

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Informe practica empresarial Elsan Elektrik Gerecleri San. Tic. A.S.

Maria Juliana Orostegui Hernandez

Informe de práctica para optar por el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Henry Moran

Esp Gerencia en Comercio Internacional

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Adminsitrativas

Facultad Negocios Internacionales

2018

Dedicatoria

Quiero dedicar esta grata experiencia a la Universidad Santo Tomás, ya que gracias a ellos me he venido formando como una excelente profesional para asumir los retos que se me han venido presentando y adquirir cada vez mas experiencia. También porque hicieron posible el poder estar en Turquía realizando mi práctica empresarial, trabajar con un sistema totalmente diferente, aprender de otra cultura, reforzar el inglés, estar en contacto con clientes extranjeros; todo ha sido una experiencia maravillosa de la cual aprendí y reforcé mis habilidades y conocimientos.

Agradecimientos

Quiero agradecer a Elsan Elektrik por la oportunidad de poder trabajar junto a ellos, de confiar en mis conocimientos y por enseñarme muchas cosas más, por el apoyo y las explicaciones para poder cumplir con todas las expectativas de la empresa. Gracias a ellos comencé con mi experiencia laboral que me permite desenvolverse de una manera correcta en el campo de acción, fué fácil adaptarme a su cultura ya que siempre estuve con una actitud positiva para todo el proceso de aprendizaje y así tuve un buen ambiente de trabajo.

Contenido

	Pág.
Glosario.....	10
Resumen.....	11
Abstract	12
Introducción	13
1. Justificación	14
2. Objetivos	14
2.1 General:	14
2.2 Específicos:	14
3. Perfil de la empresa.....	15
3.1 Razón social:	15
3.2 Objeto social:	15
3.3 Datos personales:	15
3.4 Misión de la empresa:	15
3.5 Visión de la empresa	16
3.6 Estructura organizacional.....	16
3.7 Aspectos económicos.....	16
3.8 Portafolio de productos y servicios	17
4. Cargo y funciones	20
4.1 Cargo.....	20
4.2 Funciones	20

4.2.1 Revisión de documentación relacionada con exportaciones de los productos terminados a diferentes países de Europa:	20
4.2.2 Búsqueda de nuevos mercados:	20
4.2.3 Seguimiento de los actuales clientes designados según la zona de trabajo:	21
4.2.4 Comunicación con clientes y proveedores:	21
4.2.5 Relación con agentes que participan en los negocios internacionales:	21
4.2.6 Monitoreo de nuevas órdenes de compra:	21
4.2.7 Despacho de producto terminado a diferentes países de Europa:	22
4.2.8 Realización de informes de acuerdo a los pedidos de los clientes:	22
5. Marco conceptual y normativo	23
6. Aportes	23
7. Conclusiones y Recomendaciones	24
Referencias bibliográficas	25
Apéndices	26

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. <i>Portafolio de producto Elsan 2018</i>	18
Tabla 2. <i>Portafolio de producto Elsan. 2018</i>	18
Tabla 3. <i>Portafolio de producto Elsan. 2018</i>	18

Lista de Figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Organigrama de la empresa 2017.....	16
<i>Figura 2.</i> Catálogo de producto Elsan	19
<i>Figura 3.</i> Catálogo de producto Elsan. 2018	19
<i>Figura 4.</i> Catálogo de producto Elsan. 2018	20
<i>Figura 5.</i> Marco conceptual Elsan. 2018	23

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Factura comercial.....	26
Apéndice B. Factura de carretes.....	27
Apéndice C. Lista de empaque.....	28
Apéndice D. Certificado de circulación	30
Apéndice E. Orden de compra	32

Glosario

Cátodos de cobre: Son láminas de cobre que van a ser fundidas para obtener varillas de 9.5 mm y 12 mm.

CTC: Por sus siglas en inglés (Continuously transposed cable), CTC es una serie de alambres entrelazados para formar uno solo de mayor tamaño. Utilizado para fabricar transformadores eléctricos.

Dolphin System: Sistema por el cual la compañía realiza todos sus procesos, desde la orden de compra hasta el despacho final al cliente.

Esmalte: Producto utilizado para cubrir el alambre de cobre o aluminio, y funcionar como aislante de electricidad.

Extrusión Conform Tech: Máquina para obtener el alambre plano con dimensiones entre 6mm² hasta 100mm².

Papel forrado: Es una referencia de producto, en el cual, el alambre puede ser forrado con diferentes tipos de papel como: Nomex, Kraft y Mica.

Rod-breakdown: Máquina especial para obtener el alambre redondo con dimensiones entre 1mm hasta 4mm.

Resumen

La práctica empresarial la realicé en una empresa de Turquía correspondiente al sector minero – energético, que se dedica a la fabricación y comercialización de cables de cobre y aluminio. Estuve trabajando en el departamento de comercio exterior y marketing, cumpliendo con mis funciones, satisfaciendo los requerimientos de los clientes en Europa y América.

El semestre de práctica empresarial me ayudó a utilizar todos los conocimientos adquiridos durante mi carrera profesional en el campo laboral, de hecho, seguí aprendiendo y adquiriendo nuevas habilidades, que me forman como un excelente profesional.

Palabras clave: exportación, cliente, necesidad, venta

Abstract

The business practice was carried out in a turkish company corresponding to the mining and energy sector, which is dedicated to the manufacture and marketing of copper and aluminum cables. I was working in foreign trade and marketing department, fulfilling my duties, satisfying the clients requirements in Europe and America.

The semester of business practice helped me to use all the knowledge acquired during my professional career in the labor field, in fact, I continued to learn and acquire new skills, which make me an excellent professional.

Keywords: exports, customers, needs, sales

Introducción

El informe describe el proceso de mi práctica empresarial realizada en Elsan Elektrik Gerecleri San. TIC. A.s. que pertenece a Bekeret Group, se encuentra ubicada en la ciudad de Denizli, Turquía.

La empresa se dedica a la fabricación, comercialización y exportación de cables de cobre y aluminio, correspondiente al sector minero – energético que fabrican desde motores eléctricos hasta transformadores de corriente eléctrica. Cuenta con clientes nacionales e internacionales en Europa y Asia.

También realizan importaciones de materias primas desde los países Alemania, Bélgica, Chile, Francia e Italia.

Hoy en día, debido a su excelencia y buen trabajo, la empresa cuenta con importantes certificaciones de calidad como: ISO 9001:2015, IATF – 16949, OHSAS 18001:2007, ISO 14001:2015, ISO 50001:2011, ISO/IEC 27001:2013.

1. Justificación

Poder trabajar en una empresa como practicante universitario, nos permite utilizar lo aprendido durante la carrera profesional y adquirir experiencia para salir al campo laboral, también nos ayuda a reforzar y aprender nuevas cosas que serán de gran ayuda para nuestra vida profesional.

Realizar la práctica empresarial lleva consigo grandes ventajas, ya que en un periodo de tiempo se adquiere la experiencia y los conocimientos necesarios en el campo de acción, se conocen aspectos externos e internos de la empresa, como el trabajo en equipo, funciones de cada departamento, realización de los procesos, y cada función que le permite a la empresa ser exitosa en todos los negocios que realizan. También nos permite conocer todos los procesos de comercio exterior, el cual, es un aspecto muy importante para aplicarlo en nuestra vida profesional.

2. Objetivos

2.1 General:

Aplicar los conocimientos adquiridos durante mi carrera universitaria para crear y reforzar habilidades que me permitan resolver los desafíos profesionales en el campo laboral.

2.2 Específicos:

- Ampliar los conocimientos en los negocios internacionales por medio de la práctica
- Tener un desempeño eficaz aplicando los conocimientos adquiridos en mi carrera profesional

- Desarrollar mayores habilidades relacionados con la profesión para aplicarlos en el campo laboral

3. Perfil de la empresa

3.1 Razón social:

Elsan Elektrik Gereçleri San. TIC. A.s.

3.2 Objeto social:

Elsan Elektrik Gereçleri San. TIC. A.s. tiene como objeto social la fabricación y venta de cables de cobre y aluminio aislados o descubiertos.

3.3 Datos personales:

Ubicación: Denizli, Turquía

Dirección: Bozburun Mh. 7002 sk. No: 14 20085 Gümüşler / Denizli

Teléfono: +90 (533) 2839154

Correo electrónico: info@elsan-tr.com

Jefe inmediato en la empresa: Mehmet Akif GÜL

3.4 Misión de la empresa:

Productos para organizaciones que desean añadir valor a la vida, máquinas de alta tecnología, sistemas de gestión innovadores y personal competente, y la comunidad amigable con el medio

ambiente para producir alambre electromagnético. (Mehmet Akif Gul, Osman Ozgur Gul, Emin Alparslan, 2007)

3.5 Visión de la empresa

Que las partes interesadas se enorgullezcan en crear felicidad con las facilidades que da nuestra presencia en cada momento de sus vidas. (Mehmet Akif Gul, Osman Ozgur Gul, Emin Alparslan, 2007)

3.6 Estructura organizacional

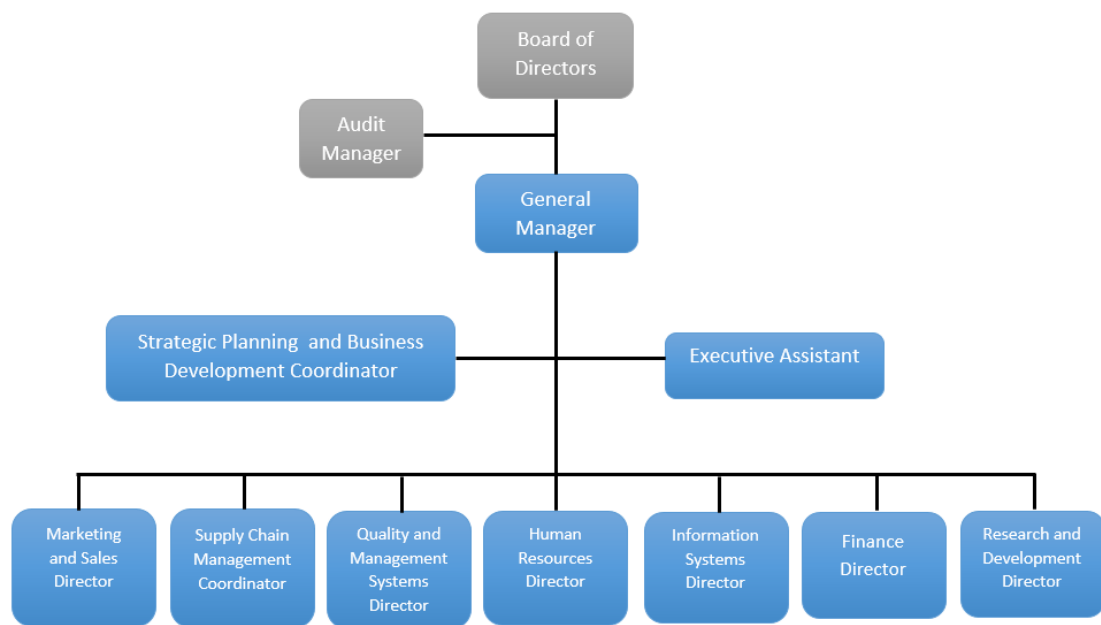


Figura 1. Organigrama de la empresa 2017

Fuente: Departamento de Recursos Humanos Elsan

3.7 Aspectos económicos

La economía turca se basa principalmente por el sector servicios, seguido de la industria y, por ultimo, la agricultura. Sin embargo, los tres sectores tienen gran relevancia en la economía de este país.

La industria minera ha aumentado desde el año 2000, tras años de estancamiento. En los últimos 10 años se registra un crecimiento del 22%, y en 2016 hubo un incremento del 6,9% respecto al año anterior. Dicha dinámica responde al Plan Quinquenal del Gobierno para fomentar el sector energético y de minas.

Los recursos minerales son abundantes en Turquía y presentan oportunidades para la industria. En el campo de la minería se encuentran las reservas de bauxita, cromo, cobre, boro, hierro, magnesio, azufre, mármol y zinc. La minería ha atraído a importantes empresas extranjeras del sector.

Este sector está en un importante proceso de liberalización, privatizaciones y modernización. Las oportunidades de negocio en este sector son interesantes.

La creciente tasa de urbanización, la creciente tendencia demográfica y la expansión económica son los principales vectores que impulsan el aumento de la demanda energética año tras año en Turquía, que se prevé aumente un 6% al año de media hasta 2023.

3.8 Portafolio de productos y servicios

Se producen cables de cobre y aluminio para conductividad eléctrica. Los cables se fabrican de distintos calibres y esmaltes, dependiendo de los requerimientos de los clientes, que corresponden a mas de 250 empresas en Europa, Asia y Africa.

- Alambre de cobre esmaltado redondo
- Alambre de cobre esmaltado plano
- Alambre de aluminio esmaltado redondo
- Alambre de aluminio esmaltado plano

- Productos de papel forrado (papel Kraft, Kraft calandrado, papel crepe calandrado, papel actualizado, papel de aramida, película de poliéster)
- CTC (continuously transposed cable)

Tabla 1. *Portafolio de producto Elsan 2018*

Cables magnéticos esmaltados (redondo)		
Diametro Nominal (mm)	Aluminio	Cobre
Min.	0,31	0,04
Max.	5,5	6,0

Tabla 2. *Portafolio de producto Elsan. 2018*

Cables magnéticos esmaltados (plano)		
Ancho - Espesor (mm2)	Aluminio	Cobre
Min.	9,45	4,27
Max.	91,14	91,14

Tabla 3. *Portafolio de producto Elsan. 2018*

CTC y Papel Forrado		
Clases	CTC	Papel Forrado
Plano	7 – 63 hilos	1 – 63 tiras
Redondo	-	-

La primera foto de la figura 2, se encuentra el cable con papel forrado. La máquina se encarga de forrar el cable plano con el respectivo papel de acuerdo a la necesidad del cliente. Este tipo de cable se usa para transformadores de distribución inmersos en aceite.

La segunda foto de la figura 2, muestra el cable CTC en su respectiva máquina, en el cual, se entre lazan los cables planos para formar un solo cable de mayor tamaño. Se puede formar entre 7 a 63 cables planos, y se usa principalmente para los transformadores de alta potencia.

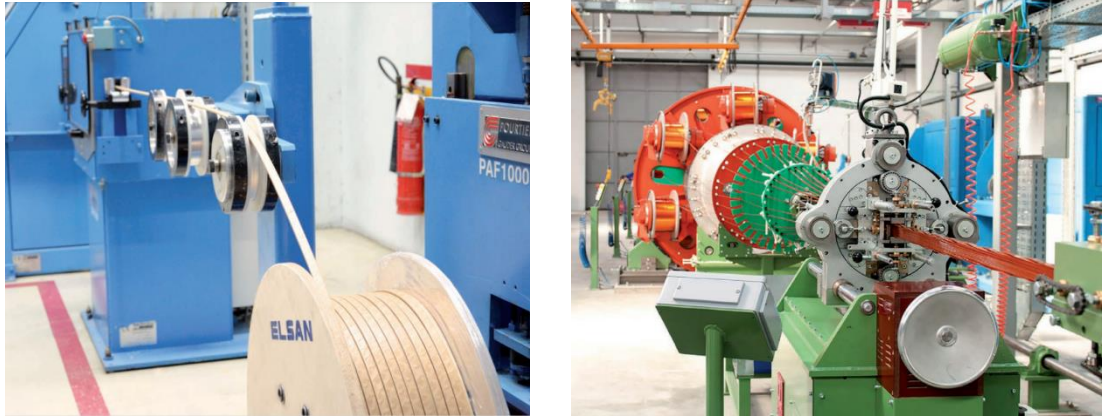


Figura 2. Catálogo de producto Elsan

La figura 3, muestra el cable cuando pasa por el proceso de esmaltado, y el cable plano ya listo para enviar, las especificaciones del producto ya depende de los requerimientos del cliente.



Figura 3. Catálogo de producto Elsan. 2018

La figura 4, muestra los cables redondos o planos, ya sea de cobre o aluminio, el color y las demás especificaciones del producto cambian dependiendo de los requerimientos del cliente. Este tipo de cables se usan para fabricar motores eléctricos, transformadores, conductores e iluminación.



Figura 4. Catálogo de producto Elsan. 2018

4. Cargo y funciones

4.1 Cargo

Asistente administrativo de comercio exterior

4.2 Funciones

4.2.1 Revisión de documentación relacionada con exportaciones de los productos terminados a diferentes países de Europa: Como asistente administrativo de comercio exterior, recibí capacitación y retroalimentación acerca del sistema integrado Dolphin, ya que todo se realiza por medio de este, para la revisión de los procesos y documentos que se requieren para poder despachar los productos a países en Europa.

4.2.2 Búsqueda de nuevos mercados: Para atraer clientes, me puse en contacto con algunas empresas de America que requieren los productos de Elsan, por medio de una plataforma llamada Kompass y tambien por otros medios de comunicacion como el correo electrónico y llamadas, en el cual, hacía una breve introducción sobre mi y la empresa. Se envió toda la información de acuerdo con los requerimientos de las empresas interesadas ya que algunos mostraban cierto interés en los precios y otros en la calidad de los productos.

4.2.3 Seguimiento de los actuales clientes designados segun la zona de trabajo: No debemos olvidarnos de nuestros clientes, por lo tanto, es importante estar en comunicación con ellos, recordarles que la empresa esta a su servicio, tener una estrecha relación entre empresa – cliente. Sobre todo, cuando son fechas importantes para los clientes, tener presencia de la empresa ya sea programando una reunión o si esta no es posible, por medio de video llamadas.

4.2.4 Comunicación con clientes y proveedores: Normalmente me comunicaba con los clientes por medio de correo electrónico o llamadas, y estaba disponible para cualquier eventualidad que se presentara. También se contactaban conmigo si requerían los productos que la empresa brinda para recibir información acerca de cotizaciones, cantidad, volumen, fechas, etc.

4.2.5 Relación con agentes que participan en los negocios internacionales: No hay que perder la relación con personas que son potenciales para nosotros, por lo tanto, cada vez que hay reuniones, acogemos a las personas de manera que se sientan cómodos y satisfechos con la empresa, se les entregan detalles para que nos recuerden. En el caso de las ferias, se mantiene bastante contacto con las personas, también manteniendo un espacio de ocio cuando el tiempo se dé.

4.2.6 Monitoreo de nuevas órdenes de compra: Recibo las órdenes de compra, donde detalladamente se encuentran referencias, cantidad y fecha de solicitud, para cumplir con los requerimientos de los clientes.

4.2.7 Despacho de producto terminado a diferentes países de Europa: Cuando el producto está terminado, el departamento de planeación me envía la lista de empaque para ser comparada con la orden de compra y así verificar que se cumple lo requerido por el cliente. Luego debo enviar todos los documentos (orden de compra, lista de empaque, proforma, factura) al departamento de logística para que se haga cargo del envío y así confirmar la fecha de llegada del producto al punto de destino (dependiendo el INCOTERM). También debo enviar toda la información al cliente para que tenga conocimiento de la mercancía.

4.2.8 Realización de informes de acuerdo a los pedidos de los clientes: Es importante mantener archivado cada pedido de mercancía que se realice, por lo tanto, cada vez que se termina un producto y está listo para ser enviado, se realiza un informe con toda la información detallada acerca de referencias, cotizaciones, fechas, documentos requeridos para realizar la exportación y demás.

5. Marco conceptual y normativo

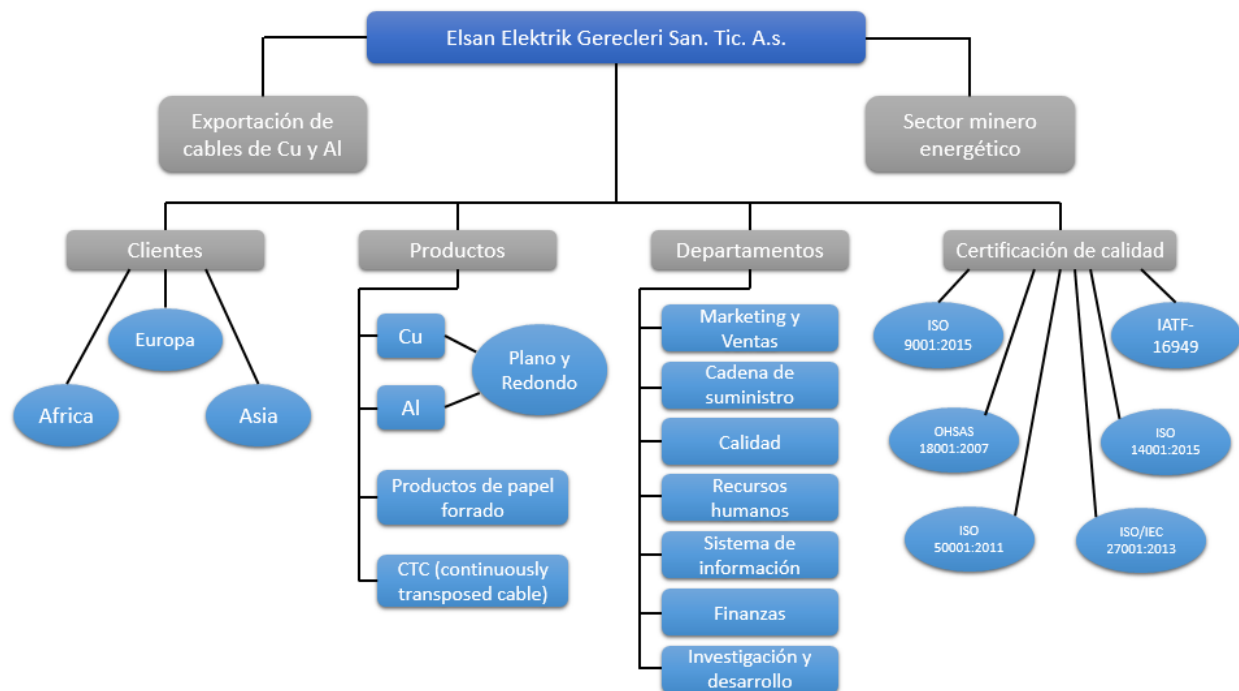


Figura 5. Marco conceptual Elsan. 2018

6. Aportes

- En cuanto a mi formación profesional, he adquirido mayores conocimientos y experiencia debido al trabajo en el departamento de Marketing y Comercio Exterior, junto con el sistema de software que maneja la empresa.
- He tenido la oportunidad de interactuar con clientes del exterior, el cual, es una ventaja para mi crecimiento profesional, saber cual es la manera de llegar al cliente y la importancia de saber cerrar un negocio.
- Reforzar mi segunda lengua, el inglés, ha sido muy importante debido al campo laboral que pertenezco, ya que todas las actividades realizadas son en este idioma.

- He aprendido a trabajar en un buen ambiente de trabajo, escuchar a los otros y llegar juntos a una decisión es muy importante para que el trabajo sea mas ameno.

7. Conclusiones y Recomendaciones

Para concluir este proceso de mi práctica empresarial, puedo decir que ha sido la mejor experiencia en toda mi carrera, principalmente por haberla realizado en un país totalmente diferente al mío, en el cual, aprendí muchos aspectos de su cultura, tanto a nivel laboral como a nivel de su diario vivir. Me ayudó a crecer profesional y personalmente, le cogí amor a su cultura y estuve muy satisfecha con todo el trabajo y la ayuda que recibí.

Al ingresar al campo laboral, nos damos cuenta que es hora de aplicar todo ese conocimiento adquirido durante la carrera y entender las responsabilidades que debemos cumplir al estar en una empresa, estar en el campo de acción nos ayuda a crecer cada día como mejores profesionales, se adquieren cada vez mas conocimientos y habilidades que permiten un mejor desempeño en nuestras tareas diarias.

Como recomendación para los estudiantes y futuros profesionales, principalmente que aprovechen los años de estudio, que aprendan lo que mas puedan ya que todos esos conocimientos que van adquiriendo, los van a utilizar en el campo laboral. Si tienen la oportunidad de realizar una práctica empresarial que lo hagan, es una experiencia maravillosa, es el inicio de la experiencia laboral y de asumir responsabilidades para cumplir con las expectativas. También que le den mucha importancia a una segunda lengua, sobre todo el inglés, el idioma universal que se necesita para entrar en el campo internacional, tanto a nivel personal como profesional.

Referencias bibliográficas

Elsan. Turquía. Recuperado de <http://www.elsan-tr.com/>

Informe Económico y Comercial. Turquía. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/tmpDocsCanalPais/3A49E88BB51C20BEC8D09D7DE1A9A861.pdf>

Apéndices

Apéndice A. Factura comercial




Yerdik Bly, Gürcan Mah. 75.Yıl
Eşref Saray Kat:2 - D:1.MA:1
Tel: +90(258) 242 27 76 (C.Hat)
265 09 16 - 242 09 80
Fax: +9 (258) 265 18 85
Saraylar V.D. 333 062 5365

EDERFIL BECKER KOOP.E.
LEGORRETAKO
INDUSTRIALDEA Z/G 20250
LEGORRETA GIPUZKOA SPAIN

EL SAN
FATURA



INVOICE DATE : 22.01.2018

INVOICE NO:

ELI201800000050

MUSTERI Y.D. ve NUMARASI

INVOICE

EL SAN

KOD	MALIN CINSI	BIRIM	MIKTAR	BRITELİYAT	TUTAR
CODE	DESCRIPTION OF THE GOODS	Unit	Quantity	Unit Price(EUR)	Total Price (EUR)
2.800ALHC2N	ENAMELLED ROUND ALUMINIUM WIRE	KGS	2.549,600	3,6850	9.395,276
	LME + PREMIUM			2,1850	5.570,876
	MANUFACTURING COST			1,4000	3.569,440
	TRANSPORTATION COST			0,1000	254,960
3.000ALHC2N	ENAMELLED ROUND ALUMINIUM WIRE	KGS	2.280,200	3,6850	8.402,537
	LME + PREMIUM			2,1850	4.982,237
	MANUFACTURING COST			1,4000	3.192,280
	TRANSPORTATION COST			0,1000	228,020
3.150ALHC2N	ENAMELLED ROUND ALUMINIUM WIRE	KGS	4.116,400	3,6950	15.210,098
	LME + PREMIUM			2,1850	8.994,334
	MANUFACTURING COST			1,4100	5.804,124
	TRANSPORTATION COST			0,1000	411,640
3.350ALHC2N	ENAMELLED ROUND ALUMINIUM WIRE	KGS	4.054,400	3,6950	14.981,008
	LME + PREMIUM			2,1850	8.858,864
	MANUFACTURING COST			1,4100	5.716,704
	TRANSPORTATION COST			0,1000	405,440
3.550ALHC2N	ENAMELLED ROUND ALUMINIUM WIRE	KGS	2.254,900	3,7050	8.354,405
	LME + PREMIUM			2,1850	4.926,957
	MANUFACTURING COST			1,4200	3.201,958
	TRANSPORTATION COST			0,1000	225,490
4.000ALHC2N	ENAMELLED ROUND ALUMINIUM WIRE	KGS	2.417,000	3,7150	8.979,155
	LME + PREMIUM			2,1850	5.281,145
	MANUFACTURING COST			1,4300	3.456,310
	TRANSPORTATION COST			0,1000	241,700
ORIGINAL					
FREIGHT PREPAID					
Delivery Address : EderfilBeckerKoop.E.Amezketako bidea. z/g Alegia (Guipúzcoa) SPAIN					
ORDER NR : 31061					
Prov LME : Average of previous month of invoice date / December 2017 - 2070,7368 \$					
ONLY#SIXTYFIVETHOUSANDTHREEHUNDREDTWENTYTWO EURO FOURTYEIGHT CENT				TOTAL:	65.322,48 EUR
Net Weight	17.875,89 KGS	Gross Weight	18.820,56 KGS		
Pallet No	48 PIECES	Spools No	288 PCS		
				TOTAL:	65.322,46 EUR
				NET 21.501	

Apéndice B. Factura de carretes

ELSAN
ELSAN SARETUNEN GIPUZKOAN VE TIGARETA N
GIPUZKOAN VE TIGARETA N

EDERFIL BECKER KOOP. E.
LEGORRETAKO
INDUSTRIALDEA Z/G 20250
LEGORRETA GIPUZKOA SPAIN

ISO 9001 - ISO 14001
OHSAS 18001
BUREAU VERITAS
Certification

22.01.2018

Fatura No / Invoice Number : ELI201800000051

MUSTERI N.º. VE NUMARAB.º

KOD	MAJIN GIN	UNIT	KANTAR	DIRIM FIAT	EUTAN
CODE	DESCRIPTION OF GOODS	Unit	Quantity	EURO /68	EURO /40
N	400/630 TYPE OF PLASTIC SPOOL	PCS	288.000	26,180	7.539,840

FREE OF CHARGE
#SEVENTHOUSANDFIVEHUNDREDTHIRTYNINE EURO EIGHTYFOUR CENT#

Pallet no	Spools no	Net Weight	Gross Weight
48	288	2.102,40	2.102,40

The Spools will be imported back all cost for ELSAN CO.

TOPLAM TOTAL	7.539,840	EURO
DDP ALEGIA		
Discount	0	EURO
Freight		EURO
General Total	7.539,840	EURO
DDP ALEGIA		

Apéndice C. Lista de empaque

PACKING LIST EDERFIL BECKER KOOP. E.

18.01.2018
Packing No : 7665

Pallet No	Wire Dimension (mm)	Reel No	Net Weight(kgs)	Gross Weight(kgs)	Reel Type	Order Number
184863	2.800ALHC2N	6	394,45	464,25	400/630	31061
185651	3.550ALHC2N	6	374,55	444,35	400/630	31061
185669	3.150ALHC2N	6	340,45	410,25	400/630	31061
185692	3.550ALHC2N	6	379,25	449,05	400/630	31061
185693	3.150ALHC2N	6	387,55	457,35	400/630	31061
185704	2.800ALHC2N	6	341,85	411,65	400/630	31061
185709	3.150ALHC2N	6	365,80	435,60	400/630	31061
185710	3.550ALHC2N	6	379,95	449,75	400/630	31061
185722	2.800ALHC2N	6	362,75	432,55	400/630	31061
185725	3.550ALHC2N	6	380,75	450,55	400/630	31061
185726	3.150ALHC2N	6	358,50	428,30	400/630	31061
185739	2.800ALHC2N	6	366,70	436,50	400/630	31061
185743	3.150ALHC2N	6	388,85	458,65	400/630	31061
185744	3.550ALHC2N	6	378,85	448,65	400/630	31061
185761	3.550ALHC2N	6	361,55	431,35	400/630	31061
185765	3.150ALHC2N	6	389,40	459,20	400/630	31061
185766	2.800ALHC2N	6	385,75	455,55	400/630	31061
185788	2.800ALHC2N	6	345,65	415,45	400/630	31061
185789	3.150ALHC2N	6	378,45	448,25	400/630	31061
185799	3.150ALHC2N	6	374,15	443,95	400/630	31061
185801	2.800ALHC2N	6	352,45	422,25	400/630	31061
185816	3.150ALHC2N	6	369,65	439,45	400/630	31061
185844	3.150ALHC2N	6	380,35	450,15	400/630	31061
185867	3.150ALHC2N	6	383,25	453,05	400/630	31061
185882	4.000ALHC2N	6	356,90	426,70	400/630	31061
185890	4.000ALHC2N	6	320,55	390,35	400/630	31061
185904	4.000ALHC2N	6	353,15	422,95	400/630	31061
185926	4.000ALHC2N	6	353,05	422,85	400/630	31061
185946	4.000ALHC2N	6	326,00	395,80	400/630	31061
185999	4.000ALHC2N	6	352,05	421,85	400/630	31061
186025	4.000ALHC2N	6	355,30	425,10	400/630	31061
678455	3.000ALHC2N	6	370,60	440,40	400/630	31061
678526	3.000ALHC2N	6	394,60	464,40	400/630	31061
678573	3.000ALHC2N	6	392,80	462,60	400/630	31061
678617	3.350ALHC2N	6	369,40	439,20	400/630	31061
678654	3.000ALHC2N	6	374,60	444,40	400/630	31061
678668	3.350ALHC2N	6	372,00	441,80	400/630	31061
678678	3.000ALHC2N	6	373,60	443,40	400/630	31061
678739	3.350ALHC2N	6	370,80	440,60	400/630	31061
678754	3.000ALHC2N	6	374,00	443,80	400/630	31061
678769	3.350ALHC2N	6	368,80	438,60	400/630	31061
678852	3.350ALHC2N	6	374,40	444,20	400/630	31061
678893	3.350ALHC2N	6	361,20	431,00	400/630	31061
678946	3.350ALHC2N	6	374,40	444,20	400/630	31061
679012	3.350ALHC2N	6	368,00	437,80	400/630	31061
679057	3.350ALHC2N	6	370,20	440,00	400/630	31061
679094	3.350ALHC2N	6	363,20	433,00	400/630	31061
679120	3.350ALHC2N	6	362,00	431,80	400/630	31061
TOTAL		288	17.672,50	21.022,90		

PALLET NO : 48 Pieces

PACKING LIST
EDERFIL BECKER KOOP. E.

18.01.2018
Packing No : 7665

Pallet No	Wire Dimension (mm)	Reel No	Net Weight(kgs)	Gross Weight(kgs)	Reel Type	Order Number
--------------	------------------------	------------	--------------------	----------------------	--------------	-----------------

REEL NO : 288 Pieces
NET WEIGHT : 17.672,50 Kgs
GROSS WEIGHT: 21.022,90 Kgs
400/630 TYPE OF REELS = 288 PCS X 7.300 GR = 2.102,40 KGS
80X120A Pallet = 48 PCS X 26 KGS = 1.248,00 KGS



Apéndice D. Certificado de circulación

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)

 (1) Üye ülke veya Türkiye Insert the member State or Turkey	1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country) ELSAN ELEKTRİK GEREÇLERİ SAN.VE TİC. A.Ş. Bozburun Mah. 7002 Sok No: 14 MERKEZEFENDİ/DENİZLİ DENİZLİ		A.TR No : V 0254970  (253)8690000000012V0254970	
	2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) No (Tarih) Transport document (Optional) No. (Date)		4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY	
(2) Sadece ihracat ülkesinin talebi halinde doldurulur. Complete only where the exporting country requires	3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke) Consignee (Optional) (Name, full address, country) 'EDERFIL BECKER KOOP.E. LEGORRETAKO INDUSTRIALDEA Z/G 20250 LEGORRETA GIPUZKOA SPAIN		5. İhraç Ülkesi Country of exportation TURKEY	6. Varış Ülkesi Country of destination (1) SPAIN
	7. Taşıma ile ilgili bilgiler (İhtiyari) Transport details (Optional) BY SHIP		8. Gözlemler Remarks	
9. Sıra No: Item No:	10. Kolilerin markaları, numaraları, sayısı ve cinsi (dökme mallar için, duruma göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilecektir); Malların tanımı Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods ADDR: 1- 48 ENAMELLED ALUMINIUM WIRE			11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (hl, m³, v.s.) Gross Weight (kg) or other measure (hl, m³, etc.) 21.022.90 KGS
12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhraç belgesi Export document (2) Model (Form) Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing country Yer ve Tarih Place and Date 18.351966EX.02.10.20 29.01/2003 EGE GÜMRÜK VE TİCARET BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ REGIONAL DIRECTORATE OF CUSTOMS AND TRADE OF EGE ALİAĞA GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ ALİAĞA CUSTOMS DIRECTORATE ÇAKMARLI KÖYÜ KENDİRCİ MEVKİİ İmza (Signature) ALİAĞA ZEMİR 29.01/2003		13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda, belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for exportation of this Certificate. Yer ve Tarih Place and date 23.01.2018 (ZMİR) İmza (Signature)		

ELSAN ELEKTRIK GERECLERI SAN VE TIC A.S.
BOZBURUN MAH. 7002 SOK. NO: 14 GUMUSLER
MERKEZEFENDI DENIZLI / TURKIYE

2018/DIHYIZM/0024

2018/DIHYIZM/0024

EDERFIL BECKER KOOP. E.
LEGORRETAO INDUSTRIALDEA Z/G 20250 LEGORRETA
GIPUZKOA SPAIN

EDERFIL BECKER KOOP. E.
LEGORRETAO INDUSTRIALDEA Z/G 20250 LEGORRETA
GIPUZKOA SPAIN

HORACE A - 1806

ALIAGA/TURKEY

BARCELONA

ALEGIA (GIPUZCOA)

PREPAID

0

1 X 40 HC

TOTAL 48 PALLET

21.022,90 KG

MSKU 015362-2 / 40 HC

48 PALLETS
ENAMELLED ALUMINIUM WIRE
HTS CODE: 85441900.00.00 & 392340900019

21.022,90 KG

FCL / FCL
SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT
FREIGHT PREPAID
EXPRESS RELEASE

PARTICULARS ABOVE DECLARED BY S - PREP

TRANSPED SHIPPING LEVANTE
MENDEZ NUNEZ 40, OFICINA 101 46024
VALENCIA-SPAIN
TEL: +34963677723

0

31.01.2018

Apéndice E. Orden de compra



Empresa registrada
ISO - TS 16949
RA-0050/2002



EDERFIL BECKER, KOOP.E.
V.A.T.Number: ES F20048351
Hilos y pletinas para
Bobinas electromagnéticas

Legorretako Industrialdea z/g.
20250 LEGORRETA (Gipuzkoa) Spain

Delivery address

ALEGIAKO LANTEGIA
EDERFIL BECKER KOOP. E.
Amezketako bidea, z/g
20260 ALEGIA - GIPUZKOA

Tel: Fax:943 806349

Requested by: SANTI TORRES
storres@ederfilbecker.com

102139
ELSAN-TR
BOZBURUN MAH.7002 , 14

20085 DENIZLI
Tel.: 902583714466
Fax:

ORDER

For the attention

Order No.	Date	Curr.	Supplier reference
31061	22/12/2017	EUR	

Line	Article	Approval/standard No. to apply	Quantity	Un.	Delivery date	Price	Disc.	Amount	Type	Month	Ref. prov.
1	228004236sAL C200 2,800 400/630 G2		2.500,0	KG	05/02/2018	1,50000	0,00	3.750,00	N		
2	230004236sAL C200 3,000 400/630 G2		2.500,0	KG	05/02/2018	1,50000	0,00	3.750,00	N		
3	231504236sAL C200 3,150 400/630 G2		4.000,0	KG	05/02/2018	1,50000	0,00	6.000,00	N		
4	233504236sAL C200 3,350 400/630 G2		4.000,0	KG	05/02/2018	1,51000	0,00	6.040,00	N		
5	235504236sAL C200 3,550 400/630 G2		2.500,0	KG	05/02/2018	1,52000	0,00	3.800,00	N		
6	240004236sAL C200 4,000 400/630 G2		2.500,0	KG	05/02/2018	1,53000	0,00	3.825,00	N		
7	L8000COMER AL TREF. 8,00 MM COMERCIALIZAD		18.000,0	KG	05/02/2018	0,00000	0,00	0,00	N		

TOTAL: 27.165,00
VAT: 0,00
TOTAL AMOUNT 27.165,00

36.000,0

Remarks: