

## BDO EN EL MUNDO



**BDO Ortega & Asociados**  
Auditores & Consultores

**BDO Ortega Consulting, S.A.**

**BDO Legal, S.A.**

Av. José Ortega & Gasset # 46  
Esq. Tetelo Vargas, Ensanche Naco  
Edificio Profesional Ortega  
Santo Domingo, Rep. Dominicana  
Telefonos: (809) 472-1565  
Fax: (809) 472-1925  
Pagina Web: [www.bdodominicana.com](http://www.bdodominicana.com)

Bartolomé Colon, Esq. German Soriano  
Plaza Coral, Modulo 309, Apartado Postal 379  
Santiago, Republica Dominicana  
Telefonos: (809) 226-1427

**BDO Global Coordination B.V.**

Boulevard de La Woluwe 60  
B 1200 Bruselas, Bélgica

Teléfono: 32 2 778 01 30  
Fax: 32 2 778 01 73  
Website: <http://bdoglobal.com>

## Notas Legales y Comercio Internacional

Marzo 2005

Año 1 – No. 01

### BDO LEGAL

**BDO LEGAL, S.A.** es una firma miembro del grupo **BDO DOMINICANA**, cuya finalidad es otorgar asesoría y servicios legales en general a sus clientes, asegurando su crecimiento continuo y el de BDO, tanto en el ámbito nacional como internacional.

BDO Legal es el producto de las estrategias de crecimiento establecidas por BDO Dominicana para ofrecer más y mejores servicios a sus clientes, con la calidad y eficacia que solo BDO puede ofrecerles.

BDO LEGAL, S.A. estará bajo la dirección de **Miguel E. Satelices León.**

#### **Visión:**

Ser Líderes en Servicios Profesionales, bajo la mística de un concepto social y humano inspirado en la filosofía de nuestros valores y BDO Global

#### **Misión:**

BDO Legal es una Organización profesional de servicios múltiples, con capacidad de trabajo en equipo y con un alto grado de excelencia, para asegurar su crecimiento continuo y el de sus clientes.

#### **Valores de BDO Legal**

- ✓ **Cualidades Éticas y Humanas**
- ✓ **Autenticidad**
- ✓ **Capacidad de Trabajo en Equipo**
- ✓ **Responsabilidad**
- ✓ **Calidad en el servicio**

## Que Servicios Ofrece BDO LEGAL

BDO Legal ofrece a sus clientes una gran variedad de servicios en el ámbito nacional e internacional, estos son los siguientes:

- ✓ Asesoría sobre Inversión Extranjera (En la República Dominicana y en el extranjero)
- ✓ Propiedad Intelectual
  1. Registro de Nombres Comerciales.
  2. Marcas de Fábrica.
  3. Registro Industrial
  4. Litigios en Derecho de Autor y en Propiedad Industrial
- ✓ Constitución de Compañías.
- ✓ Asesoría Fiscal y Administrativas.
- ✓ Obtención de visados de negocios, residencias y ciudadanía dominicana.
- ✓ Asesoría sobre el sistema financiero de la República Dominicana.
- ✓ Asesoría sobre los sistemas financieros de países extranjeros.
- ✓ Asesoría Laboral.
- ✓ Registro de Compañías Extranjeras y fijación de domicilio.
- ✓ Contrato de Extranjería.
- ✓ Representación Legal de Sociedades y/o Personas Jurídicas.
- ✓ Litigios:
  1. Laborales.
  2. Fiscal y administrativos
  3. Civil y Comercial
  4. Mediación y Arbitraje.
- ✓ Auditorías:
  1. Legal.
  2. Laboral
- ✓ Para personas físicas o morales interesadas en la internacionalización de su empresa, ofrecemos los siguientes servicios:
  1. Análisis de Oportunidad u Oportunidades de Negocios en países del Continente Americano, Europa y algunos países asiáticos.
  2. Desarrollamos y realizamos cualquier tipo de Misión Comercial, en todos los países del continente Americano y de Europa.

Entre otros servicios.....

## Hoja de Vida Lic. Miguel Santelises

El señor Santelises León, es egresado de la Pontificia Universidad Madre y Maestra (PUCMM) como Licenciado en Derecho.

En el país realizó un Diplomado en Procedimiento Civil especializado en el embargo inmobiliario, ofrecido por Fundación Institucionalidad y Justicia (FINJUS) en colaboración con la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU).

Luego ingreso en la escuela de negocios del Instituto de Educación Continua (IDEC), de la Universidad Pompeu Fabra (UPF), en Barcelona España; allí realizó una Maestría en Negocios Internacionales con especialidad en América Latina (MIBAL), y luego complemento sus estudios con dos cursos de postgrados en Negocios; uno especializado en el área de Asia y el otro en los Países del Este (Europa del Este).

Domina el Inglés fluidamente y ha tomado cursos de Francés e Italiano. El señor Santelises ha sido participante de varios seminarios y congresos en diferentes países entre los cuales están Argentina, España, Panamá y la República Dominicana; estos seminarios y congresos han tratado de diversos temas como: derecho, negocios, lavado de dinero etc.

En su vida profesional ha laborado en empresas públicas y privadas. Actualmente es el Asociado Legal de la firma BDO en la República Dominicana, y es el Gerente General de BDO Legal, S.A.

Adicional a su sociedad con BDO es docente encargado de impartir una tutoría conjuntamente con el Dr. Luis Scheker Ortiz, en la Universidad Iberoamericana (UNIBE) sobre Derecho Laboral.



El que es capaz de sonreír cuando todo le esta saliendo mal, es porque ya sabe a quien echarle la culpa.

Anónimo

## NOTA: MISIÓN COMERCIAL O VIAJES DE NEGOCIOS

### ¿Por que una misión comercial o viajes de negocios?

Múltiples son los motivos por lo que decidimos realizar un viaje a otro país en el que tenemos intereses comerciales, entre estos motivos tenemos:

- Conocer de primera mano las necesidades de nuestros clientes.
- Comprobar si se trata de un mercado idóneo para nuestros productos.
- Conocer más detalladamente los canales de distribución.
- Conseguir pedidos o importadores para nuestros productos.
- Estudiar la competencia, tanto en el ámbito local como exterior.
- Conocer el mercado exhaustivamente por si es necesario adaptar nuestros productos para su aceptación.
- Entrevistarse con potenciales clientes a fin de ampliar y mejorar nuestra presencia en el mercado seleccionado.
- Conseguir exportadores para los productos que se quieran exportar al país.

Para poder realizar la misión comercial o viajes de negocios de manera efectiva se debe tomar en consideración ciertos aspectos los cuales son críticos al momento del viaje, como son: la información del mercado a visitar, las barreras existentes para la importación y la exportación, el nivel del riesgo del país (índice de corrupción), la cultura y las costumbres de los consumidores en ese mercado, estudiar y analizar los sistemas políticos, económicos y social del país elegido.

Otro punto importante es la Preparación de la Agenda de Visitas, esta consiste en saber de antemano que instituciones visitar como cámaras y oficinas de comercio; recopilar información sobre las empresas que se van a visitar; es oportuno aunque no necesario que la visita comercial coincida con la celebración de una feria de su sector en el país a visitar; también es importante hablar con personas que hayan viajado recientemente al país destinado para realizar la misión, ya que esto puede ayudarnos a tener ideas en perspectiva, ya que dispondremos de información de primera mano;

Para la preparación del viaje se necesitan concretar los siguientes puntos:

- Tener objetivos claros.
- Haber definido el tipo de estrategia a usar y que esta este desarrollada.
- Tener un itinerario organizado.
- Estar al tanto de los riesgos en el país y los riesgos para la salud.
- Haber cumplido con todos los requisitos para el viajero.
- Dominar el idioma hablado en el país en el cual se va a realizar la misión o llevar traductor.
- Tener la reserva del viaje y del alojamiento.
- Informarse sobre el clima, los horarios de oficina y los días feriados.
- En el caso de querer importar uno o varios productos viajar con muestras de estos.
- Estar pendiente de los detalles de última hora..

Durante el viaje realizar el itinerario preparado siempre dejando tiempo abierto para cualquier imprevisto o reunión de último minuto, siempre tomando en cuenta las costumbres del país donde uno se encuentre, como la forma de vestir, de saludar, del intercambio de tarjetas de presentación etc.

Al regreso del viaje de negocios se debe enviar cartas de agradecimiento a las empresas que le dieron acogida durante su estancia en el país viajado, preparar los informes del viaje para sus clientes o su empresa y preparar el Plan de Acción a desarrollarse en caso de exportación o importación.

BDO Legal cuenta con la experiencia del Asociado Legal de la firma Miguel E. Santelises León, el cual ya ha realizado misiones comerciales para empresas Españolas, él será el responsable de preparar y realizar las misiones comerciales que se le soliciten a la firma.