

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 De Practica: Importaciones Administrativo Y Comercial Russi Golf

Wendy Tatiana Serrano Saavedra

**Trabajo de grado para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales**

Tutor:

Fernando Zarate Sánchez

Esp. en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2017

Dedicatoria

Primero a Dios por permitirme elegir y proyectar los anhelos de mi corazón, que poco a poco se van reflejando en mi vida. A mis padres que me han dado la existencia; y en ella el apoyo incondicional de superarme y desear lo mejor en cada paso por este camino tan maravilloso y arduo de la vida. A mis amigas que con su compañerismo lograron que fuese más llevadero el paso por la carrera. A todos Gracias por ser como son, ya que su presencia y persona han ayudado a construir y forjar la persona que ahora soy.

A mis maestros que con el andar por la vida nos hemos ido encontrando, porque cada uno de ellos me ha motivado a crecer intelectualmente y como ser humano.

Wendy Tatiana Serrano Saavedra

Agradecimientos

Agradezco en primero lugar, a Dios, por permitirme finalizar con éxito esta importante etapa de mi vida; en segundo lugar, a mis padres, que desde el comienzo me brindaron su apoyo incondicional.

Finalmente y no menos importante, mi agradecimiento total hacia el Docente Fernando Zarate; por su oportuna y precisa orientación para el logro del presente informe.

Contenido

	Pág.
Glosario.....	8
Resumen.....	10
Introducción	11
1. Justificación	12
2. Objetivos	12
2.1. Objetivo General	12
2.2. Objetivos Específicos.....	13
3. Perfil de la Empresa	13
3.1 Razón social	13
3.2 Objeto social.....	13
3.3 Ubicación empresa	13
3.4 Misión.....	14
3.5 Visión	14
3.6. Organigrama.....	14
4. Portafolio de Productos y Servicios	15
4.1 Alianza para el Sector Deportivo	15
4.2 Servicios a empresarios.....	15
5. Cargo y funciones asignadas.....	15
5.1 Cargo	15
5.2 Funciones asignadas.....	16
6. Marco conceptual.....	16
6.1 Razones para Trabajar con Russi Golf	16

IMPORTACIONES ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL RUSSI GOLF	5
7. Aportes.....	17
7.1 Aportes de la Empresa a la formación profesional del practicante	17
7.2 Aportes del Practicante a la Empresa.....	18
8. Conclusiones	18
9. Recomendaciones	19
Referencias.....	20
Apéndices.....	21
Apéndice A. Listados de mercancía a nacionalizar.....	21
Apéndice B. Listas de precios	22
Apéndice C. Remisiones	23
Apéndice D. Pedidos en trámites	24
Apéndice E. Cotizaciones	25
Apéndice F. Invitación a participar de torneos	26

Lista de Figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Organigrama distribución jerárquica Russi Golf	14

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Listados de mercancía a nacionalizar	21
Apéndice B. Listas de precios.....	22
Apéndice C. Remisiones	23
Apéndice D. Pedidos en trámites	24
Apéndice E. Cotizaciones	25
Apéndice F. Invitación a participar de torneos	26

Glosario

Russi golf: Empresa autorizada para suministrar los productos de titleist que son la marca de golf reconocida a nivel mundial.

Importación: acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos extranjeros en un determinado país con la misión de comercializarlos.

Nacionalización de mercancías: Instante en que ocurre el pago de los derechos de internación y de los impuestos internos aplicables, tales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), entre otros, que habilitan al importador para ingresar bienes al país.

Despacho aduanero: es el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras.

FOB: Libre a bordo, puerto de carga convenido. Es un incoterms que se utiliza para operaciones de compraventa en las que el transporte de la mercancía se realiza por barco, ya sea marítimo o fluvial.

Tratado de libre comercio: es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

Arancel: es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados.

Agencia de aduanas: es un profesional de comercio exterior altamente capacitado, que debe poseer un conocimiento profundo de la normativa aduanera, así como estar al tanto de las modificaciones de las leyes y reglamentos administrativos, por parte de la Unión Europea.

Flete: Precio que ha de pagarse por el alquiler de un barco, avión o camión, o por la carga transportada.

Mercancía: cualquier tipo de producto, bien, servicio, que es plausible de ser comprado y vendido.

Distribución: dividir algo entre varias personas, dar a algo el destino conveniente, entregar una mercancía.

Golf: es un deporte de precisión cuyo objetivo es introducir una bola en los hoyos que están distribuidos en el campo con el menor número de golpes, utilizando para cada tipo de golpe uno de entre un conjunto de palos ligeramente diferentes entre sí, ya que la cabeza del palo tiene grados distintos al igual que las varillas tienen longitudes distintas.

Titleist: Marca deportiva en artículos de golf

Foot Joy: Marca deportiva en accesorios como ropa, zapatos y demás vestuario para el golf.

Resumen

El objetivo primordial del presente informe, corresponde a evidenciar como se realiza el proceso de importación de los artículos de golf para comercializarlos a nivel nacional, en los que interviene el país oferente y demandante. De acuerdo, al convenio que manejamos entre la empresa Russi golf y su proveedor directo Tileist, quien a su vez distribuye una marca de ropa deportiva llamada Foot Joy.

Russi golf es la empresa autorizada en Colombia para suministrar todos los productos tanto a pequeños, medianos y grandes empresas, como también dar descuentos para jugadores profesionales y torneos que se realizan a nivel nacional.

Durante mi proceso como practicante de negocios internacionales, fortalecí mis conocimientos aprendiendo a utilizar herramientas importantes que se dan en una operación aduanera tales como negociación con bancos, proveedores, análisis, toma de decisiones, asumir riesgos, manejo de documentación de la mercancía importada y controlar demás situaciones externas que se presentan durante este procedimiento comercial que sin duda, fue enriquecedor para mi carrera y para adquirir mayor experiencia en el campo.

Este informe evidencia el trabajo del apoyo al ingreso de mercancía al territorio colombiano, donde conocí la dinámica y tuve la oportunidad de participar y profundizar en este deporte que en Colombia es poco inusual frente a otros países.

Introducción

En el presente informe queda plasmada la experiencia vivida durante los seis meses de práctica empresarial en el área Administrativa de la empresa Russi Golf, quien es la encargada de suministrar todo lo relacionado en artículos para golf.

Gracias a los conocimientos adquiridos en el tema de la importación, se logró brindar un buen acompañamiento de apoyo, en lo que respecta ofrecer artículos que realmente utilizan un golfista así poder satisfacer la necesidad requerida, y que de esta forma llevar a cabo las ventas que requiere mantener mensual el balance de la empresa.

Las importaciones que se realizan en la empresas se hacen con el fin de reducir costos, ofrecer diversificación en sus productos, ofrecer productos de alta calidad, aprovechando los beneficios de los acuerdos internacionales suscritos por Colombia, y demás mecanismos que permiten obtener beneficios tanto para la empresa como para el cliente.

El informe final de la práctica empresarial presenta los objetivos, perfil de la empresa, funciones y expectativas de esta etapa de formación académica la cual enriqueció altamente los conocimientos y habilidades, para un óptimo desempeño profesional, como futuro profesional de la Universidad Santo Tomás.

1. Justificación

La experiencia de la práctica empresarial, es fundamental para la introducción del estudiante al ejercicio profesional, ya que en este periodo el educando Tomasino, logra enriquecerse y poner en práctica, en un primer escenario, los conocimientos obtenidos a lo largo de su proceso de formación profesional en la academia.

El desarrollo de las funciones realizadas durante el desarrollo de la práctica, facilitaron el fortalecimiento de aspectos tanto personales y profesionales, y a la par permitieron también, el cumplimiento del objetivo de colaboración en lo que respecta a importar y suministrar los artículos de golf.

En este sentido, el acompañamiento de profesionales en formación, es de vital importancia, toda vez, que esto enriquece los procesos que se adelantan en procura del bienestar común, del desarrollo empresarial, de la formación técnica para el empleo, todos estos juntos que no conducen a otra cosa, sino al crecimiento de la Nación, a partir de esfuerzos conjuntos.

De este modo, ha sido satisfactorio, acompañar el desarrollo administrativo y comercial en la empresa Russi Golf.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Fortalecer y llevar a la práctica los conocimientos adquiridos en la universidad en procesos de comercio internacional entre los países, conociendo detalladamente cada uno de las acciones, operaciones que se deben llevar a cabo para un exitoso intercambio entre las partes.

2.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar los conocimientos adquiridos durante la carrera, aplicándola de forma intuitiva y creativa.
- Gestionar y realizar negociaciones benéficas, con el fin de fortalecer mis conocimientos en el área.
- Diseñar y establecer alternativas que agilicen y reduzca costos en la operación aduanera
- Aportar mis conocimientos de manera respetuosa, adaptándome al buen clima laboral.
- Fortalecer el idioma ingles por medio de la comunicación con proveedores en otros países, para la importación de mercancía.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Razón social

Russi Golf LTD

3.2 Objeto social

Russi Golf Ltda tendrá como objeto principal las siguientes actividades, importación, distribución y comercialización de ropa deportiva y artículos deportivos. En desarrollo de dicho objeto, la sociedad podrá celebrar contratos con entidades oficiales o particulares, nacionales o extranjeras, celebrar cualquier otra clase de negocios licitos relacionados con el objeto principal enunciado.

3.3 Ubicación empresa

Dirección: km 7 vía Piedecuesta Ruitoque Condominio campo de practica

Teléfono: 6786765

Jefe Inmediato: Pedro Russi – Luisa Santa

Cargo: Administradora. Departamento de importaciones y Comercial.

Correo electrónico: russigolf@hotmail.es

3.4 Misión

Russi Golf Ltda. Es una empresa dedicada a la comercialización de productos deportivos, orientado a ofrecer la mejor calidad y variedad en productos de golf, contando con una infraestructura física especializada como ventaja competitiva del sector; obteniendo de esta manera la confianza y lealtad de nuestros clientes.

3.5 Visión

Ser la comercializadora de productos y accesorios de golf, con mayor reconocimiento a nivel nacional que ofrezca la mejor calidad y servicio a sus clientes, generando un valor agregado junto a la academia de golf y contribuir en la formación y desarrollo en nuestros clientes deportistas y aficionados al deporte, fortaleciendo nuestra solides por medio del trabajo en equipo.

3.6. Organigrama



Figura 1. Organigrama distribución jerárquica Russi Golf

4. Portafolio de Productos y Servicios

4.1 Alianza para el Sector Deportivo

Se crean alianzas entre clubes del país y Russi golf en la participación de torneos con el apoyo de la marca Titleis como patrocinador del evento a realizar, generando así mutuo acuerdo para la finalidad del proyecto.

Russi golf apoya al golfista en sus participaciones internacionales contando con el apoyo de la Federacion Colombiana De Golf en la cual se destacan la golfista profesional Maria Jose Uribe. Quien también es fiel representante de la empresa Russi Golf.

4.2 Servicios a empresarios

Para ellos se ofrecen los siguientes servicios:

- Marcación personalizada para los eventos empresariales
- Apoyo con el patrocinio de la marca Titleist y Foot Joy
- Direccionamiento instructivo para todas las categorías (niños-adultos)
- Entrega de mercancía DDP.

5. Cargo y funciones asignadas

5.1 Cargo

Practicante Universitario Administrativo – Comercial.

5.2 Funciones asignadas

En el área de Relaciones Corporativas e Internacionales se me designó como practicante universitario de Negocios Internacionales, bajo la supervisión de mi jefe inmediato Luisa Fernanda Santa Franco, quién me delegó las siguientes funciones:

- Coordinar órdenes de pedidos con el proveedor, realizando las operaciones de importación de mercancías, con las condiciones del transporte (logística internacional) y la aplicación de Incoterms.
- Establecer contacto periódicamente con personas de otras ciudades interesadas en comprar los artículos así como clientes ya de la empresa
- Revisar periódicamente el mercado de divisas para analizar el comportamiento de la TRM del dólar (usd).
- Establecer políticas de precio en el portafolio de productos al público con base al comportamiento de la TRM.

6. Marco conceptual

6.1 Razones para Trabajar con Russi Golf

- Permitir un mayor intercambio de conocimientos en el deporte del golf como en el avance tecnológico del mismo.
- Ofrecer la posibilidad de incrementar la movilidad de aficionados y profesionales, e incentivarlos a mejorar su nivel.
- Propiciar el mejoramiento de los estándares de acreditación frente a otros países.
- Facilitar la expansión de servicios de enseñanza por parte de las Instituciones de Educación colombianas.
- Ganar prestigio y abrir puertas a la competitividad golfista.

- Estar al tanto de las tendencias del golf gracias a las importaciones realizadas mensualmente.
- Manejo de importaciones en mercancía deportiva.

7. Aportes

7.1 Aportes de la Empresa a la formación profesional del practicante

La práctica empresarial en RUSSI GOLF fue de gran importancia en mi formación personal, en mi crecimiento laboral y profesional. Me ayudo más de lo que esperaba ya que tuve la oportunidad de trabajar en diferentes ambientes con todo tipo de personas y estilos de vida, así como también me sirvió de gran ayuda para ser una persona más tolerante y capacitada para adaptarse a situaciones nuevas y complejas como soportar la presión, planear mejor el tiempo y tener una buena comunicación.

Al realizar la práctica me di cuenta que no solo puse a prueba mis conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, sino que demostré el ser humano integro que debo llevar al servicio de mi profesión. Al día de hoy, sé que una de las enseñanzas más valiosas que me ha dejado la Universidad ha sido la capacidad de análisis, ya que me ha permitido aportar en la labor de internacionalización que tiene la institución.

En estos momentos sé que tengo una mayor conciencia de la importancia del conocimiento aplicable. Es decir, poder distinguir con mayor claridad el conocimiento útil del conocimiento que no es tan útil, en lo que se refiere a la realización de un trabajo practico. Y por otro lado, estoy complacido con mi aprendizaje laboral, en el sentido de que aplicar en la realidad lo que se aprendió en la Universidad, da la satisfacción de que no se ha perdido el tiempo y que acerté al escoger esta carrera para mi vida.

7.2 Aportes del Practicante a la Empresa

Contribuí y aporte mi conocimiento en el tema de importaciones, nacionalización, la logística de la empresa para poder despachar la mercancía, buen dominio en el idioma extranjero, en la parte comercial se aumentaron las ventas en un 40% respecto al año pasado.

Realice tablas como: - listados de mercancía a nacionalizar.

- Listados de precios
- Inventarios
- Remisiones
- Trafico Postal
- Cotizaciones.

Por ultimo me voy lleno de satisfacción por el cumplimiento y labor que genere frente a mi práctica, compañeros y personal administrativos porque sé que logramos el objetivo deseado frente a todas las situaciones presentadas durante mi presencia como practicante universitario.

8. Conclusiones

La práctica empresarial en RUSSI GOLF me ayudo a abrir mis ideas, obteniendo un significativo crecimiento profesional, desarrollando habilidades y aptitudes.

A partir de la identificación por parte de la empresa en los diferentes escenarios deportivos y de formación, con la gran variedad de productos tangibles que permitan que se lleva a cabo esta labor; y como entidad autorizada por la marca reconocida Titleist a nivel mundial, fue un honor haber trabajado y conocido sus productos ya que son emblema de golf con productos certificados que brindan la total confianza a la hora de comprarlos.

El proceso de importación exige realizar el seguimiento correspondiente, control y auditoria con el fin de evitar correr riesgo, en caso de cometer errores en los procedimientos, las sanciones. Además se hace necesario para llevar de forma organizada las operaciones comerciales que se realizan.

Prestar atención a la legalización de la mercancía, junto con el acompañamiento de la agencia de aduanas, para llevar el seguimiento de las mercancías en Colombia y lo que respecta a la documentación requerida por la agencia con el fin de evitar contratiempos y posibles pérdidas.

9. Recomendaciones

Se recomienda estar al tanto de los posibles cambios a la hora de las ventas comerciales. Buen manejo de todos los programas (Word-excel-power point) manejo del idioma para pedidos correctos a fábrica.

Igualmente, se recomienda a Russi Golf apoyo de más personal para no tener contratiempos en todos los escenarios.

Referencias

Russi Golf (2017). *Página principal*. Consultado el 15 de Julio del 2017. Disponible en

www.russigolf.com

Titleist (2017). *Página principal*. Consultado el 15 de Julio del 2017. Disponible en

www.titleist.com

Foot Joy (2017). *Página principal*. Consultado el 15 de Julio del 2017. Disponible en

www.footjoy.com

Apéndices

Apéndice A. Listados de mercancía a nacionalizar

LISTADO DE MERCANCIA A NACIONALIZAR JULIO 27 DEFINIDA - Microsoft Excel

ArchivoInicioInsertarDiseño de páginaFórmulasDatosRevisarVistaComplementos

CortarCopiarCopiar formatoPortapapeles

Calibri10A A

General

\$ % 000 00 00

Formato condicionalComo tablaEstilos de celdaEstilos

InsertarEliminarFormatoCeldas

AutosumaRellenarBorrarOrdenar y filtrarBuscar y seleccionarModificar

L63

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
			LISTADO MERCANCIA PARA NACIONALIZAR JULIO DE 2017				TRM							
			NEW EXPRESS IMPORTACION											
FACTURA	FECHA	SKU	ARTICULOS	CANTIDAD	VALOR USD UNITARIO	VALOR USD TOTAL	TRANSPORTE INTERNO FACTURA	SUBTOTAL US\$	CERTIFICADO DE ORIGEN	CLIENTE	# TRAKING			
BOLAS														
		T6032S-NP	BOLAS TITLEIST DT TRUSOFT	48	12,25	588,00	20,43	608,43	\$	STOCK				
		P4034S	BOLAS PINNACLE RUSH WHITE	12	10,35	124,20	4,32	128,52						
		P6325S	BOLAS PINNACLE SOFT WOMEN PINK	12	10,35	124,20	4,32	128,52						
		PC112S	BOLAS PINNACLE PRACTICE BLACK STRIPE	288	6,50	1.872,00	65,05	1.937,05						
TOTAL FOR BOLAS				360		2.708,40	94,11	2.802,51						
TALEGAS Y MALETINES														
904450759	05/07/2017	TA7PFZIP	Q BOLSO PRO ZIP POUCH COLOR ROJO	1	38,40	38,40	5,00	43,40	\$	PATRICIA CEPEDA	11/07/2017			
						38,40	5,00	43,40						
CO1716503	06/09/2017	TA5TVPPV-Q	Q BOLSO PRO ZIP POUCH COLOR NEGRO	1	32,00	32,00	4,48	36,48	\$	PATRICIA CEPEDA				
904333686						32,00	4,48	36,48						
904435909	29/06/2017	TB75X1-016	TALEGA TITLEIST PLAYERS 4 STAND BAG COLOR BLACK/WHITE/RED	1	92,00	92,00	9,06	101,06	N	STOCK	06/07/2017			
		TB75X1-0	TALEGA TITLEIST PLAYERS 4 STAND BAG COLOR BLACK	1	92,00	92,00	9,06	101,06						
		TB75X1-4	TALEGA TITLEIST PLAYERS 4 STAND BAG COLOR NAVY	1	92,00	92,00	9,06	101,06						
		TB75X1-228	TALEGA TITLEIST PLAYERS 4 STAND BAG COLOR CHARCOAL/SLEET/ORANGE	1	92,00	92,00	9,06	101,06						
		TB75X1-248	TALEGA TITLEIST PLAYERS 4 STAND BAG COLOR GREY/NAVY/ORGANGE	1	92,00	92,00	9,06	101,06						
		TB75X1-428	TALEGA TITLEIST PLAYERS 4 STAND BAG COLOR SEA GLASS/CHARCOAL/PAPAYA	1	92,00	92,00	9,06	101,06						
		TB75X6-0	TALEGA TITLEIST PLAYERS 5 STAND BAG COLOR BLACK	1	102,40	102,40	10,08	112,48						

Hoja1Hoja2Hoja3

100%

09:03 a.m. 16/07/2017

Inicio

Insertar

Diseño de página

Fórmulas

Datos

Revisar

Vista

Complementos

Cortar

Copiar

Copiar formato

Calibri

10

</

Apéndice C. Remisiones

REMISIONES MERCANCIA EN CONSIGNACION CLUB CAMPESTRE # 009 - Microsoft Excel

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Complementos

Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas

REMISION N°009 CLUB CAMPESTRE DE BUCARAMANGA
JULIO 06 2017

GUANTES	CANTIDAD	PRECIO PUBLICO USD	PRECIO \$	PRECIO UNIT CON IVA	PRECIO TOTAL \$ CON IVA
HOMBRE					
66276 WEATHERSOF TALLA S	3	13	38.350	45.637	136.910
66257 WEATHERSOF TALLA S	3	13	38.350	45.637	136.910
JUNIOR					
65911 JUNIOR TALLA L	4	12	35.400	42.126	168.504
65911 JUNIOR TALLA ML	1	12	35.400	42.126	42.126
TOTAL	11				484.449
GORRAS	CANTIDAD	PRECIO PUBLICO USD	PRECIO \$	PRECIO CON IVA	PRECIO UNITARIO \$ CON IVA
TH7FWCO-P12	3	30	88.500	105.315	315.945
TH7FFB	2	30	88.500	105.315	210.630
TH6FJRSM-01	6	22	64.900	77.231	463.386
VISERAS					
TH7VJRP-P12	5	20	59.000	70.210	351.050
TOTAL	16				1.341.011
TOTAL MERCANCIA	27				1.825.460

TATIANA SERRANO
RUSSI GOLF

REPRESENTANTE CLUB CAMPESTRE

REM001 / Hoja2 / Hoja3

100%

09:07 a.m.
18/07/2017

Apéndice D. Pedidos en trámites

PEDIDOS EN TRAMITE MAYO - Microsoft Excel

CLIENTE	CANTIDAD	ARTICULOS	PRECIO USD	ABONO	SALDO	FECHA DE PEDIDO	FECHA LLEGADA A BODEGA	NACIONALIZACION	ENTREGADO	OBSERVACION
GABRIELA MALDONADO	11	3 wedges - 1 madera - 1 driver- 1 set ap1 al pw1	\$ 6.584.721	\$ 6.000.000	\$ 584.721		YA SE FACTURARON LOS 3 WEDGES			valor palos de segunda \$1.250.000 entregados YA SE ENTREGO EL SET EL DRIVER Y LA MADERA FALTAN LOS WEDGES
NICOLAS ARRIETA	13	1 DRIVER- 2 HIBRIDOS- 1 MADERA - 6 PALOS- 3WEDGES	\$ 10.112.918	\$ 3.000.000	\$ 7.112.918		FALTA ENTREGAR HIBRIDO 19 GRADOS			ENTREGADO
JAVIER GIL	14	WEDGES- 1 MADERA 2- 2 HIBRIDOS- 1 PUTT- 1 DRIVER	\$ 8.685.619	\$ 6.000.000	\$ 2.685.619					ENTREGADO
JORGE URIBE	3	1- DRIVER- 2 MADERAS	\$ 3.459.330		\$ 3.459.330					
EDUARDO SIERRA	14	SET DE PALOS (8) 1 DRIVER 2 MADERA 2 WEDGES 1 PUT 1	\$ 9.577.557	9577557	\$ -		FALTA ENTREGAR TODO EL SET Y LA TALEGA			CANCELADO
JUAN VELAZQUEZ	1	HIBRIDO	\$ 682.750,0							

Apéndice E. Cotizaciones

ACQUA MARKETING.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

Inicio Herramientas ACQUA MARKETIN... x Iniciar sesión

113%

RUSSI GOLF LTDA
Nit: 900,094,832-9
KM 7 VIA PIEDECUESTA EL REFUGIO CAMPO DE PRACTICA DE GOLF - Telefax: 6 -786765
Bucaramanga

COTIZACION

Fecha: FEBRERO 08 2017 NIT: _____
Señor: ACQUA MARKETING TEL: _____
Dirección: _____

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VR. UNT	VR.TOTAL
40	TITLEIST PROV 1 X	114.480	4.579.200
20	TITLEIST PROV 1	114.480	2.289.600
20	NXTOUR	82.300	1.646.000
12	GORRA TITLESIT TOUR PERFORMANCE STAFF	53.800	645.600
6	GORRA TITLESIT CONTRAST STITCH	53.800	322.800
3	GORRA TITLEIST TOUR PERFORMANCE TREND	53.800	161.400
			-
			-
Nota: Se requiere el 50% para hacer el pedido y el otro 50% contra entrega de la mercancía. Mercancía puesta en Colombia		SUBTOTAL	\$ 9.644.600
		IVA	\$ 1.832.474
		TOTAL	\$ 11.477.074

TIEMPO DE OFERTA 8 DIAS.
CONSIGNAR A LA CUENTA CORRIENTE BANCOLOMBIA No. 08927684455 a

Exportar archivo PDF
Crear archivo PDF
Editar PDF
Comentar
Combinar archivos
Organizar páginas
Rellenar y firmar
Enviar para firmar
Enviar y realizar un seguimiento
Más herramientas

Almacene y comparta archivos en Document Cloud
Más información

ES 09:12 a.m. 18/07/2017

Apéndice F. Invitación a participar de torneos

CONVENIO INTERCLUBES PARA GOLFISTAS



Aplica para todos los martes de junio y julio. Tenga en cuenta las siguientes recomendaciones:

- El convenio rige por el término de dos meses, contados a partir del día 1 de Junio de 2017, para golfistas con handicap vigente.
- Los jugadores están exentos de cancelar el costo de la presentación. Únicamente pagarán el Green Fee de \$13.000 en cada Club.
- El convenio aplica para el uso del campo de golf, quienes deseen utilizar las demás áreas deberán realizar el proceso reglamentario de presentación y pagarán las tarifas establecidas por cada Club.
- Para acceder a los servicios, los socios deberán identificarse en las porterías de cada Club con el documento de identidad.
- Es importante tener claro que el convenio no otorga el derecho a la firma de vales. Así mismo, los golfistas jugarán en cada campo con los caddies de cada Club.
- El ingreso de golfistas y el convenio en general se rige por los Reglamentos de cada uno de los clubes.

