

“Manual de facturación en las cuentas de los clientes Halliburton Latin America y Baker Hughes en el área de Energy & Projects de DSV”

Autora:

María José Eslava Eslava

Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Trabajo presentado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Docente:

Fabio Alejandro Bastidas Mahecha

16 de mayo de 2024

Agradecimientos

Quiero agradecer a mis padres por darme la oportunidad de estudiar, por ser mi apoyo incondicional y fuente de motivación no solo en mi universidad sino en mis 23 años de vida, por siempre estar presentes en mi día a día durante cada momento, su amor, dedicación y compromiso con mi crianza me permitieron formarme como persona; A mi padre por enseñarme la fuerza, a luchar por lo que quiero sin pasar sobre los demás, siendo un ejemplo de justicia y

solidaridad con las personas que lo rodean enseñándome a ser empática con las luchas de los demás. A mi madre por ser siempre una persona amorosa y comprensible conmigo, por enseñarme la perseverancia, la constancia y responsabilidad conmigo misma y con mis metas. Ambos me han demostrado que puedo lograr todo lo que me proponga y me siento orgullosa de poderlos llamar papás.

También quisiera agradecer a la empresa *DSV Air & Sea* por darme el espacio y la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales, le agradezco a mis jefes por estar siempre dispuestos a enseñarme no solo en la vida laboral si no también personal. A mis compañeros de trabajo por guiarme, orientarme y brindarme sus conocimientos en esta etapa tan importante de mi vida.

Por último, quisiera agradecerle a la Universidad Santo Tomás que me brindo los espacios, los profesionales y las herramientas para poder aprender todo sobre mi carrera, a mis profesores que me guiaron desde el primer día de estudio universitario, a mis compañeros de carrera y a mis amigos que me brindaron de su tiempo y los cuales me enseñaron el verdadero valor de la amistad.

Resumen

En el presente documento podrán encontrar información detallada del área de *Energy & Projects* de la empresa *DSV Air & Sea*, enfocada al proceso de facturación en las cuentas de *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes*. Además de contar con una propuesta para la mejora de procesos en cuanto a fallas detectadas durante el periodo de tiempo de la práctica profesional llevada a cabo de Julio a Diciembre del año 2023, con este se busca incrementar la eficiencia, la minimización de errores y mejorar la calidad de servicio brindado por la empresa; además de aplicar los conocimientos adquiridos durante mis estudios en la universidad Santo Tomas.

Introducción

La calidad en la prestación de servicios siempre ira ligada a la minimización de errores de cara al cliente, la optimización de procesos y la reducción de tiempos; *DSV Air & Sea* es una empresa prestadora de servicios logísticos en importaciones y exportaciones, por lo tanto, la empresa debe estar en constante mejor para no reincidir en dichas falencias; sin embargo, hay ciertas debilidades en la capacitación y en la guía a nuevos trabajadores lo que genera debilidades en las bases de conocimiento de los procesos, generando así errores y reprocesos en las labores del mismo.

Por esto mismo decidí buscar una solución para minimizar lo mencionado anteriormente creando una guía paso a paso de los procesos que lleva a cabo el trabajador encargado de la facturación de *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes* en el área de *Energy & Projects* de *DSV Air & Sea*, además esta guía incluirá glosarios de terminología básica y de un/locodes usados en el proceso de facturación.

Buscando así la reducción de errores en estimación, pesaje de la carga y países de destino y origen en la facturación, generando que no se incrementen los reprocesos por refacturaciones y la

reducción de tiempo en búsqueda de información o códigos de uso; buscando afianzar la relación con ambos clientes y fortaleciendo los conocimientos de los operadores.

INDICE

1. La empresa

1.1 Aspectos generales

1.1.1 Misión, Visión, Valores

1.1.2 Ubicación geográfica

1.1.3 Estructura organizativa

1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolló la practica

1.1.4.1 Análisis DOFA

2. Planteamiento central del plan de mejora

2.1 Planteamiento central

2.2 Importancia, Limitaciones y Alcance

2.2.1 Importancia

2.2.2 Limitaciones

2.2.3 Alcance

2.3 Objetivo general

2.3.1 Objetivos específicos

3. Contenido Plan de mejora

3.1 Propuesta Plan de mejora

3.2 Conclusiones

3.3 Referencias

3.4 Anexos

3.4.1 Tabla de contenido guía de facturación Halliburton y BakerHuges

3.4.2 Guía estimación

3.4.3 Glosario palabras básicas DSV

3.4.4 Glosario un/loco

4. Seguimiento de las prácticas

4.1 Objetivos trazados mes a mes

1. La empresa

1.1 Aspectos generales

La empresa *DSV AIR & SEA* es una empresa nacida en Dinamarca de logística perteneciente a *DSV GROUP* que se especializa en soluciones de transporte aéreo, marítimo y terrestre. La empresa ofrece servicios logísticos en cuanto transporte de carga, gestión de cadena de suministro, servicios aduaneros, almacenamiento y distribución, entre otros.

Además de sus servicios de transporte, *DSV Air & Sea* también brinda soluciones de gestión de cadena de suministro, ayudando a optimizar los procesos logísticos de sus clientes y mejorar la eficiencia en la cadena de suministro global.

Por esto, *DSV* se ha posicionado en el mercado y se le reconoce como una de las mejores empresas de transporte logístico internacionalmente.

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Misión

Excelencia operacional. El comercio mundial impulsa la prosperidad mundial, pero el comercio fluido no es un hecho. A través de nuestro enfoque persistente en la transparencia, la productividad y la escalabilidad, Creamos flujos comerciales globales más eficientes para todas las empresas. Diseñamos nuestra infraestructura, física y digital, para ofrecer niveles de servicio de alta calidad y flujos de trabajo eficientes. La excelencia operativa va de la mano de la sostenibilidad.

Una cadena de suministro bien planificada también es una cadena de suministro más ecológica.

(Propósito y estrategia | DSV, s. f.)

Visión

Crecimiento sostenible Ayudamos a nuestros clientes a crecer manteniendo el flujo de sus cadenas de suministro. Creamos soluciones eficientes para todas las empresas con un enfoque en la confiabilidad, el impacto ambiental y el costo, independientemente de la industria y el tamaño. Ofrecemos igualdad de oportunidades de crecimiento para todas las personas de nuestro equipo. Las personas impulsan el éxito de nuestra empresa, por lo que, cuanto más proporcionemos lugares de trabajo saludables y seguros, así como oportunidades de crecimiento, mayores serán nuestras posibilidades de lograr nuestros ambiciosos objetivos de crecimiento. Ayudamos a las sociedades a crecer. Realizamos nuestro negocio con integridad, respetando las diferentes culturas y la dignidad y los derechos de las personas en todos los países. Aumentamos el valor para los accionistas. Queremos seguir siendo un proveedor global líder, satisfaciendo las necesidades de servicios de transporte y logística de los clientes. Nuestro objetivo es un crecimiento extensivo: orgánico y mediante adquisiciones y aspiramos a estar entre los más rentables de nuestra industria. *(Propósito y estrategia | DSV, s. f.)*

Valores institucionales

- **Nuestros clientes primero:** Para *DSV* es de relevancia dar un servicio de excelencia y alta calidad, siempre poniendo en primer lugar al cliente.
- **El mejor rendimiento:** La empresa está en constante revisión de procesos con el fin de mejorar sus servicios, impulsando siempre a la mejora de sus trabajadores; con el fin de generar confianza en los clientes.
- **Colaboración verdadera:** La responsabilidad, la comunicación asertiva y el diálogo son principios que *DSV* siempre recalca en sus trabajadores.

(Propósito y estrategia | DSV, s. f.)

1.1.2 Ubicación geográfica

Al año 2024 *DSV* cuenta con presencia en más de 80 países cubriendo Europa, América, Oriente Medio, África y Asia Pacifico, permitiéndole tener una red amplia de socios por todo el mundo y así poder estar presente en los diferentes mercados globales.

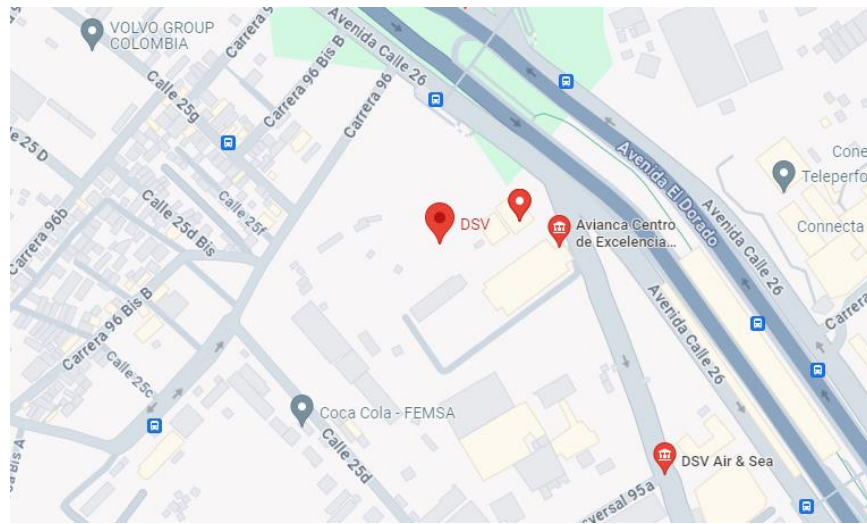


Figura 1. Mapa de referencia ubicación oficina DSV Bogotá Colombia

Adaptado de Google, Google Maps. Ubicación geográfica de DSV, Diagonal 25 G No. 95A-85

Torre 3 piso 3

https://www.google.com/maps?q=ubicacion+geografica+dsv+bogota&rlz=1C1CHBF esCO796CO796&um=1&ie=UTF-8&sa=X&ved=2ahUKEwj1trt0L70AhUmQzABHXFKDg8Q_AUoAXoECAEQAw

1.1.3 Estructura Organizativa

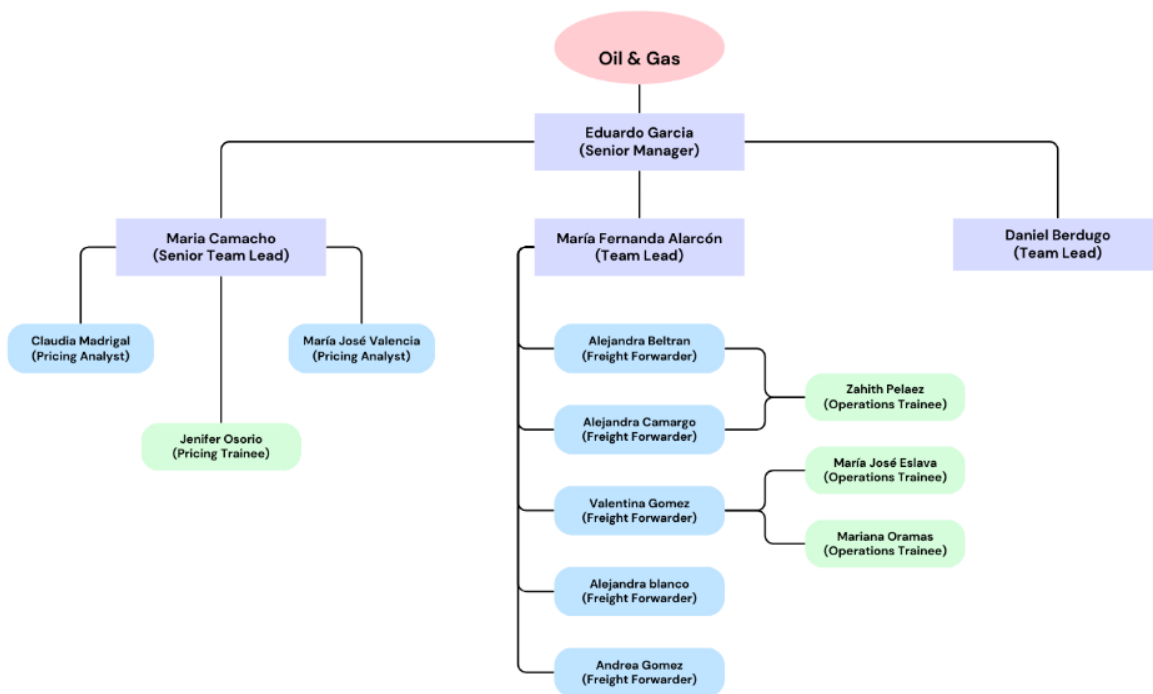


Figura 2. Organización DSV Air & Sea – Área Energy and Projects

Fuente: Elaboración propia, tomada de los datos obtenidos por DSV (24 de junio 2024) DSV Air & Sea

1.1.4 Departamento donde se realiza la practica

Este trabajo de grado va dirigido y enfocado en la optimización de procesos del área de *Energy & Projects* donde realice las prácticas laborales durante el periodo 2023-2. Esta área se encarga de las cargas dedicadas al sector petrolero, gas y energía, por lo cual las mercancías normalmente manejadas son extra dimensionadas y con un alto valor monetario ya que normalmente son proyectos de grandes empresas en diferentes partes del mundo.

Por lo mencionado anteriormente dicha área es la única en *DSV* la cual tiene todo un ecosistema propio a diferencia de las demás áreas de la empresa, *Energy & Projects* está dividido en las siguientes funciones o sub-áreas:

- **Pricing:** Enfocado en brindar cotizaciones y tarifas de las navieras, aerolíneas y transporte terrestre, es la primera cara al cliente y con los diferentes proveedores. Se encargan de negociar el valor de la operación y dan las instrucciones al Freight Forwarder para llevarla a cabo.
- **Operaciones:** Las personas encargadas en esta sub-área se llaman Freight Forwarder, en este punto se lleva a cabo el proceso solicitado por el cliente (importación o exportación), se encargan del paso a paso y de realizar actualizaciones sobre la operación al cliente, deben estar preparados para dar manejo oportuno a cualquier imprevisto que se pueda dar hasta la finalización del proceso.
- **Facturación:** Esta sub-área solo está disponible para los clientes de *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes* (Los principales clientes de *Energy & Projects*) debido a su alta cantidad de operaciones se destinan dos personas enfocadas a la facturación de las operaciones realizadas durante todo el mes, son los encargados de estimar, facturar y radicar los movimientos al cliente.

La práctica fue realizada en el área de Proyectos, sub-área de Facturación periodo Julio – Octubre en la cuenta *Halliburton Latin America*, periodo Octubre – Diciembre en la cuenta *Baker Hughes*.

1.1.4.1 Análisis DOFA

<i>Debilidades</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de recursos y herramientas para la capacitación eficiente de nuevos integrantes. • Desconocimiento de los procesos en el equipo de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de negocios con nuevos clientes en el sector. • Manejo de proyectos significantes en Colombia. (Hélices para parques aéreos)

<ul style="list-style-type: none"> • La falta de instructivos (paso a paso) para la reducción de tiempo. • Rotación periódica de personal. • Desconocimiento de terminología usada día a día en las operaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios especializados y personalizados a externos.
<i>Fortalezas</i>	<i>Amenazas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Tarifas personalizadas y beneficiosas para los clientes. • Posicionamiento significativo en el mercado. • Seguimiento diario de las operaciones manejadas por los diferentes Freight Forwarder. • Rápida respuesta por parte de los miembros a las dificultades presentadas durante la operación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento acelerado de la competencia. • Procesos diferentes en la facturación y en el manejo de las cuentas de los diferentes clientes. • Envío incorrectos de documentos por parte de las agencias de aduanas. (Roldan y Siap)

Figura 3. Análisis DOFA

Fuente: Elaboración propia

2. PLANTEAMIENTO PLAN DE MEJORA

2.1 Planteamiento central

Analizando las debilidades y amenazas encontradas durante el periodo de las prácticas profesionales y expuestas en el DOFA en el área de *Energy & Projects*, se puede destacar unas constantes como lo son: Falta de recursos y herramientas para la capacitación eficiente de nuevos integrantes, desconocimiento de terminología usada día a día en las operaciones y la falta de instructivos (*paso a paso*) para la reducción de tiempo.

Estos tres ítems mencionados anteriormente en la figura 3 forman las bases de un buen desempeño y ayudan a la minimización de errores y retrocesos en el proceso de facturación, al no contar con herramientas suficientes para suplir estas necesidades causan errores al momento de la estimación de los valores, a la creación de OTH's debido a selección de drop mode, falta de conocimiento de *un/loco*, facturar OTH's en USD y no en pesos COL.

Todos estos micro errores generan reprocesos ya que cualquier factura radicada ante el cliente con alguno de estos factores erróneos puede ser crucial para la aceptación o el rechazo de la factura por parte del cliente hacia *DSV* y en dado caso de ser rechazada esta generaría un gasto en la empresa al momento de anular la misma y además el trabajador deberá destinar un tiempo no estimado en el proceso para la refacturación de dichas facturas.

Teniendo en cuenta lo anterior, el plan de mejora se basa en crear una guía la cual contenga el paso a paso de la facturación en las cuentas de *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes*, además de contener un glosario con palabras y terminología base y los principales *un/locodes* de origen y destino utilizados en las operaciones, con el propósito de que el área de *Energy & Projects* se vea beneficiado en:

- Mejorar la percepción del cliente frente a *DSV*.
- Brindar una herramienta fácil de entender para el operativo.
- Minimizar tiempo de búsquedas y solución de errores.
- Mejorar los tiempos en los reportes de KPI's.

2.2 Importancia, Limitaciones y Alcance

2.2.1 Importancia

La minimización de errores es esencial al momento de presar un servicio, en el caso del servicio dado a las empresas *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes* en cuanto a facturación en los últimos meses de prácticas se evidencio una mayor cantidad de razones de rechazo en los OTH's por parte de *Halliburton* hacia *DSV* entre ellas, error en drop mode, país de origen, país de destino, número de shipment y peso o pallets. Todos estos errores aumentaron en gran cantidad debido al cambio de proceso al momento de facturación y la falta de guías o información proporcionada al trabajador por parte de *DSV*.

Las facturas rechazadas por el cliente deben ser refacturadas en el mismo mes y se demora un tiempo mínimo de 8 días para poder ser corregida, refacturada y radicada al cliente, sin embargo, este tiempo se amplía a 13 días máximo en el caso de *Halliburton*, en dado caso que la factura requiera una revisoría generada por el área de finanzas de *DSV*, todo esto evidentemente genera molestias en ambos clientes y reprocesos en el operativo.

Si estos errores se eliminan el tiempo de facturación se mejoraría, además de reforzar la confianza del cliente hacia el servicio bridado por *DSV*.

2.2.2 Limitaciones

La falta de una guía con información base tanto del paso a paso como de terminología y diferentes datos de interés en el proceso de facturación es una limitación debido a que constantemente se

debe preguntar a diferentes Freight Forwarder el proceso que se debe realizar para la facturación de algo, los documentos requeridos para los diferentes tipos de facturas dependiendo el transporte manejado en la operación; además de hacer repetitivas búsquedas en internet para conocer siglas, definiciones o *unlocodes* de los países y ciudades generando así pérdida de tiempo y errores cometidos por el trabajador.

Además, la rotación constante de personal en el puesto de facturación de ambas cuentas causa que no haya una persona completamente conocedora de principio a fin del proceso, causando que no haya una persona guía y al mismo tiempo molestias en el trabajador al no contar con alguien quien resuelva dudas y problemas que se presenten.

2.2.3 Alcance

En cuanto al alcance de este plan de mejora, se busca agilizar el trabajo de la persona encargada de la facturación en ambas cuentas debido a que fortalecería las bases en cuanto a uso del programa *CWI* y las plantillas utilizadas para la organización de la información, además ampliar el conocimiento en cuanto al vocabulario.

Reduciendo así errores y generando prestar un servicio de calidad y contar con la confianza de los clientes.

2.3 Objetivo General

Establecer un mecanismo para minimizar los errores asociados con la facturación de las cuentas *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes* mediante la implementación de una guía práctica estructurada que incluya pasos detallados, organización óptima de procesos y una clasificación de la terminología clave.

Con el fin de reducir errores, reprocesos y desconocimiento en el proceso de facturación.

2.3.1 Objetivos específicos

- Identificar y categorizar de manera clara los distintos procesos involucrados en la facturación de *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes*.
- Describir la importancia de organizar de manera eficiente por medio de flujo gramas del paso a paso de los procesos de facturación y de una guía de tips, asegurando una secuencia lógica y fácil de seguir.

- Integrar un glosario de términos clave con sus definiciones y una lista de orígenes y destinos comunes con sus siglas para reducir la confusión y mejorar la comprensión de la terminología asociada.
- Analizar la importancia de integrar un manual para la guía en la facturación de ambas cuentas para la reducción de errores.

3. Contenido plan de mejora

3.1 Propuesta de Mejora

La propuesta del plan de mejora busca la reducción de tiempo en corrección de errores y búsqueda de información base, debido a que se evidenciaron falencias en cuanto al acceso a una guía con la descripción de los procesos, además de no contar con una capacitación para terminología básica usada en el día a día del operativo “Sin capacitación adecuada, el personal carecerá de las habilidades necesarias para mantener los estándares de calidad, lo que inevitablemente conducirá a errores y reprocesos” (*Juran, Quality Handbook, 1998*).

Para una contextualización de la problemática, al ingresar al puesto de trabajo de facturación en *Energy & Projects* se destacó la falta de información del paso a paso del proceso que el practicante va a llevar a cabo durante los siguientes seis meses, la inducción se daba en la primera semana donde el anterior practicante en su última semana enseñaba los procesos que iba a llevar a cabo al ingresar y los temas que quedaban pendientes por solucionar.

Sin embargo, esta inducción no es suficiente para crear bases sólidas en el nuevo integrante del área, así como lo menciona *Henry Mintzberg* en la *Estructura de las organizaciones*, donde hace énfasis en que el conocimiento tácito, adquirido a través de la experiencia y la formación, es tan importante como la formación explícita y como ambas deben estar disponibles y ser accesibles para el personal, y es por esto que se cometían errores recurrentes en los puestos de facturación, estos errores son de conocimiento básico para las personas que se encontraban en el área en puestos fijos sin embargo para las personas nuevas eran debilidades ya que no conocían al 100% el proceso y no contaban con un instructivo.

Para solucionar dudas o inconvenientes se encontraba la persona a cargo la cual era Valentina Gomez sin embargo ella al ser de operaciones no contaba muchas veces con el

tiempo necesario para solucionar dudas o revisar problemas que se presentaban por los tanto esta información se buscaba en internet, en documentos anteriores con casos parecidos o se le preguntaba a algún otro practicante, esto claramente llegaba a ser motivo de pérdida de tiempo, confusión en procesos o incluso no llegar a la solución de este.

Además de esta falencia se encontró otro motivo de pérdida de tiempo, en este caso es en el momento de ingresar a la creación de un shipment (Embarque) donde se debía ingresar las siglas del país de origen y destino de la carga con el código de las Naciones Unidas para el comercio internacional y las ubicaciones de transporte llamadas *un/loco* a pesar de que estos códigos están organizados por países muchas veces se encuentra más de un código por ciudad como es el ejemplo de Argentina – La Paz (*Anexo N.1*) otras veces no se lograba encontrar el *un/loco* de la ciudad de la cual era enviada o recibida la carga, esto generaba una pérdida de tiempo; en otras ocasiones el sistema *CWI* no aceptaba ciertos *un/loco* lo que hacía que el trabajador comenzara a buscar otro código el cual fuera aceptado por el programa.

AR LPA	La Paz
AR LPM	La Paz

Anexo #1

Meza, C. (s/f). UNLOCODE (AR) - ARGENTINA. Unece.org. Recuperado el 21 de agosto de 2024, de <https://service.unece.org/trade/locode/ar.htm>

Debido a las problemáticas anteriormente la persona encargada cometía errores, generaba reprocesos y pérdida de tiempo.

Es así como me doy cuenta que se puede mejorar estos errores de una manera sencilla, la cual es introduciendo un guía con el paso a paso del proceso de facturación de las cuentas de *Halliburton Latin America* y *Baker Hughes*, donde también se encuentre un glosario con terminología básica utilizada día a día y un glosario con los *un/loco* que se utilizan regularmente en ambas cuentas y que se encuentran activos en *CWI*.

Para iniciar el manual, en la primera parte se encontrará todo lo relacionado al proceso de facturación de *Halliburton* y *Baker Hughes*, se va a desglosar en:

- Creación y relacionamiento de Shipment al agente de aduana.
- Organización y revisión de documentos.
- Estimación de factura.

- Facturación de Shipments.
- Radicación de factura.

Luego de este la persona encontrara un glosario con palabras claves y sus significados:

- Accruals: Abreviación ACR; hace referencia a la estimación del valor que nos cobra un proveedor por un servicio, se convierte en Costo cuando se ingresa la factura al sistema *CWI*.
- Deptor: Utilizado en el sistema *CWI* para determinar a quien se le genera la factura (*Cliente*)
- FEA: Forwarding Export Air – Departamento de exportaciones aéreas.
- Job status: Estado financiero en el que se encuentra el embarque

Para finalizar se encontrará un glosario son los *un/loco* utilizados y que se encuentren activos en el sistema:

- ***USA-Los Ángeles***: USLAX
- ***Brazil-Sao Paulo***: BRSAO
- ***Argentina-Buenos Aires***: ARBUE
- ***Emiratos Arabes-Dubai***: AEDXB
- ***Canada-Toronto***: CATOR

Esta guía se ubicaría en el repositorio de Teams del equipo de *Energy & Projects* para su uso libre.

Con este plan de mejora se busca disminuir los errores y reprocesos del operativo en facturación para así lograr afianzar la relación con los clientes y mejorando el rendimiento del trabajador.

Ingreso a la guía:

https://www.canva.com/design/DAGOOOn4WmmA/7YKb0yhN4On094oFsigF1g/edit?utm_content=DAGOOOn4WmmA&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

3.2 Conclusiones

Durante el periodo de prácticas llevado a cabo en *DSV Air & Sea* en el área de *Energy & Projects*, integre en la práctica todos los conocimientos adquiridos durante mis estudios a nivel profesional y personal, proporcionándome así las herramientas necesarias para llevar a cabo mi plan de mejora en búsqueda de la optimización de procesos y tiempos ejecutados por los trabajadores.

Lo planteado en este documento logra mostrar como si hay buenas bases para la formación de los nuevos integrantes se podría mejorar múltiples reprocesos que afectan de manera evidente el tiempo del trabajador el cual podría ser utilizado en otras funciones.

El plan de mejora está pensado para ser ejecutado a corto plazo ya que cada seis meses se reemplaza la persona encargada de dichas funciones y se demora tres meses en la curva de aprendizaje para integrar todos estos conocimientos, además de ser funciones diarias las que están descritas en la guía creada.

Los beneficios que podría tener la empresa estarían asociados directamente a los operativos de facturación ya que les facilitaría su línea de aprendizaje, cumpliendo con los KPI's y brindando una buena experiencia a los clientes.

3.3 Referencias

DSV. (s.f.). Values. <https://www.dsv.com/en-gb/about-dsv/values> DSV. (s.f.).

Purpose and strategy. <https://www.dsv.com/en-gb/about-dsv/purpose-and-strategy>


DSV. (s.f.). Por qué elegirnos. <https://www.dsv.com/es-mx/por-que-dsv>

Kotler, P. T., & Armstrong, G. (2012). Fundamentos de Marketing (14 ed.). Pearson.

3.4 Anexos

3.4.1 Tabla de contenido de la guía para facturación

Indice

- 1) Creación y relacionamiento de shipments al agente de aduana.
 - 1.1) Relacionamiento información.
 - 1.1.1) Basic Registration.
 - 1.1.2) Additional Details.
 - 1.1.3) Delivery.
 - 1.1.4) Billing.
 - 1.1.5) Notes.
 - 2) Estimación de factura.
 - 3) Organización y revisión de documentos.
 - 3.1) Aereos.
 - 3.2) Maritimos.
 - 3.3) Terrestres.
 - 3.4) Exportaciones.
 - 4) Facturación de shipments.
 - 5) Radicación de facturas.
 - 6) Glosario palabras claves.
 - 7) Glosario de un/locodes.
- 

Indice

- 1) Creación y relacionamiento de shipments al agente de aduana.
 - 1.1) Relacionamiento información.
 - 1.1.1) Basic Registration.
 - 1.1.2) Additional Details.
 - 1.1.3) Delivery.
 - 1.1.4) Billing.
 - 1.1.5) Notes.
- 2) Estimación de factura.
- 3) Organización y revisión de documentos.
 - 3.1) Aereos.
 - 3.2) Maritimos.
 - 3.3) Terrestres.
 - 3.4) Exportaciones.
- 4) Facturación de shipments.
- 5) Radicación de facturas.
- 6) Glosario palabras claves.
- 7) Glosario de un/locodes.

3.4.2 Guía para estimación

Chg. Code	Description	Local Description	Curren
BCCL	CUSTOMS CLEARANCE CHARGES	AGENCIAMIENTO ADUANERO	COP
BDTY	DUTIES AND TAXES	TRIBUTOS ADUANEROS	COP
LCPM	REEMBOLSO GMF*(4XML)	REEMBOLSO GMF*(4XML)	COP
MII	Miscellaneous - Import	Shipment Coordination Fee	COP
*			

BCCL se refiere al agenciamiento aduanero, este puede cambiar el valor dependiendo lo que haya solicitado el cliente

Charge Code	Descripción	Sub items	Costo	Venta
BCCL	Agenciamiento aduanero		430.000	490.000
BCCL		Sellos de seguridad	6.000	6.000
BCCL		Elaboración de registros	33.936	42.300
BDTY	Gastos a terceros		Mismo valor facturado por la agencia de aduanas	
LCPM	4 X 1.000		Se calcula el valor dependiendo los gastos a terceros	
MII	AIU FEE			GGTT X 2.5%

3.4.3 Glosario terminología básica DSV

Letra	Termino	Explicación
A	Accruals	Su abreviación es ACR y es la estimación del valor que nos cobrará un proveedor por un servicio, un Accrual se convierte en costo cuando se ingresa en el sistema la factura del proveedor.
A	Arribo	Llegada del medio de transporte a un lugar específico
A	ATA	Actual time of Arrival - Fecha confirmada de arribo
A	ATD	Actual time of departure - Fecha confirmada de salida
A	Autorating	Proceso automatizado en CWI para descargar los valores cotizados al cliente en el embarque y facilita el proceso de facturación
B	B2B	"Back to Back" Hace referencia a cuando se maneja una sola guía hija asociada a una sola guía master
B	BCM	Business Change Manager, puesto dentro de la organización para soporte en sistemas y procesos
B	Billing Entity	Código único por país al cual se generan facturas entre oficinas de DSV.
B	BOL	En CWI es el número del bill of lading master de la naviera
B	Booking	Reserva - Es la asignación de espacio para una carga en un servicio de transporte determinado
B	Branch	Cada oficina dentro de un país compuesto por 3 letras del UNCode - BOG, MDE, etc.
B	Broker	Empresa que realiza proceso de aduanas
C	Carrier	Aerolínea o naviera

3.4.4 Glosario un/loco

PAIS	UN/LOCO	CIUDAD
(AF) AFGHANISTAN	<i>AF ASH</i>	<i>Ali Shirzayi</i>
	<i>AF DHD</i>	<i>Dehdadi</i>
	<i>AF KBL</i>	<i>Kabul</i>
(AR) ARGENTINA	<i>AR BAJ</i>	<i>Bajo Grande</i>
	<i>AR BEL</i>	<i>Bella Vista</i>
	<i>AR BUE</i>	<i>Buenos Aires</i>
	<i>AR COR</i>	<i>Córdoba</i>
	<i>AR LPM</i>	<i>La Paz</i>
ARUBA	<i>AW AUA</i>	<i>Aruba</i>
	<i>AW BAR</i>	<i>Barcadera</i>
(AU) AUSTRALIA	<i>AU ABD</i>	<i>Aberdeen</i>
	<i>AU MST</i>	<i>Adamstown</i>
	<i>AU ALH</i>	<i>Albany</i>
	<i>AU ABH</i>	<i>Alpha</i>
	<i>AU BEM</i>	<i>Belmore</i>
	<i>AU BER</i>	<i>Berri</i>
(AT) AUSTRIA	<i>AT KHO</i>	<i>Klaffer</i>
	<i>AT LCK</i>	<i>Lackenbach</i>
	<i>AT MST</i>	<i>Millstatt</i>
	<i>AT NTA</i>	<i>Neutal</i>
	<i>AT SWG</i>	<i>Schwerting</i>
	<i>AT WEU</i>	<i>Weinburg</i>
(BD) BANGLADESH	<i>BD DAC</i>	<i>Dhaka</i>
	<i>BD RAU</i>	<i>Rangpur</i>
(BZ) BELIZE	<i>BZ BZE</i>	<i>Belize City</i>
	<i>BZ BMP</i>	<i>Belmopan</i>

4. Seguimiento de las practicas

4.1 Objetivos trazados mes a mes

DSV		
CICLO		FUNCIÓN
MES 1	Julio 4 de 2023 Agosto 4 de 2023	1) Ingreso a la compañía. 2) Capacitación por parte de la compañía. 3) Capacitación por parte del anterior practicante. 4) Entrega de funciones en la facturación de Proyectos.
MES 2	Agosto 4 de 2023 Septiembre 4 de 2023	1) Creación de OTH's 2) Facturación operaciones reales. 3) Radicación de facturas ante Halliburton.
MES 3	Septiembre 4 de 2023 Octubre 4 de 2023	1) Provisiones. 2) Entrega informes a Halliburton. 3) Radicaciones operaciones reales. 4) Seguimiento del agente de aduana.
MES 4	Octubre 4 de 2023 Noviembre 4 de 2023	1) Entrega de procesos a practicante. 2) Capacitación proceso Baker Hughes. 3) Entrega de funciones en la facturación de Baker Hughes.
MES 5	Noviembre 4 de 2023 Diciembre 4 de 2023	1) Entrega de KPI's ante Baker Hughes. 2) Facturación de OTH's y operaciones reales. 3) Seguimiento de facturas erróneas.
MES 6	Diciembre 4 de 2023 Enero 4 de 2023	1) Entrega reporte interno. 2) Terminación procesos pendientes. 3) Inducción a nuevo practicante.