarca todo el transporte, desde que sale de la plataforma logística de UNDER ARMOUR VIETNAM (Ho Chi Minh) hasta que llega al destino, Madrid.

El seguro es de un total de 31 días por posibles retrasos que se produjeran.



El coste de dicho seguro es del 1,5% del total de la mercancía sin IVA, aplicando un 6% deducible, descontándose en el momento que se emite el cheque.

El seguro establecido defiende a la mercancía en el transporte terrestre y marítimo principalmente.

Según los daños a la mercancía en transporte terrestre incluirá:

- Un incendio, un rayo o explosión, salvo combustión espontánea.
- Accidentes del medio de transporte debidos a: Caída, colisión o choque, vuelco o descarrilamiento del vehículo portador, tempestades, avalanchas, derrumbamiento o rotura de construcciones.
- Fenómenos de la naturaleza de carácter extraordinario.
- Accidentes sufridos por aeronaves o buques cuando se trate de transporte complementario terrestre.
- Robo en cuadrilla y a mano armada.

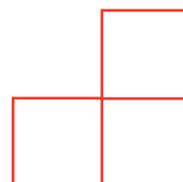


Figura 4. Vuelco vehículo portador



Fuente. https://sevilla.abc.es/sevilla/sevi-atasco-vuelco-camion-gran-201103030000_noticia.html

En el transporte marítimo las condiciones son:

- La pérdida total de las mercancías, la contribución a la avería gruesa y los gastos de salvamento, debidos a cualquiera de los accidentes o riesgos denominados, fortuna del mar tales como piratería, abordaje arribadas forzosas, cambios y escalas forzadas, explosiones, incendio y en general todos aquellos riesgos fortuitos o de fuerza mayor.
- De avería simple particular debida a naufragio, incendio a flote o en tierra varada o embarrancada y abordaje.
- Si la mercancía viaja sobre cubierta la cobertura, si es aceptada por el asegurador, puede extenderse para amparar echazón para salvamento y arrastre por las olas.

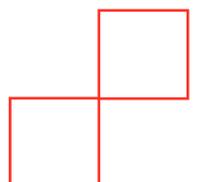


Figura 5. Caída de contenedores



Fuente.

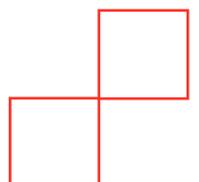
<https://www.lavanguardia.com/internacional/20201210/6110282/carguero-pierde-2000-contenedores-tormenta-alta-mar-japon-video-seo-ext.html>

9. PRODUCTO Y ENVASE

9.1. Producto

Las camisetas UNDER ARMOUR es un producto muy demandado en Europa con un coste adquisitivo mucho mayor que en los países asiáticos debido a que en Vietnam (entre otros) es donde se fabrica gran cantidad de productos textiles procedentes de empresas del otro lado del mundo.

Esto se hace porque las multinacionales obtienen mayor beneficio realizando sus productos en países donde la mano de obra es más barata.



Además, según el estudio de investigación del CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) se extrae que un porcentaje del 9,8% del sector textil es el más comprado en España.

<https://www.cnmc.es/prensa/ecommerce-4T20-20210702>

Figura 6. Camiseta UNDER ARMOUR



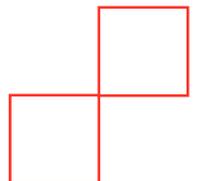
Fuente. [Camiseta UNDER ARMOUR](#)

9.2. Envase

El envase donde irán las camisetas son cajas de cartón en las que irán incluidos 20 camisetas cada una envasada en su respectivo envoltorio de plástico.

Estas cajas tendrán un precio de coste de 5,97€/Ud según la empresa Cajearo.

Dato recogido de: <https://www.cajeando.com/cajas-a-medida>



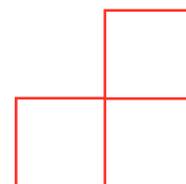
Y las medidas son:

Largo	40 cm
Ancho	30 cm
Altura	62,5 cm

10. TRAMITES DE EXPORTACION

Los trámites que se van a llevar a cabo para exportar son:

- a) Declaración de ingreso.
- b) Declaración jurada del importador sobre el precio de las mercancías objeto de evitar fraudes, justificar medidas “antidumping” en su caso, etc.
- c) Conocimiento de embarque.
- d) Factura comercial original que acredite el importe de la mercancía objeto de la compraventa.
- e) Endoso del original del conocimiento de embarque a favor del mandatario (agente de aduanas) para la realización del despacho de la mercancía.
- f) Certificado de Origen, Certificado CITES y Certificado SOIVRE
- g) Adicionalmente, en ciertas operaciones de importación se deben aportar los siguientes documentos:
 - h) “Packing List” cuando proceda, siendo obligatorio en todo caso para mercancías agrupadas o en contenedores.



La naviera se encargará de notificar la llegada de la mercancía al puerto de destino (Valencia), se deberá enviar los siguientes documentos al importador:

1. Envío de copia Booking
2. Bill of Lading
3. Instructivos de embarque
4. Documentación de seguro de mercancía

11. TRANSPORTE

El transporte desde su origen en Vietnam (Puerto de Ho Chi Minh) hasta España (Puerto de Valencia) se realiza en un contenedor compartido (LCL= Less than Container Load) de 20”.

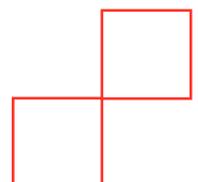
Figura 7. Medidas y contenedor de 20”

20 pies estándar (dry cargo) 20’x8’x6’



MEDIDAS	EXTERNA		INTERNA		PUERTA ABIERTA	
	Metros	Pies	Metros	Pies	Metros	Pies
LARGO	6.05	20’	5.90	19’4”		
ANCHO	2.43	8’	2.34	7’8”	2.33	7’8”
ALTO	2.59	8’6”	2.40	8’6”	2.29	7’6”

Fuente. <https://www.pinterest.es/pin/403424079099202226/>



La mercancía sale de los almacenes de UNDER ARMOUR Vietnam situados en la 3ª planta - 11-18 Crescent mall 101 Ton Dat Tien, Tan Phu Ward, District 7, Ho Chi Minh - 700000, aprovechando que es el almacén que más cerca está del puerto, se realiza el transporte marítimo hasta el puerto de Valencia y de ahí en transporte terrestre hasta la Avda. Fuente Nueva nº6, San Sebastián de los Reyes, Madrid de la mano de la empresa Savino del Bene.

La duración del trayecto desde el puerto de Ho Chi Minh hasta el puerto de Valencia es de 30 días sin realizar ninguna escala durante el viaje y hay salidas cada 7 días. El coste de dicho transporte marítimo es de 333,96.-€ con gastos administrativos (gestión de aduanas, documentación, etc) e IVA incluidos según la empresa iContainers. Dicho coste es tan bajo debido a que se va a importar a España un máximo de 100 kg en un contenedor compartido.

Dato recogido de: <https://www.icontainers.com/es/>

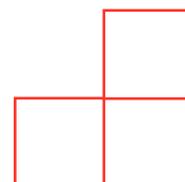
12. LOGISTICA

El transporte desde que se inicie la ruta en las instalaciones de UNDER ARMOUR Vietnam, va a ser en un contenedor compartido de 20 pies como se ha mencionado antes. Al ser un contenedor compartido, lo máximo que se puede cargar son 100 kg.

Las medidas de este contenedor de 20" son:

Largo	6,05 M.
Ancho	2,43 M.
Altura	2,59 M.

En el interior de este contenedor se encontrarán 8 cajas, cuyo coste es de 5.97-€/Ud. Las medidas de las cajas son como se ha mencionado antes de 400x 300 x 620,5 mm (largo x ancho x alto).



Las camisetas van cada una embalada en su propio plástico cobertor y se agruparán 250 camisetas (cada camiseta pesa 50 gr) por caja. Cada caja pesa 12,5 kg debe pesar esto porque lo máximo que puede pesar una caja es de 25 kg por la seguridad de la persona que saca la mercancía debido a que no hay ningún pallet para extraer la carga una vez llega a puerto.

Las medidas de las camisetas varían según el tamaño, pero el rango es de 380 x 280 mm (largo x ancho). Todo esto hace un total de 2.000 camisetas en el contenedor compartido, de las cuales 500 serán de color gris, 500 de color azul, 500 de color rojo y 500 de color negro.

13. MARKETING

Para tener claro el marketing que se lleva a cabo, se debe hacer un previo estudio, y para ello se ha de analizar profundamente las 4Ps.

13.1. Producto

El producto a comercializar son camisetas de manga corta de deporte, de la marca UNDER ARMOUR de diversos colores. El producto es de alta calidad y muy cotizado por el cliente, debido a su alta tecnología y los distintos productos textiles que lo componen.

Es un producto muy elaborado para cubrir las expectativas de los clientes más exigentes. Por otro lado, es un producto que cuida su imagen y está a la vanguardia de los diseños más innovadores y por tanto crea tendencias dentro de su sector.

El Ciclo de Vida del producto se divide en 4 etapas: Introducción, Crecimiento, Madurez y Declive.

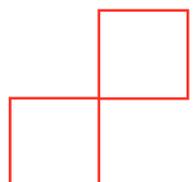
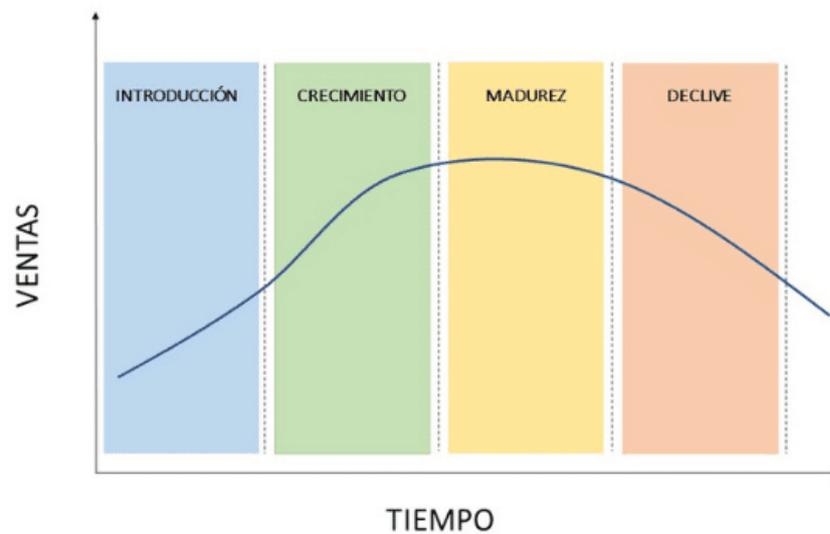
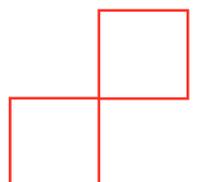


Figura 8. Ciclo de Vida de un producto



Fuente. [Gráfico](#)

- **Introducción:** En esta etapa el producto va a estar lleno de riesgo e incertidumbre y es por eso que el primer envío a España es en un contenedor compartido (LCL) 100 kg como máximo la mercancía. También se debe realizar una encuesta en España a personas de diversas edades y gustos para ver el grado de aceptación que tendrá el producto una vez llegue al país.
- **Crecimiento:** Esta etapa se origina cuando el producto se posiciona en un segmento definido y comienza a ser aceptado por los consumidores y teniendo mayor número de ventas del producto.
- **Madurez:** Se produce cuando el producto alcanza la cima en cuanto a la cuota de mercado. En esta etapa se espera tener que haber realizado más importaciones a España con mayor cantidad de camisetas llegando al punto de tener que usar contenedores de 20" solo para el producto mencionado.



Se espera que el producto va a encontrarse en madurez durante 3 años o menos debido a que al ser una prenda de ropa podría llegar a ser una moda pasajera.

- Declive: La empresa AAISA no espera llegar a esta fase puesto que se trata de la última etapa del ciclo de vida de un producto, y en caso de que sea así, se realizaría un estudio de mercado de otros productos más necesitados por los consumidores españoles.

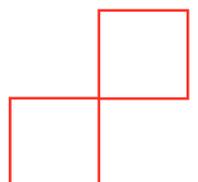
13.2. Precio

El precio por unidad de las camisetas es de 5.-€ (dato recopilado de UNDER ARMOUR Vietnam) y el precio de venta (PVP) será de 20.-€. Por lo que se obtendría un beneficio de 15.-€ los cuales no son brutos debido a que hay que restarle gastos de transporte, aduanas, etc.

13.3. Distribución

La distribución en España del producto será hecha por la empresa CORREOS la cual hace envíos a cualquier punto de España, esto se debe a que el producto será vendido a través de una eCommerce y CORREOS puede mandar unidades únicas a puntos de venta específicos del cliente final en 24-48 horas. El precio de coste del transporte de la empresa CORREOS depende de la distancia a la que se tiene que efectuar el envío. Este coste está incluido en el PVP.

En caso de que las ventas aumentaran o la empresa AAISA Vietnam decidiera expandir las ventas a otros países se contactaría con la empresa Savino del Bene.



13.4. Promoción

La manera de promocionar el producto es a través de las redes sociales (Instagram y Tik Tok), en donde ganan gran influencia las camisetas a través de los anuncios, un aspecto positivo es que permite la segmentación más concreta y real del público objetivo.

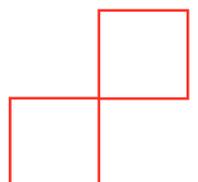
Por lo que se puede discriminar de mejor manera el público y de esta manera lograr maximizar el rendimiento del capital. También se informa de los diversos colores que se puede elegir la camiseta, descuentos y ofertas en determinadas fechas del año o por exceder de cierto límite de saldo en la página web.

Se decide usar las redes sociales como principal forma de promocionar el producto debido a que, según las encuestas realizadas previamente, son las personas de entre 17 y 30 años las que más lo demandan.

Otra manera es preguntando al consumidor final sobre su opinión acerca del producto y sus posibles cambios para mejorar.

Por otro lado, los consumidores tienen opción de aceptar los requisitos en la página web para recibir a través de correo electrónico las próximas ofertas, descuentos y novedades del producto.

El coste de dicha promoción no se sabe debido a que la empresa no se decanta aún por un influencer y está a la espera de ver como progresa el producto en el mercado.



13.5. Organismos de ayuda internacional

Se tiene en cuenta el poder acudir a algunos organismos que sirven de ayuda para una adecuada importación a España, los cuales son: el ICEX y la OMC.

El ICEX, Corporación Española de Exportación e Inversión es una empresa pública española a nivel nacional, que tiene como misión promover la internacionalización de empresas españolas, mejorar su competitividad e incentivar la inversión extranjera en España, en este caso la empresa AAISA.

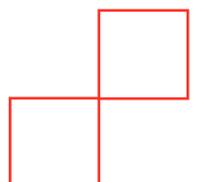
Puede ayudar a la empresa facilitando toda la información necesaria para implantar una filial en el país deseado, Vietnam en este caso. Y hacer una agenda específica para presentar a clientes y proveedores del sector textil u otros.

También proporcionando herramientas online para realizar los trámites y documentación en aduanas. Y por último mostrar localizaciones para establecer la filial y traductores para futuras negociaciones en caso de que sea necesario.

Figura 9. Logotipo ICEX



Fuente. <https://worldvectorlogo.com/es/logo/icex>



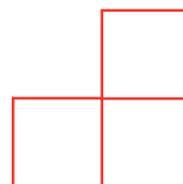
Por otro lado, la OMC, Organización Mundial del Comercio, servirá de ayuda y se aprovecharía los acuerdos que tiene, poniéndose en contacto con el Gobierno de España (país importador) y el Gobierno de Vietnam (país exportador) para ver que ventajas comerciales ofrecen.

Esta organización se interesa por la empresa debido a que deberá cumplir una serie de normas para que sea aceptada la importación a España con la mayor fluidez y libertad posible.

Figura 10. Logotipo OMC



Fuente. https://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Logo_WTO-OMC.svg



13.6. Ferias internacionales

Las ferias internacionales en el sector textil será una gran manera de aumentar las ventas fuera de España cuando la empresa se lo pueda permitir y se pueda apreciar suficiente beneficio en el país.

Las ferias internacionales más importantes de España las cuales darán a conocer el producto son “MOMAD” en Madrid, el cual es un salón internacional de moda, calzado y accesorios. El coste de participación es de 108,15.-€/m². Dicho coste se obtiene de [Solicitud MOMAD](#)

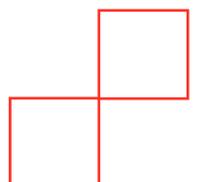
14. MEDIOS DE PAGO

Se decide usar como medios de pago la letra de cambio debido a que es uno de los medios de pago más seguros entre otras cosas. Funciona como garantía financiera, es un instrumento de pago habitualmente utilizado en las exportaciones. Con este método de pago salen beneficiadas ambas partes (UNDER ARMOUR y AAISA).

Es una perfecta opción ya que se trata de un crédito y no de un pago a la vista, esto permite una mejor financiación ya que queda pactado entre comprador y vendedor cuando serán las fechas de vencimiento de la letra de cambio.

Esto le permite al comprador (AAISA) tener un margen de tiempo para procesar la mercancía he incluso vender parte de ellas antes del vencimiento de la letra. Ya que el vendedor puede ofrecer una financiación a sus clientes teniendo una garantía de que cobrará el dinero a la fecha de vencimiento.

De no cumplir con el plazo de pago pactado, el vendedor (UNDER ARMOUR) puede protestar ante la justicia.



15. ANALISIS FINANCIERO

El pago de estas camisetas de manga corta de la marca UNDER ARMOUR se debe hacer a través de letra de cambio (previamente mencionada), la moneda de estos pagos es el Dong Vietnamita (VND), ya que al tener una filial en Vietnam será más fácil y preferible para el vendedor pagarle en su moneda local.

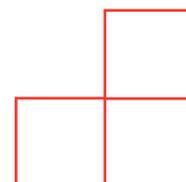
15.1. Costes totales

Para observar con detalle los costes totales que tendría AAISA se ha realizado un Excel con todos los costes desglosados. Desde el valor de la mercancía hasta tenerla en el destino deseado. El precio de la mercancía sale de comprar 2.000 camisetas por 5.-€/ud.

Figura 11. Costes totales

CONCEPTO	COSTE
Precio mercancía	10.000,00 €
Embalaje	100,00 €
Transporte origen (viene incluido flete e IVA)	333,96 €
B/L	81,65 €
Gastos despacho de exportación	158,50 €
Inspección*	11,50 €
Carga en puerto de origen	23,00 €
Seguro	150,00 €
Descarga en puerto destino	80,00 €
Gastos despacho de importación	400,00 €
Derechos arancelarios de importación	150,00 €
Transporte interior destino	50,00 €
Descarga en destino final	10,00 €
IVA 6%	600,00 €
TOTAL COSTES	12.148,61 €
Tipo de cambio	0,000041

Fuente. <https://www.savinodelbene.com/es/>



15.2. Forecast

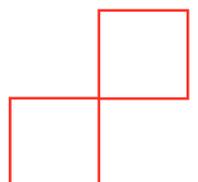
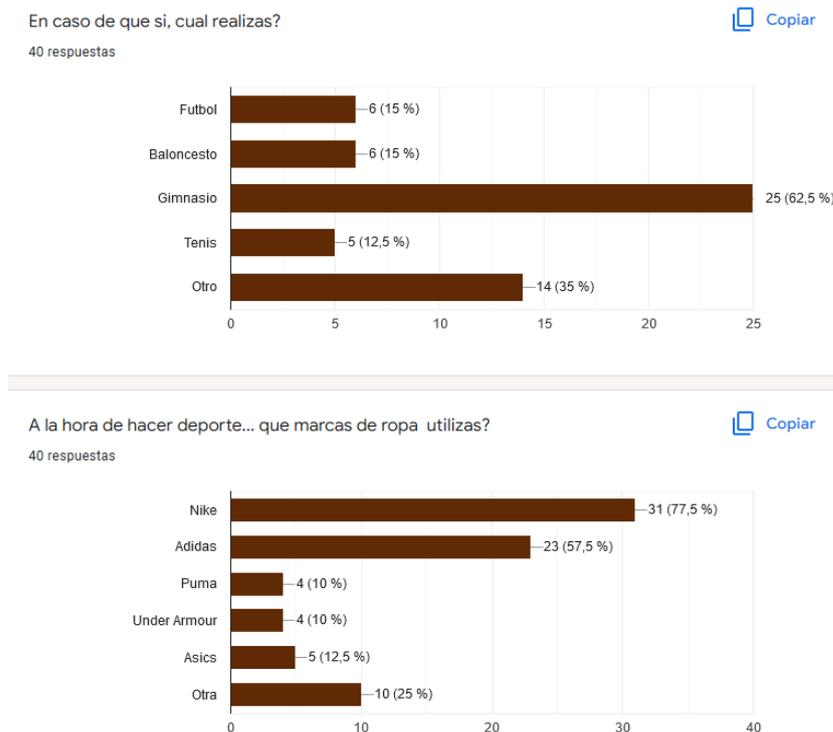
Para obtener el Forecast sobre la estimación de venta del producto se debe hacer comparaciones con años anteriores y demás comparativas. Pero como la actividad a realizar de ventas de camisetas UNDER ARMOUR es su primer año, se ha obtenido la información mediante encuestas.

Dicha encuesta es esta:

<https://forms.gle/KjJBbvDyg2UVryBJ6>

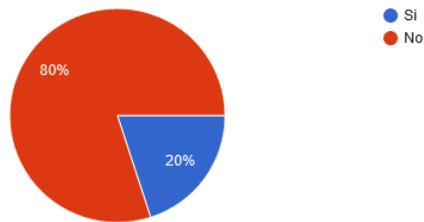
Dichos resultados son:

Figura 12. Encuesta



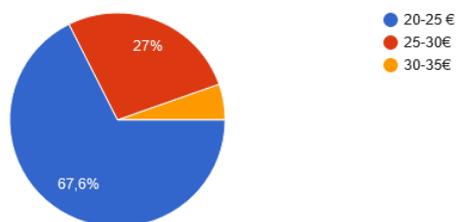
Alguna vez has comprado ropa Under Armour?

40 respuestas



En caso de que no... por que rango de precios estarias dispuesto a comprar una camiseta Under Armour

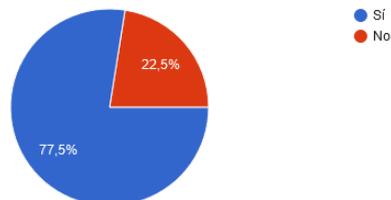
37 respuestas



Si te vendieran una camiseta Under Armour por 20€... la comprarías?

40 respuestas

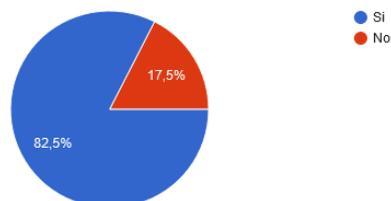
[Copiar](#)



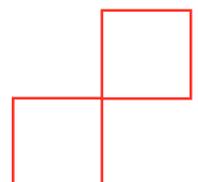
Te parece un precio razonable ?

40 respuestas

[Copiar](#)

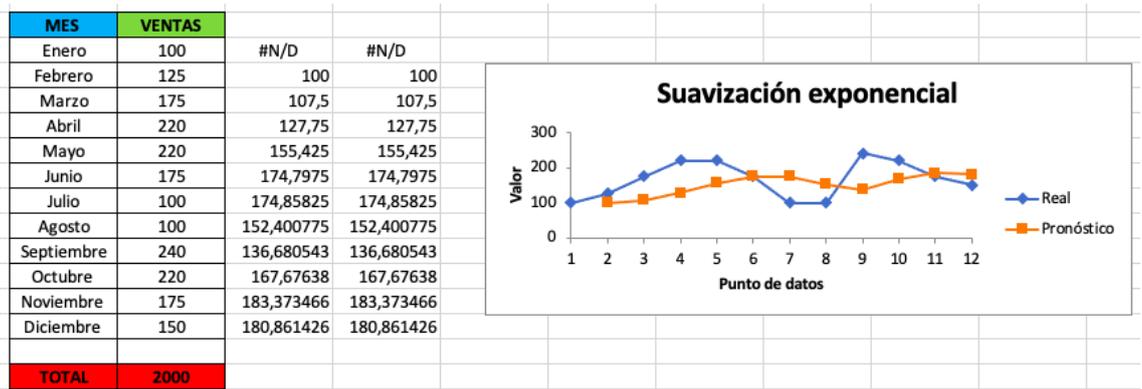


Fuente. Elaboración propia



El Forecast se realiza en base a los gustos de los consumidores y la época del año en la que más deporte hacen haciendo un estudio de los meses más activos, con una estimación de las ventas del primer año, que son:

Figura 13. FORECAST



Fuente. Elaboración propia.

Para saber si el producto es factible para la empresa, se realiza el ROI, el cual da 127,5% un resultado bueno, la empresa genera ganancias de dinero si aplica 20.-€ de PVP sobre las camisetas UNDER ARMOUR.

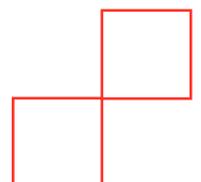
Es decir, por cada euro que ha invertido AAISA en la importación con todos sus gastos, gana 1,2925.-€ en un año.

Inversión = 12.148,61.-€

Ganancia = 20 x 2000= 40.000.-€

Beneficio = 40.000 – 12.148,61 = 27.851,39.-€

$$ROI = \frac{27.851,39 - 12.148,61}{12.148,61} \times 100 = 129,25\%$$



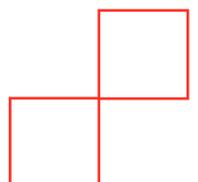
16. CONCLUSIÓN

El resultado más relevante de esta investigación es la propuesta a AAISA de la implantación de una filial en Vietnam para realizar exportaciones a España, en concreto camisetas de deporte de la marca UNDER ARMOUR, y así, tener otra fuente de ingresos y aumentar su capital, esto queda demostrado con el ROI realizado dando un resultado positivo para la empresa.

Cabe destacar la relevancia que tiene el país, Vietnam, debido a que no es muy conocido o llamativo para las empresas españolas debido a la distancia y a las diferentes barreras que hay como la corrupción, el idioma, la legislación, la moneda y demás factores para poder realizar una actividad social en el país.

Se confirma que Vietnam es un buen país para exportar a España y para hacer negocios debido a su alto crecimiento económico.

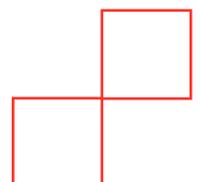
Finalmente, cabe decir que se debe seguir trabajando en la evaluación y análisis del producto para futuros envíos a España u otros países que generen mayor ingreso del estudiado en este proyecto. No obstante, se logra todos los objetivos previamente establecidos.



17. ANEXOS

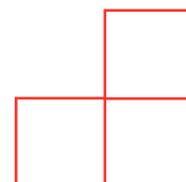
Certificado de Origen:

1. Expeditor, Expéditeur, Consignor: المرسلون 发货人 AAISA VIETNAM		ORIGINAL	
2. Destinataire, Destinataire, Consignee: المرسل إليه 收货人 AAISA ESPAÑA Avda. Fuente nueva nº6 CP: 28703		COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE / EUROPEAN COMMUNITY الجماعة الأوروبية الأوروبية / 欧洲共同体 CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE / CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ / 原产地证明	
		3. País de origen, Pays d'origine, Country of origin: المنشأ بلد 原产国 Ho Chi Minh, Vietnam	
4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa): Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional): مرسلة بواسطة 运输情况 Mercancia textil Transporte marítimo		5. Observaciones, Remarques, Remarks: ملاحظات 备注	
6. N° de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N° d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة، رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号，商標，号码，包装件数量和性质，商品种类：		7. Cantidad Quantity Quantity الكمية 数量	
Camisetas de deporte de manga corta Marca: UNDER ARMOUR 8 cajas en un contenedor LCL 250 camisetas/caja 2.000 camisetas en total		100 kg 12,5 kg/caja	
8- La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla n° 3. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n° 3. The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3. شهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3. 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家。			



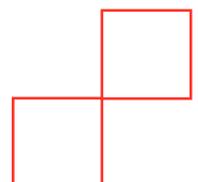
Certificado SOIVRE:

		REINO DE ESPAÑA MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIONES	Solicitante Servicio de Inspección SOIVRE de Punto de Inspección
SOLICITUD DE CONTROL DE PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA IMPORTADOS DE TERCEROS PAÍSES (Reglamento (CE) 834/2007 y Reglamento (CE) 1235/2008)			
1. Nombre y dirección del importador		2. Vía de importación	
AAISA ESPAÑA		- artículo 32 del R(CE) 834/2007 - artículo 33.2 del R(CE) 834/2007 - artículo 33.3 del R(CE) 834/2007 - artículo 19 del R(CE) 1235/2008	
3. Nombre y dirección del primer destinatario		4. Nº del certificado de control	
5. Nombre y dirección del exportador		6. Nº de referencia de la autorización al amparo del artículo 19	
AAISA VIETNAM			
7. Autoridad u organismo expedidor del certificado de control			
8. País de origen	9. País de expedición	10. País de destino	
VIETNAM		ESPAÑA	
11. Marcas y numeración. Nº del/de los contenedores. Nº y tipo. Denominación comercial del producto		12. Códigos NC	13. Cantidad Declarada
8 CAJAS 250 CAMISETAS/CAJA CONTENEDOR LCL			2.000 CAMISETAS DE MANGA CORTA UNDER ARMOUR
14. Representante aduanero			
A cumplimentar por la Administración 15. Declaración del S.I. SOIVRE sobre el control de productos de la agricultura ecológica importados de terceros países realizado a la mercancía arriba indicada. D. funcionario inspector autorizado Certifica que la mercancía arriba reseñada ha superado los controles establecidos en el artículo 13 del Reglamento (CE) 1235/2008. Certificado expedido en: a Sello del Servicio Firma del inspector Observaciones:			
Contra los actos de inspección podrá interponerse el recurso de alzada previsto en el artículo 114 y siguientes de la Ley 30/92 de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, ante la Secretaría de Estado de Comercio en el plazo de un mes contando a partir del día siguiente al de la notificación.			



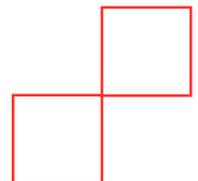
Letra de cambio:

Lugar del libramiento		Ho Chi Minh, Vietnam		Moneda	Dong Vietnamita	Importe	# 250.006.510,00 VND #
Por esta LETRA DE CAMBIO		Fecha de emisión		Vencimiento			
		día	mes	año			
pagará usted al vencimiento		3	1	0	5	2	0
		2	0	2	2	A los 15 días de la fecha de emisión	
expresado a		la cantidad de (consigne la cantidad en letras)					
		UNDER ARMOUR					
		Doscientos cincuenta millones seis mil quinientos diez dong vietnamitas					
Persona o entidad:				En el domicilio de pago siguiente:			
Standard Chartered				C/ 37 D Ron Durg Thang Ben Nghe Quan 1			
		Entidad		Oficina		Código cuenta cliente (CCC)	
		0 2 1 8		0 2 33		DC N.º de cuenta	
						1 5 1 2 3 2 3 4 5 6 4 3	
Estoy conforme		Ho Chi Minh, Vietnam		Cláusulas:			
Fecha		AAISA VIETNAM		LIBRADO			
(Firma)		AAISA VIETNAM		(Firma, nombre y domicilio)			
		Nombre: AAISA VIETNAM		UNDER ARMOUR			
		Domicilio: C/Ron Durg Thang Ben Que					
		Población: Ho Chi Minh, Vietnam					
		C.P.: Proviencia					
Por un aval de		Páguese a					
de		de		con domicilio en			
Nombre y domicilio de quien avala		Nombre y domicilio del endosante:					



BILL OF LADING:

BILL OF LADING Conocimiento de Embarque Maritime					
SHIPPER (Name and full address) <i>Nombre y dirección del exportador y de la nave</i> AAISA VIETNAM		BOOKING N°	BL N°	Shipped on board in apparent good order and condition for carriage on the terms and conditions, unless otherwise stated on the face hereof, the number of packages shown in Carrier's Receipt box, said to contain the goods described in the Particulars furnished by Merchant and to discharge at the port of discharge or so near thereto as the vessel may safely get and the always afloat, and to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated below plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading.	
CONSIGNEE (Name and full address) <i>Nombre y dirección del destinatario de la mercancía</i> AAISA ESPAÑA		In accepting all its Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant. One original Bill of Lading must surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS WHEREOF THE NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING STATED BELOW HAVE BEEN SIGNED, ALL OF THIS TENOR AND DATE ONE OF WHICH BEING ACCOMPISHED THE OTHERS TO SAID VOID			
NOTIFY (Complete name and address) <i>Nombre y dirección de la persona a la que se notificará la llegada de la mercancía al puerto de destino</i> SAVINO DEL BENE					
PRE-CARRIAGE BY <i>Datos de la empresa de transporte previo al embarque</i> AAISA VIETNAM			PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIAGE <i>Lugar de entrega de la mercancía antes del embarque</i> Ho Chi Minh, Vietnam.		
VESSEL <i>Datos del barco y número de viaje</i>			PORT OF LOADING <i>Puerto de carga</i> Ho Chi Minh, Vietnam		
PORT OF DISCHARGE <i>Puerto de descarga</i> Valencia, España			PLACE OF ULTIMATE DELIVERY BY ON-CARRIER <i>Lugar de la última entrega</i>		
Marks and Numbers <i>Marcas y números de las mercancías</i>	No of Units <i>Nº unidades</i>	Kind of Packages: descriptions of Goods <i>Tipo de bultos y descripción de la mercancía, número de los contenedores</i>		Gross Weight (kg) <i>Peso bruto</i>	Measurement <i>Volumen</i>
	1	8 cajas en un contenedor de 20 pies LCL.		100 KG	
CARRIER'S RECEIPT			PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT		
FREIGHT & CHARGES <i>Flete y gastos</i>	Revenue Tons <i>Toneladas</i>	Rate <i>Tarifa</i>	Per	Prepaid <i>Pagadero en origen</i>	Collect <i>Pagadero en destino</i>
	0.1				
Extra charges for declared value				Total	81,65 €
DECLARED VALUE OF 10.000 €		Freight payable at <i>Flete a pagar en...</i> Valencia, España		Place and date of issue <i>Lugar y fecha de la emisión</i> Ho Chi Minh, Vietnam 31/05/2022	
		Number of original B/L <i>Número de originales emitidos</i> 3		Signed for the master	



18. BIBLIOGRAFIA

https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/VIETNAM_FICHA%20PAIS.pdf

<https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-pymes/entra-en-vigor-el-rcep>

<https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?location=s=VN>

<https://datosmacro.expansion.com/pib/vietnam>

<https://datosmacro.expansion.com/demografia/migracion/inmigracion/vietnam>

https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=es&SimDate=20220504&Area=VN&MeasType=&StartPub=&EndPub=&MeasText=&GoodsText=&op=&Taric=6109909000&search_text=goods&textSearch=&LangDescr=es&OrderNum=&Regulation=&measStartDat=&measEndDat=&DatePicker=04-05-2022

<https://www.icontainers.com/es/cotizaciones/LCL/VNSGN/PORT/VN/ES/VLC/PORT/ES/?w=100&wu=KG&v=1&vu=CFT>

<https://supersports.com.vn/en/pages/store-locator>

<https://www.modaes.es/empresa/mas-de-160-proveedores-en-27-paises-donde-fabrica-under-armour.html>

<https://www.cma-cgm.com/local/espana/news/101/cma-cgm-mejora-sus-servicios-etiofes-con-nuevas-soluciones-intermodales-y-escala-maritima-directa-en-djibouti>

<http://www.intertransit.com/tag/incoterms/>

<https://www.nferias.com/fehisor/>

[https://www.ratioform.es/Cajas-de-carton-y-de-todo-tipo/Cajas-de-carton-ligeras/Cajas-de-carton-para-medidas-DIN/Caja-plegable/?length_inside\[\]=400&length_inside\[\]=570&width_inside\[\]=310&width_inside\[\]=311&height_inside\[\]=99&height_inside\[\]=100&](https://www.ratioform.es/Cajas-de-carton-y-de-todo-tipo/Cajas-de-carton-ligeras/Cajas-de-carton-para-medidas-DIN/Caja-plegable/?length_inside[]=400&length_inside[]=570&width_inside[]=310&width_inside[]=311&height_inside[]=99&height_inside[]=100&)

https://www.plantillasmil.com/plantillas/ventas/planificacion_mensual/forecast

