# INFORME DE PRÁCICA EMPRESARIAL
# COMERCIO INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA

DIANA PAOLA BELTRAN MUÑOZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICECIO
2016

# INFORME DE PRÁCICA EMPRESARIAL
# COMERCIO INTERNACIONAL Y LOGISTICA

DIANA PAOLA BELTRAN MUÑOZ

Informe final de práctica presentado para optar al tirulo de Profesional de Negocios Internacionales

Tutor
JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR
Profesional de Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICECIO
2016

**Autoridades académicas**

**P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.**
**Rector general**

**P. MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O. P.**
**Vicerrector Académico General**

**P. JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO, O.P.**
**Rector Sede Villavicencio**

**P. FERNANDO CAJICA GAMBOA, O.P.**
**Vicerrector académico Sede Villavicencio**

**Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN**
**Secretaria de División Sede Villavicencio**

**Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS**
Decano De La Facultad De Negocios Internacionales

**Nota de Aceptación**

_____

_____

_____

_____

_____

**JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS**

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

_____

**JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR**

Director Trabajo de Grado

_____

**EDISON ORLANDO GARZON CESPEDES**

Jurado

**Villavicencio, Octubre de 2016**

## Dedicatoria

En primera instancia este informe es presentado a Dios quien hace posible que haya comenzado mi formación profesional y que hoy me encuentre presentándome a una graduación profesional. En segunda instancia a mi madre y a mi familia que me apoyaron y permitieron llegar hasta este momento. Finalmente hago extensiva esta dedicatoria a otras personas merecedoras de un reconocimiento y que han estado presentes a lo largo de mi formación.

**Agradecimientos**

Por supuesto a Dios y todas aquellas personas mencionadas en la dedicatoria son los primeros a los cuales les debo mi agradecimiento por permitir que esta meta de ser profesional se esté cumpliendo.

En general, mi agradecimiento es con todas aquellas circunstancias o situaciones que Dios me presentó y que me llevaron a estudiar una carrera que me apasiona en un excelente claustro educativo como lo es la Universidad Santo Tomas, lugar del que llevo los mejores recuerdos y me permitió conocer a todos esos compañeros que se fueron convirtiendo en amigos y terminaron siendo más que eso. Pero mi paso por la Universidad no sólo me dejó amigos, allí también conocí docentes íntegros que aportaron bastante a mi formación como profesional y sin los cuales no tendría las herramientas necesarias para enfrentarme al mundo laboral.

También es merecedora de agradecimiento la empresa que me abrió las puertas para realizar mi práctica empresarial. PANALPINA S.A, al igual que la Universidad ha sido una entidad que me ha permitido aprender bastante sobre mi carrera y a la cual aunque llevo poco tiempo formando parte de ella tengo mucho que agradecerle. Sé que adicional a mi círculo más cercano de familiares y amigos hubo bastantes personas que en algún momento estuvieron en este camino y me brindaron su apoyo, ayuda y acompañamiento, pero me es difícil nombrar tantos rostros.

# Tabla de contenido

**Pag.**

Resumen ..... 10
Abstract ..... 11
Introducción ..... 12
1. Objetivos ..... 13
1.1. Objetivo general ..... 13
1.2. Objetivos específicos ..... 13
2. Presentación de la empresa ..... 14
2.1. Logo y eslogan ..... 14
2.2. Misión ..... 14
2.3. Visión ..... 14
2.4. Reseña histórica ..... 15
2.5. Razón social ..... 15
2.6. Sector económico ..... 16
2.7. Carácter de la empresa ..... 16
2.8. Campo de acción ..... 16
2.9. Productos y soluciones ..... 17
2.10. Organigrama ..... 18
2.11. Valores ..... 18
3. Justificación ..... 20
4. Terminología del departamento de perecederos ..... 21
5. Documento de transporte ..... 24
6. Descripción de las actividades diarias realizadas por el practicante. ..... 25
6.1. Control de vuelos ..... 25
6.2. Notificar clientes ..... 25
6.3. Control guías ..... 26
6.4. Buscar y editar lista ..... 26
6.5. Cartas de seguridad ..... 27

6.6. Revisión de facturas ..... 27
6.7. Ajuste de reserva ..... 30
6.8. Creación de certificados de origen ..... 30
6.9. Visitas de seguridad ..... 32
6.10. Inspecciones del ICA ..... 32
7. Conclusiones ..... 34
8. Referencias bibliográficas ..... 35
Bibliografía ..... 35

# Tabla de ilustraciones

Pág.

Ilustración 1. Logo y slogan de la empresa. 14
Ilustración 2. Organigrama del departamento de perecederos - exportaciones aéreas. 18
Ilustración 3. Valencia procona 21
Ilustración 4. Ejemplo de una Full Box. 22
Ilustración 5. Ejemplo de un Tabaco. 22
Ilustración 6. Ejemplo de un Quarter. 22
Ilustración 7. Principales aerolíneas. 23
Ilustración 8. Ejemplo del documento de transporte. 24
Ilustración 9. Control de despachos diarios. 26
Ilustración 10. Ejemplo de una factura de exportaciòn. 27
Ilustración 11. Ejemplo de los items a tener en cuenta a la hora de revisar una factura. 29
Ilustración 12. Formato para la elaboración del certificado de Origen 290. 30
Ilustración 13. Ejemplo del certificado de origen 290. 31
Ilustración 14.Ejemplo de un certificado de origen 260. 32
Ilustración 15. Ejemplo de las plantas que necesitan de inspección. 33

## Resumen

La práctica profesional se encuentra orientada a ayudar a la formación del estudiante. La finalidad de este trabajo es dar a conocer como se llevó a cabo la realización de las prácticas profesionales en la empresa PANALPINA una multinacional que combina carga aérea y marítima intercontinental, con amplios servicios logísticos de valor y servicios en la Cadena de Suministro.

El lector encontrara un trabajo de práctica en donde se detallara puntos específicos de la empresa como son: datos generales, historia, así como también dar a conocer sus principales clientes y proveedores, como está constituida su organización entre otros puntos importantes. Por otro lado, se especificara la diversidad de actividades y labores llevadas a cabo por el estudiante.

La práctica se realizó desde el 25 de enero hasta el día 22 de julio del presente año, cumpliendo una jornada laboral de 10 horas diarias de lunes a viernes. Durante este periodo se manejaron temas de comercio internacional, aplicando así varios conocimientos obtenidos en el transcurso de la carrera.

**Palabras claves:** Multinacional, clientes, comercio, proveedores, Panalpina, cadena de suministro, servicios.

## Abstract

The practice is aimed at helping the student training. The purpose of this paper is to present as carried out the realization of professional practices in PANALPINA a multinational company that combines intercontinental air and ocean freight, with extensive logistical services and services value in the supply chain.

The reader will find a practical work where specific points of the company will be detailed as: general, history data, as well as to publicize their major customers and suppliers, as your organization consists among other important points. On the other hand, the diversity of activities and tasks carried out by the student specified.

The practice was held from January 25 to July 22 this year, fulfilling a working day of 10 hours a day from Monday to Friday. During this period international trade issues were handled well by applying various knowledge obtained in the course of the race.

**Keywords:** Multinational, customers, trade, suppliers, Panalpina, supply chain, services.

# Introducción

La Administración de Negocios Internacionales, involucra áreas administrativas y de procesos, siendo esta una carrera competitiva en el marco global. El dinamismo de los mercados y los constantes cambios en tecnología y nuevas fuentes de información, requieren de personas capaces de crear y ejecutar programas que beneficien el bien de toda una organización. Los flujos de información entre el cliente y la compañía son vitales para estar al tanto de los cambios en el mercado.

A continuación, se evidencian los procesos que se están llevando a cabo dentro de la empresa y que el practicante tiene como función la realización de estos. Se muestran las áreas de desempeño de la labor delegada, y se hace una breve descripción de la empresa.

# 1. Objetivos

## 1.1. Objetivo general

Se busca la aplicación, el desarrollo y la extensión de los conocimientos, actitudes, y habilidades, previamente adquiridos en el programa académico. Alcanzando las competencias y la capacidad para desempeñar las tareas y roles que se esperan de un Negociante Internacional. Esto con el fin de complementar la formación integral y de cumplir con las exigencias del mercado laboral.

## 1.2. Objetivos específicos

- Adquirir los conocimientos teóricos necesarios para el desempeño de una labor durante un tiempo determinado.
- Optimizar los recursos que tiene la empresa.
- Llevar a cabo un proceso de aprendizaje, que permita el enriquecimiento práctico.
- Aplicación de conocimientos hasta el momento adquiridos teóricamente.
- Obtener experiencia en el campo de las exportaciones aéreas.

# 2. Presentación de la empresa

## 2.1. Logo y eslogan

**Ilustración 1. Logo y slogan de la empresa.**

**Fuente: Manuel de funciones departamento de perecederos.**

El Isotipo de la empresa PANALPINA S.A corresponde al nombre de la empresa y un logo que lleva de nombre MAGIC BLUE que hace referencia a los logros cumplidos y lo que viene por delante.

## 2.2. Misión

Utilizamos nuestra presencia internacional y nuestra experiencia en carga aérea y marítima para aumentar junto con nuestros clientes el valor añadido a lo largo de la cadena de suministro y desarrollar soluciones inteligentes y eficientes de logística de extremo a extremo. (Panalpina Group, 2015)

## 2.3. Visión

Queremos ser el proveedor más centrada en el cliente de soluciones internacionales de transporte de carga y logística - fiable, valorado y socio respetado. (Panalpina Group, 2015)

## 2.4. Reseña histórica

La historia de Panalpina estaba estrechamente ligada a sus orígenes con la navegación en el Rinhe. En 1935 el negocio de la antigua sociedad matriz a través de la adquisición de la empresa de transporte de reconocido Hans en Obersteg, cuyas raíces se remontan a 1834, transferido con éxito a la industria del transporte marítimo. Con nuevas adquisiciones y la creación de empresas en Europa y los Estados Unidos comenzó a construir una red transatlántica de sucursales durante los años 40.

En 1954 todas las inversiones expedición el Schweizerische Reederei AG fueron compilados en un grupo independiente de compañías "Alpina". El nombre de la empresa "Panalpina" y el nuevo emblema, pegadizo del Grupo se unieron en 1960 para el resto del mundo en un uniforme. El nombre de la empresa en el momento simboliza la superación de los Alpes y así la buena combinación de tráfico de Europa, el norte y el sur; hoy en día es sinónimo de las actividades globales integrales del Grupo Panalpina en seis continentes.

Un mayor fortalecimiento de la posición de líder en el mercado en la industria de petróleo y gas se produjo en 2005 con la adquisición del proveedor de logística con sede en Singapur Janco Oilfield Services y la Overseas Shipping Group de Noruega. Desde 22 de septiembre 2005 Panalpina cotiza en el SIX Swiss Exchange. Panalpina World Transport (Holding) Ltd. (PWT), el holding del Grupo Panalpina, es la única compañía que cotiza en el perímetro de consolidación. PWT tiene su domicilio social en Basilea, Suiza. Las acciones PWT aparecen exclusivamente en el SIX Swiss Exchange.

Hoy en día, Panalpina opera una red de cerca de 500 oficinas con sus propias sucursales en más de 70 países y representantes de otros 90 agentes países y emplea a más de 16.000 personas en todo el mundo. (Panalpina Group, 2015)

## 2.5. Razón social

PANALPINA S.A

## 2.6. Sector económico

Transporte y Logística

## 2.7. Carácter de la empresa

El mundo del transporte y la logística es complejo y puede estar lleno de obstáculos invisibles. Para navegar con éxito en todo esto requiere la capacidad para hacer frente a cada nuevo reto con ideas frescas, aplicando creatividad, experiencia y conocimientos. El aceptar estos retos de nuevas maneras, es precisamente lo que el equipo de Panalpina hace todos los días, en todas partes del mundo. Esto debido a la pasión para encontrar formas mejores y más inteligentes de hacer las cosas, que a su vez es la fuerza impulsora detrás de nuestro negocio.

Se necesita mucha pasión para transformar ideas en soluciones efectivas y aún más para convertir aquellas en los productos y servicios que contribuyen a su éxito. Es esta pasión por las soluciones lo que nos hace una de las empresas de logística más importantes del mundo. Ya sea que su empresa es una multinacional o una empresa más pequeña que provee a los mercados internacionales, nuestro servicio de atención al cliente de Panalpina entiende sus necesidades y está decidido a hacer lo que parecía imposible llegar a ser posible. (Hug, Caracter de la empresa, 2010)

## 2.8. Campo de acción

El Grupo Panalpina es uno de los principales proveedores mundiales de soluciones en la cadena de suministro de extremo a extremo. Combinamos carga aérea y marítima intercontinental, con amplios servicios logísticos de valor y Servicios en la Cadena de Suministro.

La gama de soluciones en la cadena de suministro puede variar de simplemente transporte o almacenamiento hasta operaciones complejas. Optimizamos todas las actividades alrededor de la información, materiales y flujo financiero. Proporcionamos soluciones de extremo a extremo a la medida de las necesidades de gestión de la cadena de suministro de nuestros clientes con un compromiso especial con los requisitos específicos de la industria a nivel mundial integrado.

**Soluciones efectivas**

Se beneficia de nuestra experiencia en la entrega de soluciones efectivas a las complejas cadenas de suministro mundiales de algunas de las mayores corporaciones del mundo. Se beneficia de toda innovación, si se trata de una simple extensión de nuestros productos Aéreos y Marítimos, si significa un desarrollo en el almacenamiento, o si se requiere un nuevo modelo de cadena de suministro integrada.

**Una gran experiencia**

Cada nueva solución se suma a la riqueza de nuestra experiencia, y por lo tanto nuestra competencia y credibilidad. Esto explica para que se encuentra el equipo de Panalpina, siempre listo para aplicar su pasión por las soluciones en apoyo de su negocio.

## 2.9. Productos y soluciones

Air Freight, Ocean Freight, Logistics Services, Energy Solutions, Supply Chain Solutions, Road and Rail Services, Security.

Panalpina se concentra en nueve industrias básicas para proporcionar conocimientos, soluciones a la medida de la industria y la adición de soluciones de valor para satisfacer sus necesidades hoy y en el futuro.

Automotive, Chemicals, Consumer and Retail, Energy solutions, Fashion, Healthcare, Hi-Tech, Manufacturing, Telecom, Perishables.

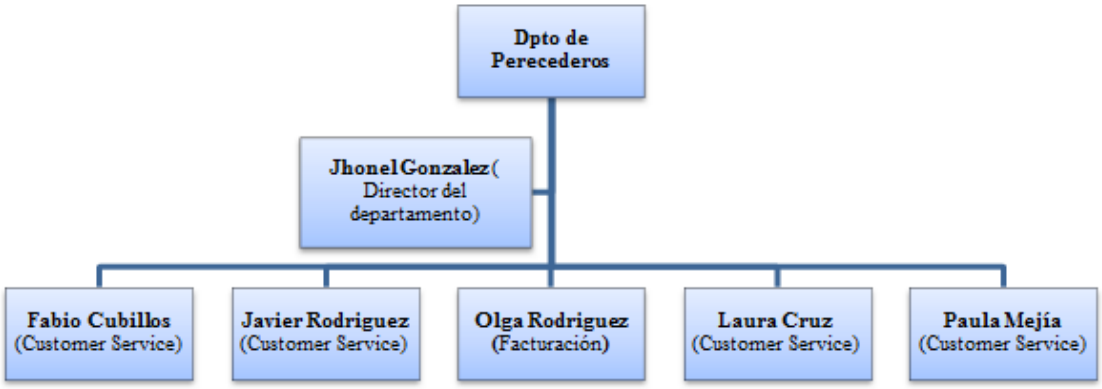
Los equipos Industria vertical combinan los productos y servicios adecuados de nuestra cartera de Carga Aérea, Carga Marítima, Servicio de Logística y ofertas de servicio de la cadena de suministro para crear soluciones que responden a sus necesidades particulares.

Las Actividades de negocios de Panalpina se orientan principalmente a nivel regional. La estructura de funcionamiento se divide en las siguientes unidades regionales:

- Américas
- Asia Pacifico
- Europa
- Oriente Medio, África y CIS (Panalpina Group, 2015)

## 2.10. Organigrama

**Ilustración 2. Organigrama del departamento de perecederos - exportaciones aéreas.**




**Fuente: Elaboraciòn Propia**

## 2.11. Valores

Los valores de Panalpina son algo más que palabras. Ellos son el núcleo de nuestro trabajo diario. Para cada uno de nosotros, el reto no es simplemente creer en nuestros valores, pero a comportarse como lo describen los valores.

**Desempeño:** Es nuestro continuo compromiso con el desarrollo sostenible a largo plazo y el éxito financiero. Nos esforzamos por superar a la competencia.

**Integridad**: Es la brújula que marca nuestro comportamiento hacia los demás y hacia nuestros clientes la dirección. Para nosotros, esto significa: "Mantenemos nuestras promesas y respetamos las reglas".

**Profesionalismo:** Se basa en los beneficios que generamos con nuestras soluciones para nuestros clientes. En pocas palabras: "Sabemos que nuestro negocio" - y creamos valor para nuestros grupos de interés. (Panalpina Group, 2015)

# 3. Justificación

La práctica empresarial en PANALPINA S.A Colombia, ofrece grandes oportunidades para adquirir nuevos conocimientos y afianzar los adquiridos en mi formación de pregrado en materia de comercio exterior. La empresa ofrece un portafolio grande en soluciones logísticas y de distribución física internacional además de ofrecer a sus clientes conectividad en el mercado mundial de materias primas y la generación de valor en la cadena de suministro.

PANALPINA, brinda conocimiento, actualización e innovación en procesos dentro de la compañía, ya que es un líder mundial en la prestación de servicios logísticos, lo que la posiciona a la vanguardia de las nuevas tecnologías y de los nuevos procedimientos para efectuar los programas de la empresa. La constante reinvención e innovación en PANALPINA, le da un gran posicionamiento en el mercado global, frente a grandes competidores del sector. Este reconocimiento que se ha ganado, ofrece al practicante de negocios internacionales un valor agregado en su vida profesional.

Todas las áreas de la compañía, van en pro al mejoramiento de toda la cadena de valor de la misma, siempre en busca de nuevos mercados y potenciales clientes, donde la empresa pueda desarrollar su objeto comercial. De esta manera las funciones que se le delegan al practicante, le sirven como un modelo de aprendizaje eficaz para adquirir conocimientos especializados en materia de comercio exterior, aprovechando tal oportunidad para el crecimiento profesional y personal del practicante.

El respaldo que ofrece la compañía a todos sus empleados y la puesta en marcha de programas que involucran al capital humano como parte fundamental de la organización, genera un clima de confianza y motivación para el funcionario, lo cual es óptimo para desarrollar actividades delegadas. Gracias a los beneficios mencionados anteriormente, PANALPINA es una gran oportunidad de aprendizaje para el practicante, formándolo como profesional íntegro, para ofrecer soluciones a la empresa en la cual se desempeñe.

## 4. Terminología del departamento de perecederos

El departamento de perecederos maneja aproximadamente el 95 % de las exportaciones perecederas de PANALPINA, son las flores. (Gonzalez, 2016)

Existen diferentes formas de empacar las flores, las cuales son las siguientes:

- ✓ **Procona Valencia (PV) y Procona Florida (PF)**

Este empaque se caracteriza por que las flores se mantienen paradas y frescas.

**Ilustración 3. Valencia procona**

**Fuente: Archivos de inducción para el practicante.**

La diferencia entre la Procona Valencia y la Procona Florida se encuentra únicamente en las dimensiones.

- ✓ **FULL BOX (FB)**

Esta forma de empaque se considera la estándar, se caracteriza por ser 100 % de cartón, va acostada y no lleva agua para las flores.

**Ilustración 4. Ejemplo de una Full Box.**

**Fuente: Archivos de inducción para el practicante.**

Las dimensiones pueden variar a preferencia de la empresa exportadora.

- ✓ **HALF (HB) o Tabaco**

Esta caja se caracteriza por ser la mitad de una FULL BOX.

**Ilustración 5. Ejemplo de un Tabaco.**

**Fuente: Archivos de inducción para el practicante**

- ✓ **QUARTER BOX (QB) ¼**

**Ilustración 6. Ejemplo de un Quarter.**

**Fuente: Archivos de inducción para el practicante.**

- ✓ **OTRAS CAJAS**

Las siguientes cajas se seguirán dividiendo de la FULL BOX.

- ✓ **THIRD BOX (TB)** : Un tercio de la caja FULL
- ✓ **DOCEAVO (DZ):** Dividir la caja full en 12 partes.
- ✓ **OCTAVOS (OC – EB) :** FULL dividida en ocho partes
- ✓ **SEXTOS (SB):** La Six Box se divide en 6 partes la caja FULL.
- ✓ **HAMPER (HP) Y BLOOM PACK (BP)**

Estas cajas son las mismas FULL, lo que las caracteriza es que como requisito deben ir paradas y la diferencia se encuentra en las dimensiones a preferencia de la empresa exportadora.

- ✓ **PRINCIPALES AEROLINEAS QUE MANEJA LA EMPRESA**

**Ilustración 7. Principales aerolíneas.**

| | |
|---|---|
| **307** | CENTURION |
| **406** | UPS |
| **644** | SOLAR |
| **729** | TAMPA |
| **985** | LANCO |
| **180** | AMERIYET |
| **006** | DELTA |
| **075** | IBERIA |
| **074** | KLM |
| **023** | FEDEX |
| **020** | LUFTHANSA |

**Fuente: Archivos de inducción para el practicante.**

# 5. Documento de transporte

**Ilustración 8. Ejemplo del documento de transporte.**

**Fuente: Base de datos del departamento de perecederos.**

## 5.1. Guía aérea

Es el documento que ampara una mercancía que se transporta por la vía aérea. (En ingles: airway bill). Se divide en Guía Master, que es expedida por la compañía transportista, y Guía House (expedida por la empresa Consolidadora con base en una Guía Master).[1]

**GUIA MASTER (AWB)**

**307-86535326** ➡ Los tres primeros números corresponden al código de aerolínea, en este caso CENTURION. Los últimos ocho numero corresponde a la Guía Master.

**GUIA HIJA**

**2022538** ➡ Consiste en siete números, las de Bogotá por lo general siempre empiezan por el número dos, las de Medellín por el número uno.

[1] http://www.comerciointernacional.com.mx/includes/comercio/glosario/definicion.php?AdvSearch=130

# 6. Descripción de las actividades diarias realizadas por el practicante.

## 6.1. Control de vuelos

El control de vuelos es una actividad importante que se debe hacer todos los días ya que el departamento de perecederos está a todo el equipo del trabajo si las Guías correspondientes a su carga ya salieron o están por salir.

En el caso de CENTURION ellos envían al correo la confirmación de salida o el estimado de salida. Con de las demás aerolíneas se debe dirigir a Utopiax.

## 6.2. Notificar clientes

La notificación de clientes consiste en enviarle la información de los vuelos que ya salieron o se atrasaron. Se utiliza la información del control de vuelos, para realizar esta notificación ingresamos al PANEX, filtramos por el número de la guía y procedemos a colocar los datos. Entiéndase por **ETA - ETD** como los estimados de despegues y arribos, y **ATD - ATA** como los confirmados de despegues y arribos.

Cuando el vuelo ya decolo la información que tiene de salida se debe colocar en ATD, en ATA dependiendo del horario actual de Estados Unidos usted debe calcular cierta diferencia horaria, en este caso calcular cuatro horas y media. Ejemplo: Si el vuelo decolo a las 3:00 am, el ATA es aproximadamente a las 7:30 am. Después de ingresar la información seleccionamos la guía y seleccionamos "Confirmación por Consignatario", el Software hará el resto. Al cliente le llegara la información correspondiente a su guía.

Por otro lado si el vuelo está retrasado se tiene que notificar a los clientes "Delayed por consignatario", y especificar el motivo de la demora.

## 6.3. Control guías

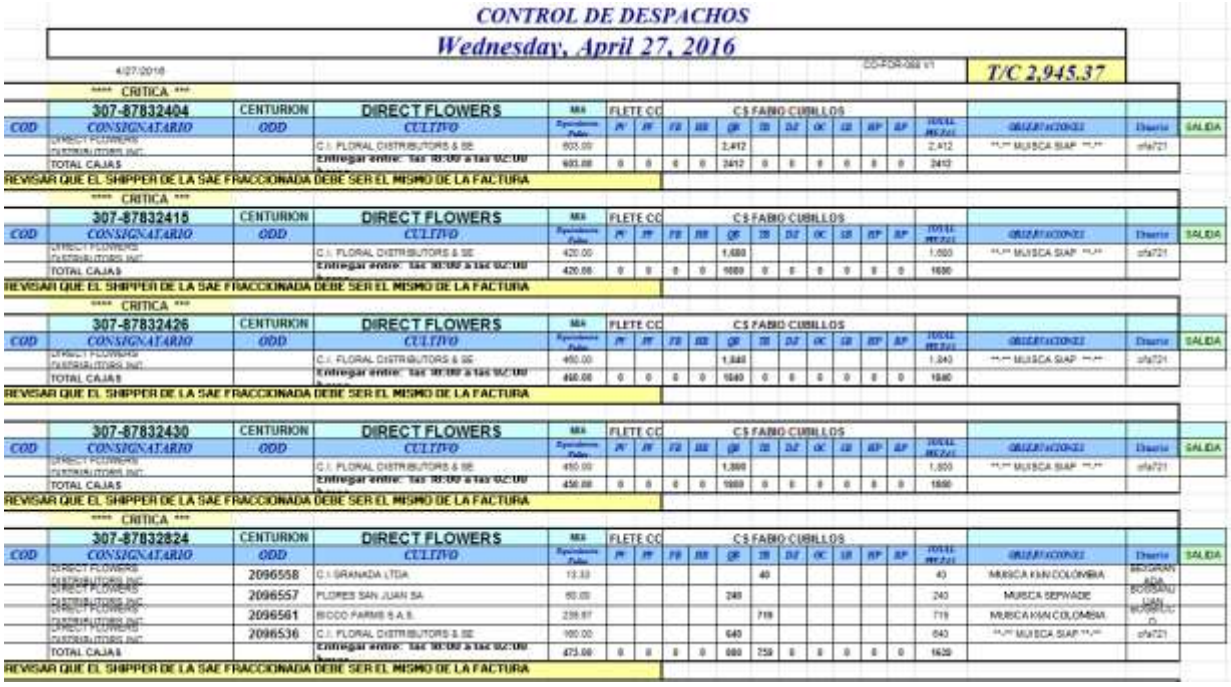
Esta actividad tiene gran importancia en el departamento de perecederos ya que diariamente se tiene un control de los embarques del día anterior, no puede faltar ninguna guía (se deben organizar de acuerdo al orden de la lista). Con esta información el director del departamento saca las estadísticas mensuales.

## 6.4. Buscar y editar lista

Una vez se ha generado la lista procedemos a buscarla y editarla. Para editarla debemos abrir la lista original de hace ocho días de acuerdo a la fecha, Ejemplo, si hoy es 26 de Agosto, debemos abrir la lista del 16 de agosto. Esto sirve como guía para poder maquillar la lista de despacho.

Volver al Excel de hace 8 días y copiar el recuadro que contienes las aerolíneas:

**Ilustración 9. Control de despachos diarios.**



CONTROL DE DESPACHOS

Wednesday, April 27, 2016

4/27/2016 CO-FOR-088 v1 T/C 2,945.37

**** CRITICA ***

| COD | 307-87832404 CONSIGNATARIO | CENTURION ODD | DIRECT FLOWERS CULTIVO | MIA Equivalente Pulso | FLETE CC PF | PF | FB | HB | CS FABIO CUBILLOS QB | TB | DZ | OC | LB | HP | BP | TOTAL MIEZAS | OBSERVACIONES | Diseño | SALIDA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | | C.I. FLORAL DISTRIBUTORS & SE | 603.00 | | | | | 2,412 | | | | | | | 2,412 | **-** MUISCA SIAP **-** | cfa721 | |
| | TOTAL CAJAS | | Entregar entre: las 10:00 a las 02:00 horas | 603.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2412 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2412 | | | |

REVISAR QUE EL SHIPPER DE LA SAE FRACCIONADA DEBE SER EL MISMO DE LA FACTURA

**** CRITICA ***

| COD | 307-87832415 CONSIGNATARIO | CENTURION ODD | DIRECT FLOWERS CULTIVO | MIA Equivalente Pulso | FLETE CC PF | PF | FB | HB | CS FABIO CUBILLOS QB | TB | DZ | OC | LB | HP | BP | TOTAL MIEZAS | OBSERVACIONES | Diseño | SALIDA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | | C.I. FLORAL DISTRIBUTORS & SE | 420.00 | | | | | 1,680 | | | | | | | 1,680 | **-** MUISCA SIAP **-** | cfa721 | |
| | TOTAL CAJAS | | Entregar entre: las 10:00 a las 02:00 horas | 420.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1680 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1680 | | | |

REVISAR QUE EL SHIPPER DE LA SAE FRACCIONADA DEBE SER EL MISMO DE LA FACTURA

**** CRITICA ***

| COD | 307-87832426 CONSIGNATARIO | CENTURION ODD | DIRECT FLOWERS CULTIVO | MIA Equivalente Pulso | FLETE CC PF | PF | FB | HB | CS FABIO CUBILLOS QB | TB | DZ | OC | LB | HP | BP | TOTAL MIEZAS | OBSERVACIONES | Diseño | SALIDA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | | C.I. FLORAL DISTRIBUTORS & SE | 460.00 | | | | | 1,840 | | | | | | | 1,840 | **-** MUISCA SIAP **-** | cfa721 | |
| | TOTAL CAJAS | | Entregar entre: las 10:00 a las 02:00 horas | 460.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1840 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1840 | | | |

REVISAR QUE EL SHIPPER DE LA SAE FRACCIONADA DEBE SER EL MISMO DE LA FACTURA

| COD | 307-87832430 CONSIGNATARIO | CENTURION ODD | DIRECT FLOWERS CULTIVO | MIA Equivalente Pulso | FLETE CC PF | PF | FB | HB | CS FABIO CUBILLOS QB | TB | DZ | OC | LB | HP | BP | TOTAL MIEZAS | OBSERVACIONES | Diseño | SALIDA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | | C.I. FLORAL DISTRIBUTORS & SE | 450.00 | | | | | 1,800 | | | | | | | 1,800 | **-** MUISCA SIAP **-** | cfa721 | |
| | TOTAL CAJAS | | Entregar entre: las 10:00 a las 02:00 horas | 450.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1800 | | | |

REVISAR QUE EL SHIPPER DE LA SAE FRACCIONADA DEBE SER EL MISMO DE LA FACTURA

**** CRITICA ***

| COD | 307-87832824 CONSIGNATARIO | CENTURION ODD | DIRECT FLOWERS CULTIVO | MIA Equivalente Pulso | FLETE CC PF | PF | FB | HB | CS FABIO CUBILLOS QB | TB | DZ | OC | LB | HP | BP | TOTAL MIEZAS | OBSERVACIONES | Diseño | SALIDA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | 2096558 | C.I. GRANADA LTDA | 13.33 | | | | | | 40 | | | | | | 40 | MUISCA KIAN COLOMBIA | BEJGRANADA | |
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | 2096557 | FLORES SAN JUAN SA | 60.00 | | | | | 240 | | | | | | | 240 | MUISCA SEPWADE | BOGSANJUAN | |
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | 2096561 | BICCO FARMS S.A.S. | 239.97 | | | | | | 719 | | | | | | 719 | MUISCA KIAN COLOMBIA | BOGBICCO | |
| | DIRECT FLOWERS DISTRIBUTORS INC | 2096536 | C.I. FLORAL DISTRIBUTORS & SE | 160.00 | | | | | 640 | | | | | | | 640 | **-** MUISCA SIAP **-** | cfa721 | |
| | TOTAL CAJAS | | Entregar entre: las 10:00 a las 02:00 horas | 473.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 880 | 759 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1639 | | | |

REVISAR QUE EL SHIPPER DE LA SAE FRACCIONADA DEBE SER EL MISMO DE LA FACTURA

**Fuente: Elaboración Propia.**

## 6.5. Cartas de seguridad

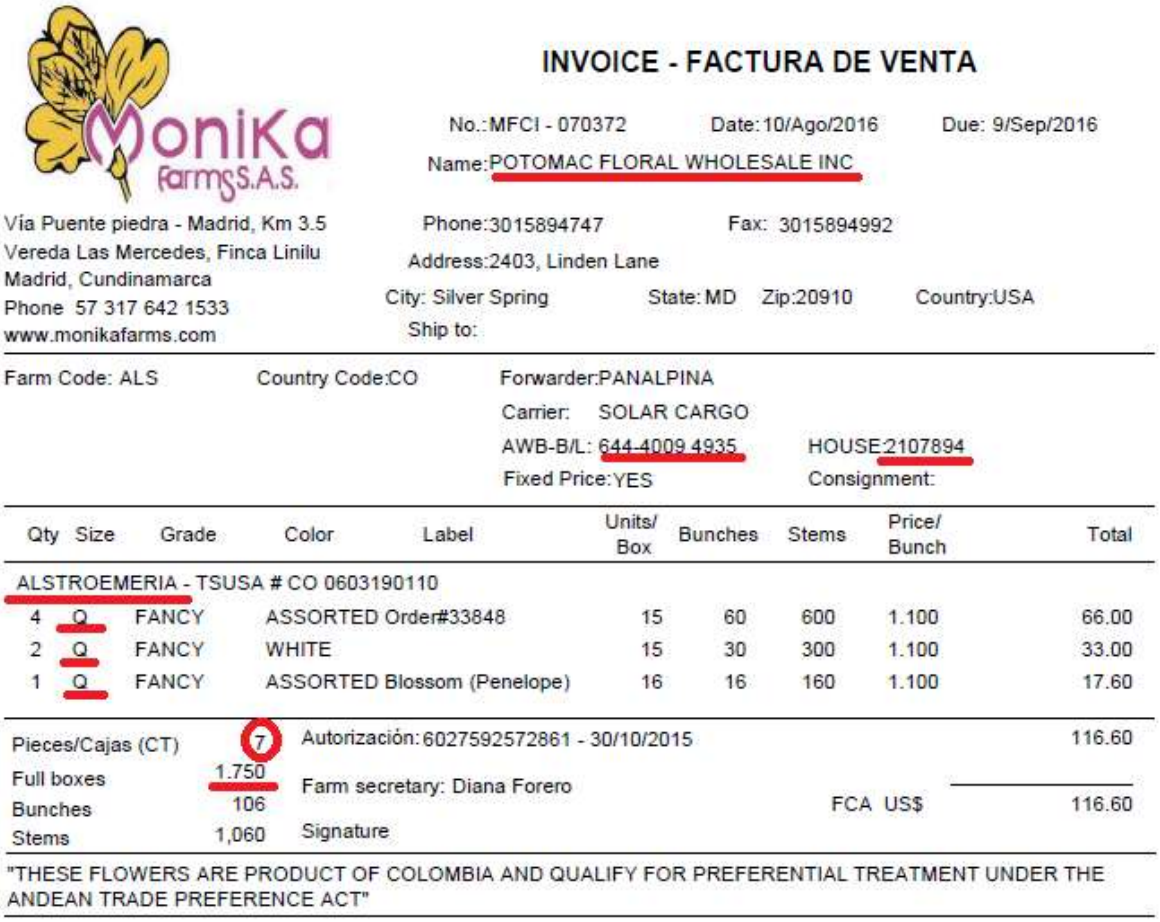
Es un documento muy importante que se debe hacer diariamente ya que en este se permite comunicar a la aerolínea de forma muy completa que la carga que se está entregando puede ser transportada sin ningún problema y que lo que se está transportando no atenta contra la vida humana.

## 6.6. Revisión de facturas

Diariamente la empresa tiene embarques para diferentes países especialmente para Miami. Cada cultivo tiene que enviar la respectiva factura para el despacho diario.

Para la revisión de las facturas se deben tener en cuenta lo siguiente:

**Ilustración 10. Ejemplo de una factura de exportación.**



MoniKa Farms S.A.S.

**INVOICE - FACTURA DE VENTA**

No.: MFCI - 070372 Date: 10/Ago/2016 Due: 9/Sep/2016

Name: POTOMAC FLORAL WHOLESALE INC

Vía Puente piedra - Madrid, Km 3.5
Vereda Las Mercedes, Finca Linilu
Madrid, Cundinamarca
Phone 57 317 642 1533
www.monikafarms.com

Phone: 3015894747 Fax: 3015894992
Address: 2403, Linden Lane
City: Silver Spring State: MD Zip: 20910 Country: USA
Ship to:

Farm Code: ALS Country Code: CO Forwarder: PANALPINA
Carrier: SOLAR CARGO
AWB-B/L: 644-4009 4935 HOUSE: 2107894
Fixed Price: YES Consignment:

| Qty | Size | Grade | Color | Label | Units/ Box | Bunches | Stems | Price/ Bunch | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ALSTROEMERIA - TSUSA # CO 0603190110 | | | | | | | | | |
| 4 | Q | FANCY | ASSORTED | Order#33848 | 15 | 60 | 600 | 1.100 | 66.00 |
| 2 | Q | FANCY | WHITE | | 15 | 30 | 300 | 1.100 | 33.00 |
| 1 | Q | FANCY | ASSORTED | Blossom (Penelope) | 16 | 16 | 160 | 1.100 | 17.60 |

Pieces/Cajas (CT) 7 Autorización: 6027592572861 - 30/10/2015 116.60
Full boxes 1.750 Farm secretary: Diana Forero
Bunches 106 FCA US$ 116.60
Stems 1,060 Signature

"THESE FLOWERS ARE PRODUCT OF COLOMBIA AND QUALIFY FOR PREFERENTIAL TREATMENT UNDER THE ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT"

**Fuente: Elaboración Propia.**

- ✓ La guía Master y la Guía Hija deben coincidir con el listado del día.
- ✓ El nombre del consignatario que aparece en la factura debe ser el mismo que aparece en la lista de embarque.
- ✓ La información ya sea Cuartos, Tercios, Octavos etc, coincidan con el de la Lista, cuando no coinciden se debe hacer lo siguiente:

Cuando por ejemplo en la factura dice que enviaran 8 QT (Cuartos) y en la lista dice 15 Qt (Cuartos), esto indica que se disminuyó estas cajas, cuando sucede esto se debe cambiar los 15 QT y colocar 8 QT, y colorear el fondo de esta celda de color VERDE.
Cuando por ejemplo en la factura dice que enviaran 10 OC (Octavos) y en la lista dice que son 7 OC (Octavos), inmediatamente se tiene que llamar el cultivo para informarle que se han aumentado las cajas y así confirmamos si efectivamente van a enviar esta cantidad o si tal vez fue un error de digitación en la factura.

Si las cajas se aumentaron y ya fue confirmado, el fondo de esa Celda debe pintarse de color ROJO una vez ya haya cambiado la información del aumento.

**Importante:** Algunas fincas envían productos que requieren certificados fitosanitarios, las fincas son las siguientes:

- ✓ Yasa
- ✓ Rosamina
- ✓ Multiflora
- ✓ Daflor
- ✓ Flores de Colombia
- ✓ Jardides de los andes.

Los Productos que requieren certificado son:

- ✓ Pompón
- ✓ Spider
- ✓ Crysantemum
- ✓ Novelty
- ✓ Palma roverina

- ✓ Daisy
- ✓ Disbub.

En el caso de encontrar una factura con el producto mencionado anteriormente se debe hacer lo siguiente: Tener cuidado y revisar muy bien las facturas de estas fincas o cualquier otra, que pueda tener en la descripción de productos, estos nombres, si es así, en la lista al lado de cada nombre de finca se debe escribir ****POMPON**.**

**Ejemplo:** YASA SAS ****POMPON****.

**Ilustración 11. Ejemplo de los items a tener en cuenta a la hora de revisar una factura.**

Grower Name & Address/Nombre y Dirección Cultivo

**YASA SAS**
NIT 830507195-6
Calle 80 Autp. Medellin Km. 1.5 via siberia P.A.O Bodega 4, Local 19
TEL (57)1 5466606
BOGOTA - COLOMBIA

| Farm Code | Date /fecha |
|---|---|
| 2500315 | August 22, 2016 |
| Country Code COLOMBIA | Invoice No. **18067** |
| AWB No./Guia Aérea No. | |
| **729-7924 5762-2109056** | |

Foreing Purcharser/Comprador Extranjero

**TRADEWINDS INTERNATIONAL, LLC Notify: • Saginaw Valley Flower Exchange**
1400 Tittabawassee Rd Saginaw, MI 48604
Phone: 989-752-3173 / 989-752-7905
MICHIGAN - ESTADOS UNIDOS

Carrier &Flight/Línea Aérea y Vuelo: **Tampa Cargo Sas**

Consignment/Consignación
Fixed Price /Venta Directa: X

| No. Of Pieces | Packing | Description Descripcion | Label | TLC | HTS No. | Units Unidades | Stem/bunch Tallos/Ramos | Price Precio | Total Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | HALF | POMPON DAISY | SGN | X | CO - 06.03.14.00.10 | 1008 | STEMS | 0,170 | 171,36 |
| 1 | HALF | POMPON CDN | SGN | X | CO - 06.03.14.00.10 | 168 | STEMS | 0,170 | 28,56 |
| 1 | HALF | POMPON DAISY WHITE (ATLANTIS) | SGN | X | CO - 06.03.14.00.10 | 168 | STEMS | 0,170 | 28,56 |
| | | **TOTAL BOXES : 4,00**<br>**NET WEIGHT kgs: 64,00**<br>**FITO No. : 18067** | | | | | | | |
| **8** | | | | | | **1344,00** | | | **228,48** |

ame and Title of Person Prepaing Invoice — GIOVANNY REYES
Nombre y Título de Persona que Prepara la Factura : *GR*

Freight Forwarder/Agente de Carga : Panalpina S.a

**Fuente: Elaboración Propia.**

Al terminar de revisar todas las facturas deben quedar organizadas en el mismo orden en que esta la lista, sepárelas de acuerdo al cliente sea **LAX FLORAL IMPORT INC** o **FLORAL LOGISTICS OF MIAMI c-o TRADEWINDS INTERNATIONAL** y así sucesivamente.

## 6.7. Ajuste de reserva

Después de revisar todas las facturas procedemos al ajuste de reserva, éste paso muy importante ya que la lista queda actualizada y así mismo el PANEX debe coincidir con la misma.

**Ejemplo:**

Ingresamos al PANEX y únicamente ajustaremos la reserva de las facturas que disminuyeron o aumentaron en piezas.

## 6.8. Creación de certificados de origen

Algunas exportaciones de flores requieren certificado de origen. El departamento de perecederos elabora estos documentos con destinos a países de la unión europea y a terceros países. A continuación se dan a conocer las empresas exportadoras que requieren de este documento, sus clientes y sus destinos.

### Unión Europea- 290

**Ilustración 12. Formato para la elaboración del certificado de Origen 290.**

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCíAS

1.Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)

FLORES SAGARO S.A.
Km. 4.2 VIA SUBA - COTA
COLOMBIA

EUR. 1 No A 000.000

Véase las notas del reverso antes de llenar el impreso

2. Solicitud de certificado que debe utilizarse en los intercambios preferenciales ente

COLOMBIA

y

UNION EUROPEA

(Indíquense los paises, grupos de paises o territorios a que se refiera)

3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y pais) (opcional)

CFI COLOMBIAN FLOWER IMPORTS GMBH
URBANSTR 2. 81371 MUNICH
0178 720 4294
ALEMANIA

4. País, grupo de paises o territorio de donde se consideran originarios los productos

COLOMBIA

5. País, grupo de paises o territorio de destino

ALEMANIA

6. Informacíon relativa al transporte (opcional)

AIR TRANSPORT
BOG ATL MUC
AWB 006 3682 0792
PANALPINA S.A.

7. Observaciones

**Fuente: Base de datos del departamento de perecederos.**

Para estos países de la unión europea la DIAN solicita un formato adicional para poder crear el certificado de origen, en este formato va consignada la información respectiva de la exportación tales como: Cliente, número de piezas, país destino y lo más importante el número de la guía Master entre otros datos. A su vez el cultivo debe enviar la factura para poder diligenciar el formato y también para elaborar el certificado.

Se diligencian todas las casillas que se encontraran en el formato, para guardar y firmar. Una vez firmado, la página de la DIAN da la opción de cargue de documentos, en este caso se tiene que anexar en un solo PDF la factura y el formato correspondiente. Si La persona encargada de firmar los certificados no encuentra los archivos adjuntos o si los encuentra pero la información no corresponde este certificado será devuelto. Para reclamar dicho certificado, podrá buscarlo con los últimos cinco (5) números finales que el sistema muestra cuando usted le da guardar al formato. Ejemplo **(290160000**05897**).**

**Ilustración 13. Ejemplo del certificado de origen 290.**

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN

DIAN: 290160000050535

1. Exportador (Nombre, apellidos, dirección completa y país).

FLORES SAGARO S.A.
NIT 800013638
Km. 4.2 VIA SUBA - COTA
6864444
6864444
COLOMBIA

EUR. 1 No. A 0173382

Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.

2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre:

COLOMBIA
y
UNION EUROPEA
(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)

3. Destinatario (Nombre, apellidos, dirección completa y país). (Opcional).

CFI COLOMBIAN FLOWER IMPORTS GMBH
URBANSTR 2. 81371 MUNICH
ALEMANIA

4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos.

COLOMBIA

5. País, grupo de países o territorio de destino.

ALEMANIA

6. Información relativa al transporte (opcional).

AIR TRANSPORT
BOG ATL MUC
AWB 006 3682 1002
PANALPINA S.A

7. Observaciones

8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos[1]; designación de las mercancías.

1. 1 BOXES (2 PIECES) - CONTAINING 300 STEMS FRESH CUT FLOWERS OF ROSES.

9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc).

300.00 UNITS

10. Factura (opcional).

21426

**Fuente: Creado en la página de la Dian y diligenciado por el practicante.**

**260: Terceros Países**

A diferencia de los certificados 290 estos documentos no necesitan de ningún formato, se ingresan a la página de la DIAN y precedemos a digitar la información con base a la factura que el exportador envía.

**Ilustración 14.Ejemplo de un certificado de origen 260.**

| | |
|---|---|
| 1. Expedidor (nombre, dirección, país del exportador)<br>AGRICOLA EL CORTIJO S A S<br>NIT 800100639<br>Calle 88 No.9 - 48 Ap 401<br>8742151<br>8742141<br>COLOMBIA | DIAN-260160000017903<br>No. C03700260<br>Libertad y Orden<br>República de Colombia<br>CERTIFICADO DE ORIGEN<br>(Declaración y Certificación)<br>PARA TERCEROS PAISES |
| 2. Destinatario (nombre, dirección, país)<br>BAQAT WARD EST<br>P.O BOX 3001 HOUF-AL-AHSA<br>96635871741<br>DAMMAN<br>ARABIA SAUDITA | Expedido en COLOMBIA |
| 3. Medio de transporte e itinerario (si se conocen)<br>AIR TRANSPORT<br>BOG PTY FRA DMM<br>AWB 020 4372 3820<br>PANALPINA S.A | 4. Para uso oficial |

**Fuente: Creado en la página de la Dian y diligenciado por el practicante.**

## 6.9. Visitas de seguridad

Hay que tener en cuenta que todos los clientes de PANALPINA S.A deben estar al día con sus documentos, todo lo relacionado con la cámara de comercio, el rut, entre otros documentos. Si la empresa tiene vencido o está próximo su vencimiento de algunos de estos documentos inmediatamente debe actualizarlos para poder seguir prestando el servicio.

## 6.10. Inspecciones del ICA

Cada semana la empresa tiene embarques con destino a Europa, para poder realizar la debida exportación se debe presentar la mercancía al laboratorio del ICA, donde los ingenieros proceden a realizar la debida inspección para que la carga pueda salir del país sin ningún problema. Estos

ingenieros deben revisar la lista de empaque para tener en cuenta el total de plantas, cuantas variedades se van a exportar y así mismo ellos deciden que cajas y cuantas cajas van a revisar.

**Ilustración 15. Ejemplo de las plantas que necesitan de inspección.**

**Fuente: Elaboración Propia.**

## Conclusiones

- PANALPINA S.A es un agente de carga que tiene gran trayectoria en el comercio con reconocimiento internacional con un departamento especializado en perecederos.

- En relación a lo adquirido y aprendido a lo largo de mi práctica profesional , puedo concluir que la experiencia fue de gran ayuda para mi formación como futura Negociante Internacional, también fue enriquecedora llena de conceptos nuevos y de gran aprendizaje, ya que pude desarrollarme dentro de un ambiente laboral competitivo, armar lazos con los demás colaboradores de la empresa, trabajar en equipo para así lograr los objetivos entregados por la organización y contribuir a una mejor atención a sus clientes.

- Pude desarrollarme como mejor persona, adquiriendo virtudes que en un pasado eran de gran dificultad para mí. Pude desarrollar de gran manera la paciencia y la empatía que lo destaco sobre todas las cosas, porque deben saber que no todas las personas tienen el mismo ánimo todos los días.

- Por otra parte, estoy muy agradecida por la oportunidad que se me ha dado como alumna de la Universidad Santo Tomas, al formar parte de una reconocida empresa y lo más importante es el reconocimiento por parte de las personas encargadas.

- Por último y para finalizar, espero que el lector quede satisfecho con lo realizado en mi práctica profesional, ya que para mí fue una experiencia inolvidable y sé que será de gran ayuda para mi futuro.

## Referencias bibliográficas

Gonzalez, J. (2016). *Induccion.* Bogotá: Panalpina.

Hug, R. W. (2010). *Caracter de la empresa*. Obtenido de panalpina.com: http://www.panalpina.com/www/global/en/home/AboutPanalpina/passion_for_solutions.html

Panalpina Group. (2015). *Historia*. Obtenido de panalpina.com: http://www.panalpina.com/www/global/en/home/AboutPanalpina/History.html

Panalpina Group. (2015). *Información general de la Empresa*. Obtenido de panalpina.com: http://www.panalpina.com/www/global/en/home/AboutPanalpina/executive_board.html

Panalpina Group. (2015). *Plataforma Estratégica*. Obtenido de panalpina.com: http://www.panalpina.com/www/global/en/home/AboutPanalpina.html