

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – PANALPINA S.A.



JULIANA HERRERA BOLAÑOS

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2017

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL –PANALPINA S.A.

JULIANA HERRERA BOLAÑOS

Informe final de práctica presentado como requisito para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales

Director

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR

Magister in Business Administration

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2017

Autoridades Académicas

P. JUAN UBALDO LOPEZ 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 Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBON

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 la Facultad de Negocios Internacionales

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR

Director Trabajo de Grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

Villavicencio, Febrero del 2017

Dedicatoria

Primeramente quiero dedicarle este gran logro personal y a la vez laboral a nuestro Todopoderoso por permitirme llegar a este momento y a la vez haberme otorgado personas que me guiaron a este propósito. En segundo lugar a mis padres quienes me brindaron ese apoyo incondicional para poder llegar hasta este punto, que me permitirá lograr muchos más; a mis amigos que estuvieron en el transcurso de estos cinco años aportando grandes conocimientos y apoyándome en todo momento, y por último y no menos importante a la Universidad Santo Tomas por haberme brindado todas las herramientas necesarias para culminar hoy esta gran etapa.

Agradecimientos

Es de gran fortuna y regocijo hoy finalizar un ciclo más de mi vida, formalizar un sueño y notar el fruto de un gran empeño, por esta razón quiero agradecerle a mis padres, quienes han creído en mí siempre, aportándome grandes ejemplos de humildad, constancia y sacrificio, por brindarme los recursos necesarios para estudiar en tan prestigiosa Universidad.

A mis abuelos, tíos, hermana, y a todos quienes a lo largo de este tiempo he conocido, agradecer y de antemano aplaudir a mis compañeros de aprendizaje por una meta alcanzada, y a la vez un logro más en la vida de cada uno de nosotros, espero que hoy no sea un adiós, al contrario, permanezcamos más unidos con el pasar de los años; doy las gracias a mi tutor Jairo Camilo Zamora quien estuvo siempre dispuesto a colaborarme, aportando sus conocimientos; y por último deseo agradecerle a todos los profesores que aportaron su granito de arena para formarme lo que soy hoy, un profesional integro con múltiples valores y capacidades a desarrollar.

Contenido

	Pág.
Dedicatoria.....	5
Agradecimientos	6
Glosario.....	11
Resumen.....	13
Introducción	16
Abstract.....	14
Justificación	15
Objetivos	13
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos.....	13
1. Panalpina S.A.....	14
1.1. Presentación de la empresa	14
1.2. Misión de la empresa	14
1.3. Visión de la empresa	14
1.4. Valores	14
1.5. Organigrama de la empresa.....	15
1.6. Portafolio de servicios.....	16
2. Cargo y Funciones	17
2.1. Cargo a ejercer	17
2.2. Jefe inmediato	17
2.3. Funciones a realizar	17
2.3.1 Pricing marítimo	17
2.3.2 Análisis navieras	18
2.3.3 Actualización tarifario.....	19
2.3.4 Actualización MSR.....	21
2.3.5 Negocios especiales	22
2.3.6 Clasificación de clientes.....	23
2.3.7 Soporte a cotizaciones.....	24

2.3.8 Requerimientos legales de la empresa	25
2.3.9 Plantilla de seguimiento para exportaciones	26
3. Aportes.....	27
3.1. Aportes brindados de la estudiante a Panalpina S.A.....	27
3.2 Aportes brindados por Panalpina S.A a la estudiante	28
Conclusiones	29
Referencias bibliográficas.....	30

Listado de ilustraciones

	Pág.
<i>Ilustración 1 Organigrama Panalpina</i>	<i>15</i>
<i>Ilustración 2 Cotización MSC.....</i>	<i>18</i>
<i>Ilustración 3 Minimum selling rates</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 4 Minimum selling rates</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 5 Cotización Hapag LLoyd.....</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 6 Registro de proveedores.....</i>	<i>25</i>

Listado de tablas

Pág.

<i>Tabla 1 Internal transfer prices.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 2 Internal transfer prices.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 3 Internal transfer prices.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 4 Tarifas OMYA.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 5 Tipos de clientes</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 6 Plantilla seguimiento de Exportaciones.....</i>	<i>26</i>

Glosario

ACI Fee: (Advance Commercial Information): Herramienta de gestión de riesgos más eficaces para identificar amenazas a nuestra salud, seguridad y seguridad antes de la llegada de carga y medios de transporte en Canadá.

AMS: (Advanced Manifest System) Sistema de Manifiesto Automatizado para la Carga. Transmisión a la Aduana Americana.

BAF: (Bunker Adjustment Factor): Factor de ajuste de combustible. Influye en el cálculo del flete marítimo.

BASC: Business Alliance for Secure Commerce, es una alianza empresarial internacional sin fines de lucro que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales.

Doc Fee: Cargo cobrado por la emisión de documentación.

Drop Off: Es un costo que factura la línea naviera por la entrega del contenedor en la ciudad de destino final de la carga.

Export Handling: Es el recargo de manejo a las exportaciones (embarques) que cobra la empresa a sus clientes.

FCL: Full Container Load. Contenedor completo con mercancía de un único cargador. La indicación de las siglas FCL-FCL en la documentación de embarque refleja que el contenedor se llena en su totalidad en el almacén de un exportador y se vacía en su totalidad en el almacén de un importador.

IMO (Organización Marítima internacional): Es una organización afiliada a la ONU, que representa a todos los países en materia de transporte marítimo incluyendo el movimiento de mercancías peligrosas. La organización también se involucra en deliberaciones sobre contaminación ambiental.

ISPS: International Security Port Surcharge. Recargo por seguridad portuaria internacional.

ITP: (Internal Transfer Prices) Son los precios internos de la empresa, los cuales son actualizados cada vez que las navieras realicen ajustes, para ser publicados a nivel nacional.

Incoterms: Son aquellos términos utilizados en un contrato de compraventa internacional, que definen cuál de las dos partes (vendedor o comprador) tiene la obligación de asegurar la mercancía, qué tipo de póliza debe adquirirse y quién paga la prima de seguro.

MSR: (Minimum Selling Rates) Las tarifas mínimas de venta son enviadas por las navieras al departamento de producto marítimo, lo cual se encarga de revisarlas y reajustarlas, para ser enviadas al departamento de ventas.

NVOCC:(Non Vessel Operating Common Carrier) Compañía que alquila espacios a bordo de los buques, para vender ese espacio a probables embarcadores.

Pricing marítimo: Son los precios que se cotizan por medio de las navieras para ofrecerles a los clientes para exportaciones marítimas.

Shipment Coordination Fee: Es una comisión por la coordinación de envío de embarques.

THCD: Terminal Handling Charge, gastos de manipulación portuaria.

Resumen

Panalpina S.A. es una empresa de origen suizo, especializada en servicios de transporte y logística; la cual lleva en Colombia 55 años contribuyendo al desarrollo del país debido a su amplio portafolio de servicios, ya que dicha empresa fue caracterizada por la innovación en los procedimientos logísticos, que se realizaban en esa época. No obstante, ha sido una empresa que se ha mantenido en el tiempo, perfeccionando su actuación en el comercio exterior.

Este informe evidencia la labor realizada como practicante universitario en la empresa en el departamento de producto marítimo, el cual efectúa las operaciones de exportaciones desde Colombia a distintas partes del mundo, aportando así conocimiento al aprendiz de cómo es el procedimiento de la operación de exportación a nivel internacional.

En este escrito dará a conocer los objetivos diseñados para la praxis empresarial durante estos seis meses, las metas cumplidas y los conocimientos adquiridos al transcurrir esta enriquecedora práctica. Además se revela el crecimiento que obtuvo el practicante al pasar de la teoría a la práctica.

Palabras claves: Panalpina, innovación, procedimientos logísticos, comercio exterior.

Abstract

Panalpina S.A. is a company of Swiss origin, specialized in transport and logistics services; this company has been in Colombia 55 years contributing to the development of the country due to its wide services briefcase, this company was characterized for all the innovation in Logistics procedures that were realized in that time. However, it's been a company that has a strong present in the market, improving all its processes in the foreign trade.

This report shows the work as an intern in the company at the maritime product department, who does the export operations from Colombia to many different countries in the world, contributing to the intern's knowledge about the operation of exportation in an international level.

This document will show all the achievements and the knowledges acquired in the practice within these six months. Also it exposes the intern's increase while putting in practices the knowledge got in the university.

Key words: Panalpina, innovation, logistics procedures, foreign trade.

Justificación

La práctica profesional envuelve al estudiante en el mundo empresarial de modo inmediato, permitiéndole obtener una perspectiva más clara de su proyección profesional. Esta experiencia permite emplear los conocimientos aprendidos en el campus académico, de tal forma que, fortalece las destrezas empresariales y de comercio exterior en las cuales se ve ampliamente beneficiado la practicante.

Al desempeñar la práctica en una multinacional como Panalpina S.A., que ofrece una perspectiva global acerca de cómo funcionan los negocios internacionales a nivel logístico; ya que dicha empresa maneja clientes con una gran capacidad de adquisición, lo cual permite visualizar excelentes oportunidades de negocios.

Introducción

En el presente documento se evidencia el proceso de prácticas empresariales en el departamento de exportación marítima de bienes en el área de producto marítimo, que se realizó en la multinacional Panalpina S.A. y que fue el foco de aprendizaje y practica durante los seis meses solicitados por la Universidad Santo tomas de Aquino al aprendiz, para optar el título de profesional en Negocios Internacionales.

Este dará a conocer la información primordial de Panalpina S.A, y su intervención en el mundo del comercio exterior. Además informará la evolución de la practicante dentro de la empresa, sus funciones, su crecimiento profesional y manejo de conceptos aprendidos en el transcurso de su trayecto universitario.

También destaca la importancia del proceso de enseñanza al estudiante, al estar sumergido de forma práctica en el proceso de exportaciones marítimas de bienes.

Objetivos

Objetivo General

- Aplicar y documentar los conocimientos teóricos adquiridos, durante los años de formación profesional en negocios internacionales, en las labores realizadas como practicante en Panalpina.

Objetivos Específicos

- Introducir la empresa y el departamento en el que la estudiante realizó las prácticas empresariales.
- Describir el funcionamiento de las actividades desarrolladas dentro del sector marítimo.
- Evidenciar los aportes adquiridos tanto por la empresa y la estudiante, durante el proceso de las prácticas profesionales.

1. Panalpina S.A.

1.1. Presentación de la empresa

Panalpina S.A. es un agente logístico enfocado en servicios de carga internacional de exportación e importación, carga multimodal, distribuciones a nivel nacional, seguro internacional y agenciamiento de aduanas. La empresa inicia labores en Colombia en el año de 1962 siendo el primer operador en servicio multimodal. (Noticias Colombianas, 2016)

1.2. Misión de la empresa

Aprovechamos nuestra presencia y competencia mundial en el transporte aéreo y marítimo colaborando con nuestros clientes para desbloquear valor en sus cadenas de suministro y juntos construir soluciones inteligentes y eficientes de logística de extremo a extremo. (Panalpina S.A., 2016)

1.3. Visión de la empresa

Queremos ser el proveedor global más enfocado en clientes de transporte de carga y soluciones logísticas, un socio de confianza, valorado y respetado. (Panalpina S.A., 2016)

1.4. Valores

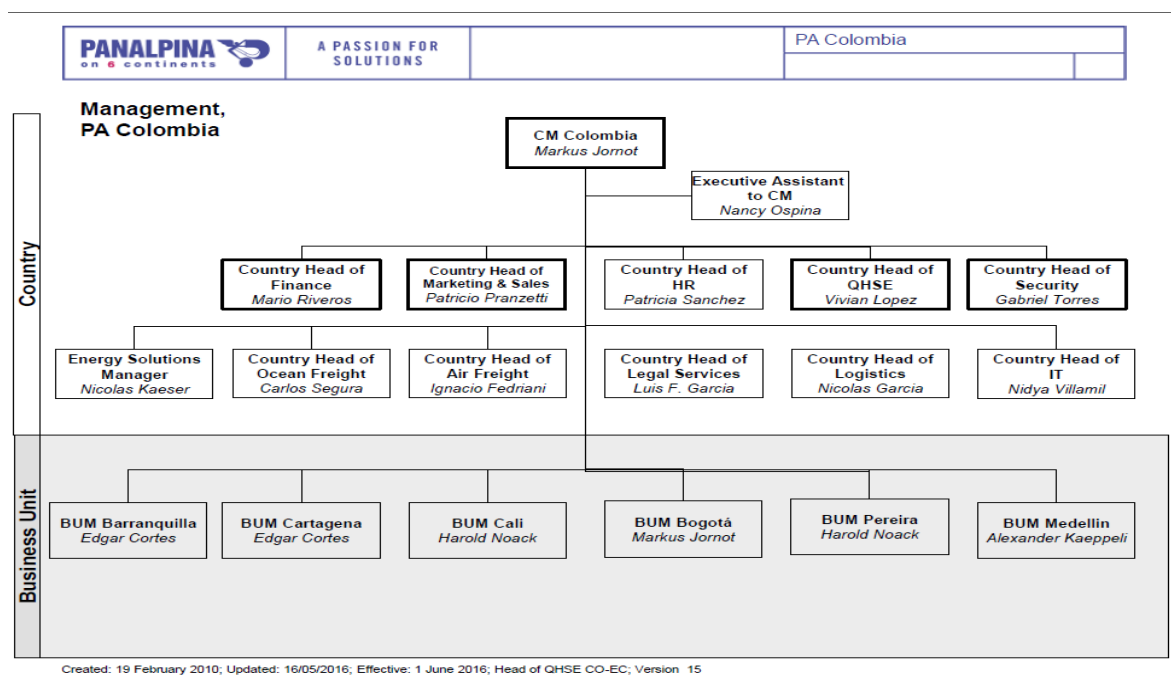
Aprovechamos nuestra presencia y competencia mundial en el transporte aéreo y marítimo colaborando con nuestros clientes para desbloquear valor en sus cadenas de suministro y juntos construir soluciones inteligentes y eficientes de logística de extremo a extremo.

Los valores de Panalpina son más que palabras y definiciones; son el núcleo de nuestro negocio diario. Para cada uno de nosotros, el desafío no es simplemente creer en nuestros valores, sino más bien actuar de acuerdo con nuestros valores.

- **Rendimiento**, es nuestro compromiso continuo con el desarrollo sostenible a largo plazo y el éxito financiero. En esencia, aspiramos a competir con la competencia.
- **Integridad**, es la brújula que impulsa nuestro comportamiento y actitud hacia los demás y nuestros clientes. Para nosotros esto estaría reflejado en "Mantenemos nuestras promesas y cumplimos con las reglas".
- **Profesionalismo**, el cómo creamos valor para nuestros clientes a través de nuestras soluciones y anticipando sus necesidades empresariales. En resumen, "Conocemos nuestro negocio" y creamos valor para nuestros grupos de interés. (Panalpina S.A., 2016)

1.5. Organigrama de la empresa

Ilustración 1 Organigrama Panalpina



Fuente: Panalpina (Panalpina S.A., 2016)

1.6. Portafolio de servicios

Las Actividades de Panalpina se dirigen principalmente a nivel regional. La estructura de funcionamiento se divide en las siguientes unidades regionales: Américas, Asia Pacífico, Europa, Oriente Medio, África and CIS. (Panalpina S.A., 2016)

- **Carga aérea**
 - Importación/Exportación
 - Almacenamiento y distribución
 - Fletes
 - NVOCC
 - MTO: Multimodal Transport Operations
- **Industrias enfoque**
 - Salud y químicos
 - Tecnología
 - Venta al por menor y moda
 - Automoción y fabricación
 - Gas de petróleo
 - Perecederos
- **Servicios Adicionales**
 - Corretaje de aduanas
 - Manejo de carga de alto valor (HVC)
 - Manejo de mercancías peligrosas (DGR)
 - Seguro de carga
 - Puerto de enlace

2. Cargo y Funciones

2.1. Cargo a ejercer

Ocean Freight para exportaciones marítimas.

2.2. Jefe inmediato

LUISA FERNANDA ZAMBRANO

E-MAIL: Luisa.zambrano@panalpina.com

TELEFONO: (1) 4011092

DIRECCIÓN: Diagonal 24c n. 96b-65 (Fontibón)

2.3. Funciones a realizar

2.3.1 Pricing marítimo

Pricing marítimo, es decir, negociar, cotizar, buscar proveedores (navieras) que presten servicios de tráficos marítimos a un precio favorable para el cliente, teniendo en cuenta tipos de carga e incoterms, como también proveer las cotizaciones al departamento operativo; desarrollando estrategias de pricing para implementar y mantener al día la plataforma a nivel mundial.

Ilustración 2 Cotización MSC



REF. COTIZACION FLETE MARITIMO EXPORTACION // PORT TO PORT
Cartagena – Pecem// Brasil
PANALPINA

Julio 29 2016

Estimado Cliente,

Muchas gracias por su solicitud de tarifa la cual detallamos a continuación para su consideración, válida hasta el 30 de Septiembre del 2016 . Flete, BUC y demás recargos locales en origen y destino aplican VATOS (Valid At Time of Shipment), por tanto están sujetos a cualquier modificación o GRI (General Rate Increase).

COMM.: CARGA GENERAL, NO PELIGROSA, NO MENAJE, NO CAFÉ, NO AZÚCAR

POL Cartagena
POD Pecem Brasil
FLETE 20': USD 1100+DTHC BRL 660+ Inland+ Locales en origen y destino
FLETE 40': USD 1200+DTHC BRL 660+ Inland+ Locales en origen y destino
DIAS LIBRES EN DESTINO: 7
TRANSITO: 20 día Aprox.
VIA Santos
FRECUENCIA: SEMANAL
Modalidad: FCL/FCL

INLAND: Pecem
DEST FINAL: Fortaleza
FLETE 20': USD 427 Por Contenedor Max Weight: 22.000 Kg
FLETE 40': USD 427 Por Contenedor Max Weight: 21.000 Kg
TRANSITO: 02 Dias Aprox
MODO DE TRANSPORTE: Truck
VIGENCIA: 31 DE AGOSTO 2016

NOMENCLATURA DE RECARGOS:

- *CSF: CARRIER SECURITY FEE
- *ISPS: INTERNATIONAL SHIP AND PORT SECURITY CHARGE
- *AMS (USC): SECURITY MANIFEST DOCUMENTATION FEE
- *CDD: CARGO DATA DECLARATION
- *BAF - BUC - BRC: BUNKER (Combustible)
- *THC: TERMINAL HANDLING CHARGE
- *PCS: PANAMA CANAL SURCHARGE
- *WHA: WHARFAGE (Muelleaje)
- *LSC: LOW SULPHUR CHARGE

FUENTE: Naviera Mediterranean Shipping Company (Company, 2016)

2.3.2 Análisis navieras

Análisis navieras por meses, se realiza cada mes por el Country head of Ocean Freight, Procurement Outbound y el comercial; en donde se abre la posibilidad de aportar diferentes opiniones, que se tienen en cuenta, para elaborar un análisis y a la vez comparación del servicio prestado por la naviera en las rutas asignadas, beneficios y o aspectos por mejorar, descuentos de facturas, condiciones y tarifas para clientes especiales, demoras, daños de contenedores, días especiales y recomendaciones.

2.3.3 Actualización tarifario

ITP (Internal transfer prices), el tarifario de exportaciones es bastante importante para la empresa, ya que mediante esta herramienta el departamento de ventas se basa para ofertar y mantener informados sobre los nuevos tráficos para carga FCL, vía marítima; consta de los siguientes ítems; tráfico, fechas de actualización y validez, país de origen y destino, puerto de salida y descargue, naviera, transbordo en caso de que lo requiera, tiempo de tránsito, frecuencia, tipo de commodity, equipo especial, tarifa neta y de venta para equipos de 20' y 40', BAF, ISPS, THCD, numero de contrato y observaciones; reajustarlo cada mes es una tarea bastante decisiva y clave, puesto que fluctúa a veces pese a la situación política, económica de un país o de un cliente, esto obliga a las navieras a bajar o a subir precios. También se deben rectificar valores y/o observaciones para no correr el riesgo de perder dinero. Las navieras más utilizadas por la empresa, HAPAG LLOYD, HAMBURG SUD, CMA, CCNI-LINE, GSACOL, FAMCARGO, KING OCEAN, MAERSK, GERLEINCO, MSC, NYK, KLINE, SEABOARD, SEALAND, ZIM, AMI S.A.S. (Bolaños, Navieras con las que se trabajo, 2016)

Tabla 1 Internal transfer prices

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
Date:12/10/2016			* HAPAG LLOYD: Please be informed that MTD charge must be paid at origin. * CMA-CGM: Please check the current values of BAF/CAF in their web page www.cma-cgm.com before making yr reservation. * MAERSK: BAF level floats, please check the current level in their web page before making any reservation. http://baf.maerskline.com * CCM / HAMBURG Toner presente aplicacion GRI Usd 200/teu en la ruta BUN- USA										
TRADE	UPDATED	CARRIER VALIDITY UNTIL	ORIGIN COUNTRY	PORT OF LOADING	DESTINATION COUNTRY	PORT OF DISCHARGE	CARRIER	TRANSHIPMENT	TRANSIT TIME	FREQUENCY	COMMODITY	SPECIAL EQUIPMENT	ITP RATE FO 20'
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	BAQ	CANADA	TORONTO	ZIM	Via Kingston	24	Weekly	FAK		2,140.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	CANADA	TORONTO	ZIM	Via Kingston	24	Weekly	FAK		2,140.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	CANADA	VANCOUVER	ZIM	Via Kingston	27	Weekly	FAK		4,600.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	MEXICO	VERACRUZ	ZIM	Directo	4	Weekly			860.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	ARGENTINA	BUENOS AIRES	ZIM	Directo	20	Weekly			650.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	BAQ	CANADA	MONTREAL	ZIM	Via Kingston	24	Weekly	FAK		1,940.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	CANADA	MONTREAL	ZIM	Via Kingston	24	Weekly	FAK		1,940.0
LATAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	BARBADOS	BRIDGETOWN	ZIM	Via Kingston	15	Weekly	FAK		1,520.0
LATAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	BAQ	BARBADOS	BRIDGETOWN	ZIM	Via Kingston	15	Weekly	FAK		1,520.0
LATAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	CURACAO	WILLEMSTAD	ZIM	Via Kingston	15	Weekly	FAK		1,900.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	BAQ	CANADA	HALIFAX	ZIM	Via Kingston	18	Weekly	FAK		1,440.0
NORAM	29-Sep-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	CANADA	HALIFAX	ZIM	Via Kingston	18	Weekly	FAK		1,440.0
LATAM	01-Oct-16	31-Dec-16	COLOMBIA	BUN	ECUADOR	GUAYAQUIL	SEALAND		5	Weekly	FAK		135.0
LATAM	01-Oct-16	31-Dec-16	COLOMBIA	CTG	ECUADOR	GUAYAQUIL	SEALAND		7	Weekly			480.0
LATAM	01-Oct-16	31-Dec-16	COLOMBIA	BUN	PANAMA	BALBOA	SEALAND		2	Weekly	FAK		200.0

FUENTE: Panalpina (Panalpina, 2016)

Tabla 2 Internal transfer prices

ITP RATE FOR 20'	MSR RATE FOR 20'	ITP RATE FOR 40'	MSR RATE FOR 40'	ITP RATE FOR 40'HC	MSR RATE FOR 40'HC	BAF 20'	BAF 40' + 40'	ISPS 20'	ISPS 40'	LSS/ ECA 20'	LSS/ ECA 40'	OTHC 20'	OTHC 40'	MONEDA THCD	THCD 20'	THCD 40'	REFERENCE NUMBER	REMARKS
400.00	530.00	400.00	580.00	400.00	580.00	INCL	INCL							USD	200.00	200.00	8226209	Sul (Cc)
	637.00		837.00		837.00									USD				
500.00	630.00	500.00	680.00	500.00	680.00	INCL	INCL							USD	200.00	200.00	8226209	Sul (Cc)
440.00	570.00	540.00	720.00	540.00	720.00	INCL	INCL							USD	165.00	165.00	8226209	Sul NU
534.00	724.00	650.00	830.00	650.00	830.00	INCL	INCL							USD	220.00	220.00	8226209	Sul NU ALI
915.00	1,045.00	1,215.00	1,395.00	1,215.00	1,395.00	INCL	INCL							USD	150.00	150.00	8226209	Sul FE
940.00	1,070.00	1,040.00	1,220.00	1,040.00	1,220.00	INCL	INCL							USD	250.00	250.00	8226209	Sul NU
1,380.00	1,510.00	1,700.00	1,880.00	1,700.00	1,880.00	INCL	INCL							USD	485.00	485.00	8226209	Sul FE
1,100.00	1,230.00	2,000.00	2,180.00	2,000.00	2,180.00	INCL	INCL							USD	485.00	485.00	8226209	Sul FE 75
735.00	865.00	785.00	965.00	785.00	965.00	INCL	INCL	INCL	INCL					USD			91142	Sul US
120.00	250.00	155.00	335.00	155.00	335.00	INCL	INCL							USD	115.00	115.00	8226209	Sul FE 18h
700.00	830.00	850.00	1,030.00	850.00	1,030.00	INCL	INCL							USD	115.00	115.00	8226209	Sul FE 18h
195.00	325.00	200.00	380.00	200.00	380.00	INCL	INCL							USD	115.00	115.00	8226209	Sul FE 18h
1,000.00	1,130.00	1,300.00	1,480.00	1,300.00	1,480.00	INCL	INCL							USD	115.00	115.00	8226209	Sul FE 18h

FUENTE: Panalpina (Panalpina, 2016)

Tabla 3 Internal transfer prices

BAF 20'	BAF 40' + 40'	ISPS 20'	ISPS 40'	LSS/ ECA 20'	LSS/ ECA 40'	OTHC 20'	OTHC 40'	MONEDA THCD	THCD 20'	THCD 40'	REFERENCE NUMBER	REMARKS
INCL	INCL							USD			8226209	Subject to: DDF USD 60 + DDF USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA
INCL	INCL							USD			8226209	Subject to: DDF USD 60 + THCD. Origin: DOC FEE USD 35 + Mounting Fee: USD 30 + IVA + Sujeto a recargo CCL (Container Cleaning) Usd 75 cuando en la reserva se solicite contenedor apto para alimento.
INCL	INCL							USD			8226209	Subject to: DDF USD 60 + DOC FEE USD 35 + Mounting Fee: USD 30 + IVA + Sujeto a recargo CCL (Container Cleaning) Usd 75 cuando en la reserva se solicite contenedor apto para alimento.
INCL	INCL							USD	200.00	200.00	8226209	Subject to: DDF + THCD + DDF + Mounting Fee: USD 30 + IVA + Sujeto a recargo CCL (Container Cleaning) Usd 75 cuando en la reserva se solicite contenedor apto para alimento.
								USD				
INCL	INCL							USD	200.00	200.00	8226209	Subject to: DDF + THCD + DDF + Mounting Fee: USD 30 + IVA + Sujeto a recargo CCL (Container Cleaning) Usd 75 cuando en la reserva se solicite contenedor apto para alimento.
INCL	INCL							USD	165.00	165.00	8226209	Subject to: THCD + DDF USD 55 + DOC FEE USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO
INCL	INCL							USD	220.00	220.00	8226209	Subject to: THCD + DDF USD 50. Origin: DOC FEE USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO
INCL	INCL							USD	150.00	150.00	8226209	Subject to: THCD. Origin: DOC FEE USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO ALIMENTOS USD
INCL	INCL							USD	250.00	250.00	8226209	Subject to: THCD + DDF USD 50. Origin: DOC FEE USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO
INCL	INCL							USD	485.00	485.00	8226209	Subject to: THCD. Origin: DOC FEE USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO ALIMENTOS USD
INCL	INCL							USD	485.00	485.00	8226209	Subject to: THCD. Origin: DOC FEE USD 35 + MOUNTING FEE USD 30 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO ALIMENTOS USD 75CNTR.
INCL	INCL	INCL	INCL					USD			91142	Subject to: THCD. Origin: DOC FEE USD 45 + IVA + MOUNTING FEE USD 34 + IVA + MTD: USD 50/BL
INCL	INCL							USD	115.00	115.00	8226209	Subject to: THCD + DDF USD 55 + DDF USD 35 + MOUNTING FEE USD 35 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO ALIMENTOS USD 18CNTR.
INCL	INCL							USD	115.00	115.00	8226209	Subject to: THCD + DDF USD 55 + DDF USD 35 + MOUNTING FEE USD 35 + IVA + NUEVO RECARGO CCL PARA LAS RESERVAS QUE REQUIERAN EQUIPO APTO ALIMENTOS USD 18CNTR.

FUENTE: Panalpina (Panalpina, 2016)

2.3.4 Actualización MSR

MSR (Minimum selling rates), las tarifas mínimas de venta son enviadas por dichas navieras al departamento de producto marítimo, el cual se encarga de revisarlas y reajustarlas, para ser enviadas al departamento de ventas.

Ilustración 3 Minimum selling rates

FCL Minimum Selling Rates (MSR)											
Agreement Header Information GBS Wuhan will provide the SAP Agreement Number after rates are maintained in the system for the first time GBS Wuhan will provide SAP description for your agreement. Naming convention: FCL_MSR_Country Code or Trade... (e.g. FCL_MSR_BE...) The tariff owner will be entered in the Agreement Notes in SAP. Please insert tariff owner, with first and last name. e.g. Max Mustermann Please insert the currency in which the rates should be maintained and converted into- or leave blank and indicate per TCE e.g. USD Please insert the date from which the agreement should be valid from DD.MM.YYYY e.g. 01.03.2015 Please insert the date until when the agreement should be valid to DD.MM.YYYY e.g. 31.12.2015 Please enter here the 10 digit ACR Number from the Customer For MSR Agreements the Business Partner 1111111111 must be used Please insert the BU (code and description) for which the rates are valid to For MSR Agreements the Sales Organization 021 must be used In case the TCE's are valid only for a specific Shipping Type, please enter it here. In case the TCE's are valid only for a specific Transport Mode, please enter it here.											
Agreement Number	Agreement Description	Tariff Owner (>Agreement Notes)	Document Currency	Agreement Valid From	Agreement Valid To	Business Partner	Sales Organization	Shipping Type	Transportation Mode		
		Luisa Zambrano	USD	01.10.2016	31.12.2016	111111111111	021	FCL	Ocean		

General remarks

With the rollout and go-live of SAP TM 9.1, the goal is to have all MSR's in GPM-PanRates as well as in SAP TM on a global scale. The information will be entered in SAP TM as forwarding agreements.

It is crucial that the information entered in this ratesheet is complete and correct at all times.

The ratesheet can be used for regular updates towards BSC Wuhan, however validity must always be updated and rate changes must be indicated accordingly in the respective tabs (Change Log).

The tabs which are not needed, can be deleted from the ratesheet. The order of the columns must not be changed.

FUENTE: Panalpina (Panalpina, 2016)

Ilustración 4 Minimum selling rates

Ocean Freight													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	1510												
	Ocean Freight												
	01.10.2016												
	31.12.2016												
	USD												
Information: MSR rates for the Main-Carriage have to be entered as through rates from Port to Port in SAP TM.													
Origin Port to be entered with United Nations Code (UNLoCode)	Destination Port to be entered with United Nations Code (UNLoCode)	Please insert currency	Equipment Type - Enter rate per container (equipment) type e.g. 20' Foot Container = 22G0. Refer to GBD (-> Sea Container)			Please enter here the routing info at Origin (UNLoCode) or leave blank	Please enter here the routing info at Destination (UNLoCode) or leave blank	In the Notes field, additional remarks can be added. Notes can also be left blank.	Please enter commodity	Please indicate if the rate is applicable for Dangerous Goods (YES), Non-Dangerous Goods (NO) or Both (*)	If an ocean rate is only applicable for certain IMO classes, please specify here. If Yes or Both is selected under dangerous goods and no information maintained for the IMO classes it is by default all IMO classes.	This field can be used surcharges that are applicable respective Ocean freight. tradesystem surcharge applicable, please list re TCE code (1 or multiple, to ease the rate mail	
UNLoCode for Source Location	UNLoCode for Destination Location	Currency	22G0	42G0	45G0	Routing Via (Origin)	Routing Via (Destination)	General Notes (-)	Commodity Code (=)	Dangerous Goods (=)	IMO Classes	Applicable Ad	
COCTG	BEANR	USD	840	1150				S/L Hamburg tt 14 days	FAK	NO		0060/0680/1310/1	
COCTG	ESBCN	USD	740	840				S/L Hamburg sud 18 days	FAK	NO		0060/0680/1310/1	
COCTG	DEHAM	USD	900	1450				S/L Hamburg tt 14 days	FAK	NO		0060/0680/1310/1	
COCTG	FRLEH	USD	780	1130				S/L CMA-CGM tt 22 days	FAK	NO		0060/0680/1310/1	
COCTG	NLRTM	USD	750	1180				S/L Hamburg tt 12 days	FAK	NO		0060/0680/1310/1	
COCTG	ESVLC	USD	850	1500				S/L Hamburg tt 12 days	FAK	NO		0060/0680/1310/1	

FUENTE: Panalpina (Panalpina, 2016)

2.3.5 Negocios especiales

Para clientes especiales, como por ejemplo (OMYA) un cliente específico, entre otros que posee la empresa, el cual tiene un llamativo volumen de contenedores a exportar, con un alto margen de rentabilidad, conlleva a que los proveedores (navieras) realicen bajas de tarifas a tráficos únicos para este cliente exclusivo ya que es una gran oportunidad de negocio para la empresa. Por ello, se realiza la siguiente tabla en Excel con diferentes opciones a embarcar, lo que facilita la decisión del cliente a la hora programar su exportación. Los ítems resaltados en color amarillo, son los que se tienen en cuenta, origen, destino, naviera, tipo de contenedor, recargos locales es decir, baf, isps, docfee, mounting, thcd, otros recargos en origen, comentarios acerca de dichos recargos, vigencia, y el número de contrato. Adicional se resalta con otros colores cuando suben, bajan tarifas o añaden rutas, este formato es enviado desde el departamento de producto marítimo al departamento de ventas para su debido proceso hasta llegar al cliente.

Tabla 4 Tarifas OMYA

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1															
2															
3	OMYA														
4															
5	ORIGEN	DESTINO	NAVIERA	20	40	40HC	BAF	ISPS	DOC FEE	MOUNTING	THCD	OTROS RECARGOS EN ORIGEN	COMENTARIOS	VIGENCIA	CONTRATO
6	BUN	CALLAO	HAMBURG SUD	200	250	250	INCL	INCL	Usd 58 + iva	INCL	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 65/cnt	Jan 15-17	ACQ06008684
7	BUN	CALLAO	HAPAG	250	280	280	INCL	INCL	Usd 45 + iva	INCL	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 65/cnt	Dec 31-16	91142
8	BUN	SAN ANTONIO	MSC	300	300	300	INCL	21	Usd 57 + iva	usd 26	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 115/cnt	Sep 30-16	Colocar el nombre del cliente en la reserva.
9	BUN	SAN ANTONIO	EVERGREEN	200	250	250	INCL	INCL	Usd 80	INCL	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 115/cnt	Nov 30-16	SQ NO: W5909851
10	BUN	GUAYAQUIL	HAMBURG SUD	180	180	180	INCL	INCL	Usd 58 + iva	INCL	Usd 155	N/A		Jan 15-17	ACQ06008684
11	BUN	GUAYAQUIL	HAPAG LLOYD	180	180	180	INCL	INCL	Usd 45 + iva	USD 34	Usd 155	MTD Usd 50/bi		Nov 30-16	91142
12	BUN	VALPARAISO	MSC	300	300	300	INCL	21	Usd 57 + iva	usd 26	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 115/cnt	Sep 30-16	Colocar el nombre del cliente en la reserva.
13	CTG	MANZANILLO PA	SEALAND	310	375	375	INCL	INCL	Usd 35	Usd 30	Usd 220	N/A		Dec 31-16	8226209
14	CTG	MANZANILLO PA	HAMBURG SUD	340	380	380	INCL	40	Usd 58 + iva	INCL	Usd 220	ISPS USD 12		Jan 15-17	ACQ06008684
15	BUN	BALBOA	SEALAND	300	350	350	INCL	INCL	Usd 35	Usd 30	Usd 220	N/A		Dec 31-16	8226209
16	CTG	MOIN	CMA	330	370	370	INCL	INCL	Usd 65 + iva	Usd 30	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 175/cnt	Dec 31-16	QBG7000002
17	CTG	PTO LIMON	EVERGREEN	550	630	630	INCL	INCL	Usd 80	INCL	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 175/cnt	Nov 30-16	CC071019
18	CTG	ST TOMAS	CMA	461	486	486	INCL	INCL	Usd 65 + iva	Usd 30	INCL	N/A	THC debe ser instrucionado para cobrar en destino siempre usd 110/cnt	Dec 31-16	Q1601BOG00307
19	CTG	ST TOMAS	HAPAG	350	420	420	INCL	INCL	Usd 45 + iva	USD 34	Usd 110	MTD Usd 50/bi		Dec 31-16	91142

FUENTE: Tomada por el autor (Bolaños, Tarifas Netas, 2016)

2.3.6 Clasificación de clientes

Clasificación de clientes A, B, C, D, es la distribución que realiza la mayoría de empresas en el departamento de ventas para catalogar a los usuarios, y así mismo brindarles beneficios; siendo A, los clientes con más volúmenes a exportar y D, con los volúmenes más bajos. El cual son revisados y/o modificados cada mes por el departamento de producto marítimo de la empresa, para ser enviados directamente a cada vendedor. Los ítems que se tienen en cuenta para realizar las cotizaciones a los respectivos clientes son, Shipment Coordination Fee, ISPS - Intl Ship & Port Facility Sec. At Dept. Port, Advanced Security Filing Fee (Export), AMS Fee (Advanced Manifest System – Mexi, ACI Fee (Advanced Commercial Information), Advanced Security Filing Fee (Export), Low Sulphur Fee, Carriers Documentation Fee, Empty Container Drop Off, Depot Fee, Demurrage Charges at Destination, Repair Charge at Origin, Cleaning Charges at Origin, Export Handling, Container Shifting at Departure Port, Export Documentation Issuance Fee, Dangerous Goods Surcharge, Dangerous Goods Documentation Fee; enseguida el tipo de unidad ya sea, TEU, IMO, Shipment, Container, tipo de moneda y tarifa mínima de venta.

Esta plantilla favorece al vendedor a la hora de ofrecer los servicios de embarque, y de forma directa al cliente para que tenga en cuenta la utilidad que puede generar al ser cliente de la empresa.

Tabla 5 Tipos de clientes

C	D	E	F	G	H	I	J	K
EXPORTACIÓN								
CLIENTES A								
ITEM	ITEM CORPORATIVO INGLÉS	ITEM CORPORATIVO ESPAÑOL	UNIT	CURRENCY	MIN			
Shipment Coord Fee (SCF)	Shipment Coordination Fee	Coordinación de Embarque	Shipment	USD	10			
ISPS	ISPS - Intl Ship & Port Facility Sec. at Dept. Port	ISPS - Intl Ship & Port Facility Sec. at Dept. Port	Container	USD	12			
AMS Filing Fee (Automated Manifest System)(USA-MEX)	Advanced Security Filing Fee (Export)	Tarifa de Registro Seguridad Avanzado (Exportación)	Shipment	USD	25			
AMS Fee (Advanced Manifest System - Mexi)	AMS Fee (Advanced Manifest System - Mexi)	Tarifa AMS (Sistema Manifiesto Avanzado - Mexico)	Shipment	USD				
ACI	ACI Fee (Advanced Commercial Information)	Tarifa ACI (Información Comercial Avanzado)	Shipment	USD				
ENS Fee (Entry Summary Declaration) EU	Advanced Security Filing Fee (Export)	Tarifa de Registro Seguridad Avanzado (Exportación) - Europa	Shipment	USD	50			
LSF (Low Sulphur Fee) - Despachos USA/ Europa	Low Sulphur Fee	Tarifa por bajo contenido de Azufre	TEU	USD	60			
Export Doc fee	Carriers Documentation Fee	Emission Documentación del transportista	Shipment	USD	80			
Drop off	Empty Container Drop Off	Devolución de Contenedor Vacío						
Deposito	Depot Fee	Tarifa de Depósito						
Demoras	Demurrage Charges at Destination	Cargos por Demoras en Destino						
Daños	Repair Charge at Origin	Reparación en Origen						
Limpieza	Cleaning Charges at Origin	Cargo por Limpieza en Origen						
Handling	Export Handling	Manejo de Exportación (Handling)	Shipment	USD	65			
Mounting	Container Shifting at Departure Port	Movimiento de Contenedor en Puerto de Salida	Container	USD	37			
BI fee	Export Documentation Issuance Fee	Emission de Documentación de Exportación	Shipment	USD	65			
Recargo Mercancia Peligrosa	Dangerous Goods Surcharge	Recargo por Mercancia Peligrosa	IMO	USD	480			Depende de la naviera
Documentación de Mercancia Peligrosa (NAVIERA?)	Dangerous Goods Documentation Fee	Documentación de Mercancia Peligrosa	Primera Hoja	USD	28			Usd 10/ hoja adicional

FUENTE: Departamento de Ventas (Panalpina, 2016)

2.3.7 Soporte a cotizaciones

Soporte a cotizaciones, se realiza asistencia a tarifas especiales, es decir, negocios bastante atractivos para la empresa, con volúmenes altamente rentables, los cuales se valoran directamente con las navieras, ya sea por su volumen o progresión de embarques, para obtener un precio competitivo. Estas tarifas son enviadas directamente al representante de ventas para que este adicione profit y demás recargos que requiere la empresa para su debido proceso de exportación; para luego ser enviada al cliente para su respectiva retroalimentación, aceptación o derogación de los valores. Para así mismo, discernir si es posible ajustes en dichas tarifas, para lograr un acuerdo entre las dos partes.

Ilustración 5 Cotización Hapag Lloyd

FW: TARIFA BUN-ASUNCION - NEGOCIO BAXTER 40X40/MES **Q1603BOG01210

BOG Herrera Juliana (External)

 You forwarded this message on 8/1/2016 1:36 PM.

Sent: Fri 7/29/2016 8:38 AM

To: BOG Sierra Diana

 Message  QUOTATION_Q1607BOG01425.pdf (41 KB)

Buen dia

Adjunto cotización de tarifas netas, por favor adicionar profit y demas recargos.

Gracias.

Cordial Saludo,
Juliana Herrera

External

Ocean Freight, Practicante

Diagonal 24C No. 96B - 65, Bogotá, D.C., Colombia

Phone: +57 (1) 4 01 11 28, Fax:

Mobile:

e-mail: Juliana.Herrera@panalpina.com

Before printing this page think about your responsibility with the Natural
Environment & Cost Savings

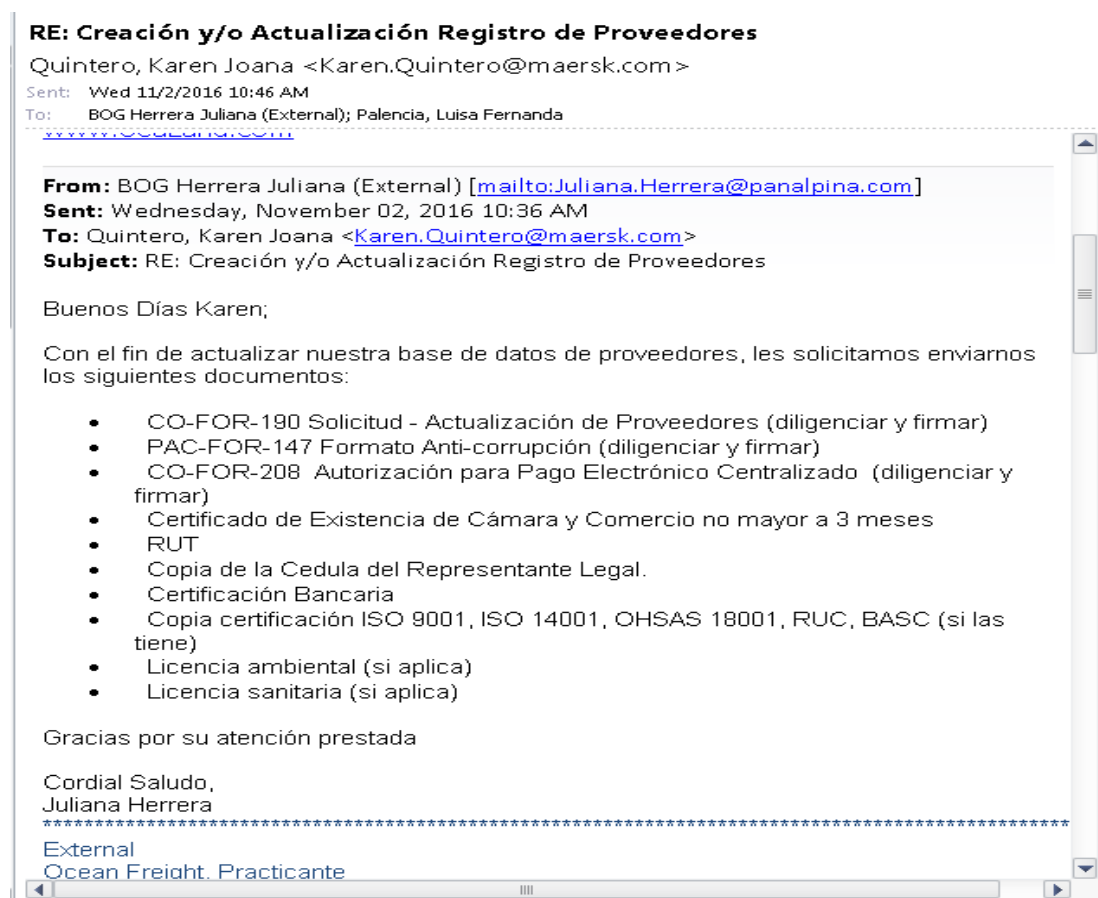
"Los servicios proporcionados por Panalpina S.A. y/o Depósitos Aduaneros
Panalpina S.A DAPSA (Panalpina), son prestados con base en las Condiciones
Generales Panalpina (Las Condiciones), las cuales están sujetas a cambio sin
previo aviso. La versión más reciente de Las Condiciones, podrá ser
encontrada en la respectiva sección de cada país en el siguiente link:
www.panalpina.com e igualmente están disponibles en las oficinas locales de

FUENTE: Tomada por el autor (Bolaños, Cotización Hapag LLoyd, 2016)

2.3.8 Requerimientos legales de la empresa

Requerimientos legales de proveedores marítimos, con el fin de actualizar la base de datos de Panalpina, se les solicita a proveedores mantener al día con documentos tales como; CO-FOR-190 Solicitud actualización de proveedores, PAC-FOR-147 Formato Anticorrupción, CO-FOR-208 Autorización para pago Electrónico centralizado, Certificado de existencia de Cámara y Comercio, RUT, copia de cedula del representante legal, certificación bancaria, copia de certificación ISO 14001, OHSAS,18001, RUC, BASC, licencia ambiental y licencia sanitaria. Realizar seguimiento a cada una de las navieras para su debido cumplimiento y a la vez verificar legalidad de dichos documentos.

Ilustración 6 Registro de proveedores



FUENTE: Tomada por el autor (Bolaños, Registro de Proveedores, 2016)

2.3.9 Plantilla de seguimiento para exportaciones

Plantilla de seguimiento a cotizaciones FCL se realiza cada semana, para conocer la evolución del negocio y su status, los ítems son; número de semana, regional, ACR, vendedor, el día en el que se envió la tarifa, naviera, puerto de salida, país de destino, puerto de descargue, commodity, número de contenedores, status y comentarios. Los días viernes se envía dicha plantilla para obtener comentarios de vendedores y recibir retroalimentación el día martes de la semana siguiente, y así se desarrolla secuencialmente para elaborar el respectivo análisis con los negocios cotizados.

Tabla 6 Plantilla seguimiento de Exportaciones

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	WK	BU	ACR BP #/s	ACR NUMBER	SALES RESPONSIBLE	DATE	RATE (usd)	PORT OF ORIGIN	COUNTRY OF DESTINATION	PORT OF DESTINATION	COMMODITY
2	32	PEI	1000345480	HADA S.A	Nathaly Orrego	10-Aug-16	Hamburgsud	BAQ	Varios destinos		Jabonerías Hada
3	38	BOG	1000345535	KELLOGG DE COLOMBIA S.A	Diana Sierra/Richard Lizama	21-Sep-16	Sealand Usd 450 + Recargos	BUN	Chile	San Antonio	Zucaritas
4	33	UM	1000499649	BSN MEDICAL LTDA	Norma Mesia/Diana Sierra	17-Aug-16	Hapag, Hamburg Sud	BUN	Peru	Callao	BDF - Parches de árnica, curitas, etc
5	34	BAQ	1001242276	SUPERMASTICK SAS	Edgar Cortes	24-Aug-16	CMA 1100Usd+ Recargos	CTG	España	Algeciras	SUPERMASTICK - Freight All Kinds Non H
6	34	PEI	1000339602	SKINCO COLOMBIT S.A	Nathaly Orrego	11-Aug-16	Hapag Lloyd 850Usd+ Recargos	CTG-BAQ	USA	Miami	SKINCO - Placa Plana Superboard en Fibi
7	34	BAQ	1001246379	INVERMAX DEL CARIBE SAS	Adriana Peña	24-Aug-16	Seaboard 2340Usd+ Recargos	BAQ	USA	Miami	Limonas
8	35	CLO	1001103718	SUCROAL S.A	Cristina Merchan	1-Sep-16	GerfeincoHapag, Hamburg Sud	BUN	Varios Destinos	Lejano Oriente	SUCROAL, Acido Citrico
9	40	SCL	1000345535	IMPORTADORA CAFÉ DO BRASIL/KELL	Diana Sierra/Richard Lizama	27-Sep-16	Sealand Usd 480/20, Usd 500/40 + Recargos	BUN	Chile	San Antonio	
10	35	BOG	1001245286	SERVITURBINAS S.A.S	Jorge Barragan	5-Sep-16	Sealand 900Usd y 1100Usd+ Recargos	SMA	USA	NYC/Boston	Serviturbinas
11	35	BOG	1000344013	CROWN COLOMBIANA S.A	Patricia Prieto	1-Sep-16	Hapag, Hamburg Sud	CTG-BUN	Mexico Salvador	Ensenada/ Salvador Bahia	CROWN
12	40	SCL	1000345535	IMPORTADORA CAFÉ DO BRASIL/KELL	Diana Sierra/Richard Lizama	4-Oct-16	Sealand Usd 820/20, 970/40 + Recargos	CTG	Chile	San Antonio	
13	36	CLO	1000341411	LAFRANCOL S.A.S	Cristina Merchan	7-Sep-16	Hamburg sud, MSC, NYK	CTG-BUN	Varios destinos		LAFRANCOL
14	36	MDE	1000345306	CRISTAR S.A.S	Leidy Ospina	9-Sep-16	Hamburg Sud 270Usd y 320 Usd+ Recargos	BUN	Peru	Callao	CRISTAR
15	37	BAQ	1000346809	REFRINORTE S.A.S	Alexandra Villafane	26-Aug-16	Hamburg Sud	BAQ	Panamá	Balboa	REFRICENTRO
16	37	MDE	1000338554	INDUSTRIAS HACEB SA	Sergio Salazar	12-Sep-16	Hapag, Hamburg Sud	CTG	Honduras	San Pedro Sula	HACEB - Línea Blanca Nueva
17	37	BOG	1000337483	MEXICHEM COLOMBIA S.A.S	Diana Supelano	16-Sep-16	Sealand, MSC, Hamburg sud, Hapag Lloyd	BUN	Varios destinos		MEXICHEM
18	37	CLO	1000341411	LAFRANCOL S.A.S	Cristina Merchan	29-Aug-16	MSC, Hamburg sud, Evergreen	BUN	Chile	San Antonio	LAFRANCOL-ENSOY
19	37	CLO	1000341411	LAFRANCOL S.A.S	Cristina Merchan	29-Aug-16	MSC, Hamburg sud, Evergreen	BUN	Chile	San Antonio	Medicamentos

Fuente: Realizada por el autor (Bolaños, Plantilla de seguimiento, 2016)

3. Aportes

3.1. Aportes brindados de la estudiante a Panalpina S.A.

- ✓ Mejora del uso de la herramienta ITP (tarifario), para las exportaciones marítimas. Esta herramienta de uso diario por la empresa, ayuda agilizar el proceso de pricing por el departamento de ventas hacia sus clientes; la estudiante observo una falencia en la herramienta, en donde a las personas beneficiadas de esta, se les dificultaba saber el tipo de divisa con el que realizarían el pago; por tal motivo la practicante adiciono una celda con el tipo de moneda en el que se realizaría el proceso de embarque y con la que ayudaría hacer más eficiente y segura la búsqueda.
- ✓ Buena comunicación con los proveedores de la empresa para cotizaciones a clientes específicos. La estudiante mejoro el intercambio de información, ofreciéndoles respuestas rápidas a sus peticiones, y enviándoles información permanente; pues son ellos una parte fundamental para un excelente desarrollo de las actividades de la empresa.
- ✓ Soporte en los procesos operativos de exportaciones, desde cotizaciones hasta el puerto o lugar convenido. La estudiante realizo seguimiento constante desde la salida hasta el lugar de destino de los embarques, es decir, mantuvo en comunicación a los departamentos involucrados, para evitar posibles contratiempos y así optimizar el rendimiento.
- ✓ Excelente relación y seguimiento a clientes específicos como Omya. La practicante observo la falta de comunicación de la empresa hacia el cliente, y realizo un plan estratégico para mejorar las relaciones entre ambas partes; enviándole buena información, conociéndolo personalmente e incentivándolo a aumentar el número de embarques mensuales a un menor precio, y sobre todo ofreciéndole soluciones rápidas a sus solicitudes o quejas.

3.2 Aportes brindados por Panalpina S.A a la estudiante

- ✓ Conocimientos geográficos de los puertos más frecuentados en el mundo. Ofreciéndole a la estudiante la oportunidad de conocer geográficamente los principales puertos a nivel mundial, en los que diariamente se realizan exportaciones marítimas.
- ✓ Madurez laboral, que permitió a la estudiante sumergirse en el mundo del transporte marítimo, dándole una perspectiva global, acerca de los grandes volúmenes que se pueden transportar por este medio y el elevado nivel de eficiencia que se logra.
- ✓ Experiencia laboral, al ser una prestigiosa empresa facilita la búsqueda de ofertas laborales a la practicante. Hoy en día, es tomada como requisito para encontrar una posible vacante laboral, pues poseer experiencia profesional con lleva a generar confianza y ofrecer seguridad al momento de ser seleccionado.
- ✓ Aumento de conocimiento de los negocios internacionales en el área de logística, gracias a la constante realización de los procesos de exportación de la empresa. Permanecer al frente del desarrollo del negocio, con lleva a la estudiante a incrementar su entendimiento en este enfoque.
- ✓ Habilidad para solucionar obstáculos que se presenten en el proceso de facturación con los proveedores, ofreciéndole al cliente de manera oportuna soluciones para solventar rápidamente las dificultades.
- ✓ Discernimiento de los procesos logísticos de exportaciones marítimas, desde su cotización, hasta su embarque. Para Panalpina es fundamental que sus colaboradores conozcan a fondo la actividad de la empresa, por tal motivo les realizan a sus practicantes semanas de adiestramiento con personas especializadas en cada área.

Conclusiones

Panalpina S.A., es reconocida mundialmente en el sector de logística internacional, y con un amplio portafolio de servicios a ofrecer; sin duda alguna se convierte en la empresa perfecta para demostrar lo aprendido en el transcurso de estos cinco años, respecto al área logística, administrativa y de mercadeo; a la cual se le agradece fuertemente por brindarle la oportunidad a la estudiante realizar sus prácticas profesionales en tan prestigiosa compañía, permitiéndole a la implicada sumergirse de manera directa en los procesos de exportaciones marítimas.

Al contar con estos espacios laborales, que permiten llevar a la práctica todos los conocimientos adquiridos durante los años de estudio, conllevan a ubicar a la estudiante en un contexto verdadero de lo que representa ejercer un empleo, y es gracias a las diferentes funciones realizadas. La practicante logra desenvolverse totalmente, en distintas actividades, como el estudio de navieras y negocios especiales, comprometen a que la estudiante acondicione todas sus habilidades para cumplir sus objetivos.

Gracias al cargo realizado la practicante adquiere una visión de lo que realmente es un empresario en el área de transporte marítimo de bienes y servicios. Es en estos, que se conocen las falencias, los procesos que se deben llevar a cabo, y muchas otras cosas. Así mismo consigue dimensionar lo que se va a enfrentar en el entorno laboral, y sus diferentes intervenciones; Panalpina, indudablemente, le permite a la practicante identificar sus debilidades y fortalezas laborales, para así mejorar y cumplir de forma efectiva todos los obstáculos que se le presenten en su vida profesional.

Referencias bibliográficas

Bolaños, J. H. (2016). *Cotización Hapag LLoyd*. Bogota D.C.: Naviera Hapag Lloyd.

Bolaños, J. H. (2016). *Navieras con las que se trabajo*. Bogota D.C.: Navieras de la empresa.

Bolaños, J. H. (2016). *Plantilla de seguimiento*. Bogota D.C.: Plantilla Seguimiento Exportaciones.

Bolaños, J. H. (2016). *Registro de Proveedores*. Bogota D.C.: Registro proveedores de la empresa.

Bolaños, J. H. (2016). *Tarifas Netas*. Bogota D.C.: Tarifas especiales.

Company, N. M. (2016). *Cotización naviera*. Bogota D.C.: Naviera Mediterranean Shipping Company.

Noticias Colombianas. (2016). Recuperado el 1 de 12 de 2016, de noticiascolombianas.blogspot.com.co:
<http://noticiascolombianas.blogspot.com.co/2012/03/panalpina-cumple-50-anos-en-colombia.html>

Panalpina. (10 de Diciembre de 2016). *Panalpina S.A*. Obtenido de <http://www.panalpina.com/www/col/en/home.html>

Panalpina S.A. (2016). *Plataforma Estrategica*. Recuperado el 1 de 12 de 2016, de [panalpina.com: http://www.panalpina.com/www/col/en/home.html](http://www.panalpina.com/www/col/en/home.html)