

**Informe de práctica estudiante de Negocios Internacionales**  
**Área comercial, empresa DSV AIR & SEA sede Medellín**

Por:

Juliana Katerin David Ochoa

Asesor:

Camilo Alberto Higuera Cárdenas

**Universidad Católica Luis Amigó**

**Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y**

**Contables Negocios Internacionales**

**Medellín**

**2021**

<b>Tabla</b>	<b>de</b>	<b>Contenido</b>
<b>Glosario</b>		<b>7</b>
<b>Introducción</b>		<b>12</b>
<b>1. Antecedentes</b>		<b>15</b>
<b>2. Empresa Objeto de la Práctica</b>		<b>17</b>
<b>2.1 Objeto Social</b>		<b>17</b>
<b>2.2 Misión</b>		<b>17</b>
<b>2.3 Visión</b>		<b>17</b>
<b>2.4 Valores Corporativos</b>		<b>17</b>
<b>2.5 Objetivos estratégicos</b>		<b>19</b>
<b>2.6 Rol comercial</b>		<b>20</b>
<b>3. Agencia Objeto de la Práctica</b>		<b>22</b>
<b>3.1 Cargo Desempeñado</b>		<b>22</b>
<b>3.2 Perfil del Cargo</b>		<b>22</b>
<b>3.3 Objetivo del Cargo</b>		<b>22</b>
<b>3.4 Funciones por Realizar</b>		<b>23</b>
<b>3.5 Relación con otros Cargos</b>		<b>24</b>
<b>3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo</b>		<b>25</b>
<b>3.7 Condiciones de Trabajo</b>		<b>26</b>
<b>3.8 Entrenamiento</b>		<b>27</b>

<b>3.9</b>	<b>Competencias</b>	<b>28</b>
<b>3.10</b>	<b>Responsabilidades</b>	<b>29</b>
<b>3.11</b>	<b>Deberes</b>	<b>29</b>
<b>3.12</b>	<b>Riesgos del Cargo</b>	<b>30</b>
<b>4.</b>	<b>Características de la Práctica</b>	<b>31</b>
<b>4.1</b>	<b>Justificación</b>	<b>31</b>
<b>4.2</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>32</b>
<b>4.3</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>32</b>
<b>5.</b>	<b>Informe Ejecutivo</b>	<b>34</b>
<b>5.1</b>	<b>Descripción de operaciones aéreas, marítimas</b>	<b>34</b>
<b>5.2</b>	<b>Formato para solicitud de cotizaciones LCL Y FCL marítimas</b>	<b>34</b>
<b>5.3</b>	<b>Solicitud de cotizaciones aéreas y formato de oferta</b>	<b>37</b>
<b>5.4</b>	<b>Solicitud de tarifas marítimas mediante la aplicación GPM</b>	<b>38</b>
<b>5.5</b>	<b>Creación, renovación y actualización de clientes mediante la aplicación SADE</b>	<b>39</b>
<b>5.6</b>	<b>Ingreso de tarifas al sistema CW1</b>	<b>47</b>
<b>5.7</b>	<b>Manejo de embarques ruteados</b>	<b>48</b>
<b>5.8</b>	<b>Coordinación de embarques no ruteados</b>	<b>52</b>
<b>5.9</b>	<b>Propuesta de valor</b>	<b>58</b>
<b>6.</b>	<b>Aportes a la Formación Personal</b>	<b>59</b>

<b>7. Aportes a la Formación Profesional</b>	<b>60</b>
<b>8. Conclusiones</b>	<b>61</b>
<b>9. Recomendaciones</b>	<b>62</b>
<b>10. Bibliografía y Cibergrafía</b>	<b>63</b>

## Índice de imágenes

Imagen 1. Valores estratégicos	19
Imagen 2. Logo actual	21
Imagen 3. Unidades estratégicas de negocio	23
Imagen 4. Formato para cotización LCL marítima	34
Imagen 5. Formato para cotización FCL marítima	35
Imagen 6. Solicitud de cotizaciones aéreas	36
Imagen 7. Oferta de cotización aérea	37
Imagen 8. Tarifas marítimas por aplicación GPM	38
Imagen 9. Solicitud de documentos para creación en el sistema	40
Imagen 10. Solicitud de documentos para renovación en el sistema	41
Imagen 11. Solicitud de documentos para actualización en el sistema	42
Imagen 12. Plataforma para el ingreso de los documentos	43
Imagen 13. Ingreso al sistema	44
Imagen 14. Ingreso de documentos	45
Imagen 15. Ingreso al sistema CW1	46
Imagen 16. Ingreso de tarifas para todas las modalidades de carga	47
Imagen 17. Reporte de embarques ruteados	48
Imagen 18. Notificación de embarque y cargos en destino al cliente	49
Imagen 19. Notificación de tarifas en el sistema al área operativa	50

## **Glosario**

**Agente de Carga:** persona jurídica encargada de asesorar y coordinar todas las operaciones de transporte, gestión de la información, preparación de la mercancía y garantizar un buen control en la cadena de suministros de mercancías.

**Air Freight:** Un servicio que proporciona el transporte aéreo de mercancías. Este modo de transporte permite un menor tiempo de envío, bajas proporciones de daños y para ciertos productos menores costos de envío.

**Air Freight Forwarder:** Un agente de fletes aéreos proporciona un servicio de recolección y entrega desde y hacia el muelle de carga. Las responsabilidades también incluyen la consolidación de envíos de varios transportistas en unidades más grandes, la preparación de la documentación de envío y el envío de la carga a las aerolíneas. Los Agentes generalmente no operan sus propios aviones y pueden clasificarse como “transportistas aéreos indirectos.

**Air Waybill :** Un documento emitido por un transportista a un remitente que proporciona evidencia escrita con respecto a la recepción de los bienes, el modo de transporte y el acuerdo para entregar los bienes en el destino solicitado al titular legal del conocimiento de embarque. Una carta de porte aéreo estándar de tráfico nacional e internacional.

**Bill of Lading:** es el documento que justifica la existencia de un contrato de transporte en una operación marítima entre un puerto de salida y un puerto de destino, en el cual se justifica la carga, el lugar de procedencia y este a su vez de suma importancia para poder realizar cualquier tipo de intercambio marítimo a nivel internacional.

**Broker:** Una persona o empresa que actúa como agente para otros, a menudo entre un comprador y un vendedor, a cambio de una tarifa o comisión.

**Carga Peligrosa/Carga IMO:** Las mercancías peligrosas o mercancías IMO (International Maritime Organization) son aquellas que, por sus propiedades y características, representan un riesgo para la seguridad y la salud de las personas. Las mercancías peligrosas son clasificadas en 9 categorías diferentes, según sus características y grado de peligrosidad.

Cabe destacar que el orden de numeración de las clases, no se relaciona con la magnitud de riesgo, por lo tanto, podría resultar igual o más peligrosa una mercancía de clase 1 (explosivos) que una de clase 7 (radioactivos), ya que su peligro depende directamente de factores técnicos y/o químicos.

**Cargo:** Los bienes o mercancías transportados por avión, barco o vehículo.

**Carrier:** Cualquier individuo o empresa que, a través de un contrato de transporte, se compromete a realizar u obtener la prestación de transporte por ferrocarril, carretera, mar, aire, vías navegables interiores o por una combinación de modos.

**Chargeable Weight:** El peso o el volumen de un envío utilizado para determinar los cargos por aire, vehículo u océano. El peso cargable puede ser el peso dimensional o en los envíos de contenedores, el peso bruto del envío menos el peso de tara de los contenedores.

**Clearance:** La finalización de los requisitos de entrada de aduanas como resultado de la liberación de mercancías de la autoridad aduanera al importador.

**Collect:** Los gastos de transporte serán pagados por el destinatario

**Consignee:** o consignatario es el dueño de la mercancía en destino, es decir, la persona que tiene permiso para retirar las mercancías una vez que lleguen a su destino y aparece listada en el bill of lading como tal. Suele ser el importador o empresa que ha comprado las mercancías.

**Commercial Invoice:** Un documento requerido que identifica la transacción entre un vendedor y el comprador. El formulario debe tener el número de factura, la fecha de envío, el modo de transporte, las condiciones de entrega y pago, la descripción de los productos y la cantidad. El gobierno usa la factura comercial para determinar el verdadero valor de los bienes para evaluar los derechos de aduana y preparar la documentación.

**Demurrage:** Una penalización por exceder el tiempo libre permitido para cargar o descargar en un muelle o terminal de carga.

**Duty:** Un impuesto recaudado por un gobierno sobre la mercancía importada, exportada de otro país. Los aranceles se basan en el valor de los bienes, mientras que otros factores incluyen el peso en la cantidad o combinación de valor y otros factores (impuestos compuestos).

**Embarque Ruteado:** es aquella operación de comercio internacional en la cual el agente en destino es notificado para recibir una operación, la cual ya ha sido negociada en origen.

**ETA:** Acrónimo de la hora estimada de llegada de un transportista

**ETD (Estimated Time of Departure):** fecha en la cual se estima que salga o zarpe una embarcación o medio de transporte desde su lugar de origen (puerto-aeropuerto).

Instrucción de embarque: es el documento que permite que la reserva y coordinación de despacho de un embarque marítimo se pueda hacer de manera eficaz y sin espacio para dudas ni imprecisiones

**LCL:** Less than Container Load es un tipo de envío en el que la carga viaja dentro de un contenedor junto con las cargas de otros expedidores. Por eso también se conoce esta modalidad como contenedor compartido.

**FCL:** Full Container Load como su nombre indica, es un envío en el que la mercancía de un expedidor viaja dentro de un contenedor sin compartir espacio con otras cargas. En un FCL, todo el contenedor está a disposición del importador o exportador.

**Notify:** Es la persona a la que se le notifica que la mercancía ha llegado a destino cuando ésta llega a puerto. El notify suele ser la misma persona que el consignee, pero no tiene por qué serlo obligatoriamente

**Master Air waybill MAWB:** La carta de porte aéreo que proporciona datos sobre un envío consolidado de bienes. El consolidador se muestra como el cargador.

**Packing List:** Un documento preparado por el cargador que enumera los tipos y cantidades de mercancías en un envío en particular. Por lo general, se envía una copia al consignatario para ayudar a verificar el envío cuando se recibe.

**Pallet:** Una plataforma portátil para almacenar o transportar mercancías.

**Port of loading (POL):** El puerto de carga es un puerto o un lugar donde las mercancías se cargan a bordo de un barco, aseguradas y listas para ser transportadas. POL también se puede llamar puerto de salida.

**Port of Destination (POD):** Puerto de descarga o de destino

**Shipper:** El shipper, también llamado expedidor o cargador en español, es la figura que realiza el envío de la mercancía. Casi siempre es la empresa que realiza la venta, es decir, el shipper casi siempre es el exportador, aunque en algunos casos también puede ser el importador de la mercancía.

**Shipment:** Salvo que se indique lo contrario, el transporte de mercancías de un lugar a otro por un remitente en un conocimiento de embarque desde un lugar de entrega para un consignatario hasta una entrega.

**Terminal Handling Charge THC:** Tasas aplicadas por contenedores oceánicos para mover contenedores entre terminales y barcos (carga y descarga), inspección en instalaciones terminales, pagados por los transportistas (fabricantes, importadores y exportadores).

**Unit Load Device ULD:** Cualquier tipo de contenedor o paletas usadas para consolidar paquetes de carga para manejo mecánico.

## **Resumen Ejecutivo**

El presente informe brinda toda la información referente al proceso de prácticas realizado en la empresa DSV AIR & SEA. Por una parte; se entrega información relativa a la empresa y posteriormente se brindan detalles de cada una de las funciones y procesos que fueron llevados a cabo durante los meses correspondientes al periodo de práctica.

Además, se brindan una serie de apreciaciones que se consideran importantes para que todos los involucrados en el proceso de practica del estudiante los tengan en cuenta.

## **Introducción**

La práctica profesional es de gran ayuda para el estudiante y una experiencia muy gratificante, puesto que al terminar sus años de estudio profesional este egresa con ideas claras de lo que representa ser un profesional, lo cual le será de apoyo en las diversas actividades que realice al ejercer su carrera en cualquier empresa, ya sea pública o privada desarrollando con eficiencia, destreza y creatividad el cargo que le sea asignado y relacionado su campo laboral. Permite al estudiante poner en práctica su formación, conocer de cerca el funcionamiento interno de las empresas, contrastar sus conocimientos y aptitudes con el perfil que demandan las empresas, e incluso definir sus aspiraciones profesionales para cada estudiante.

Al momento de iniciar las prácticas profesionales lo principal es aprender, crecer como profesional y de igual manera aportar al crecimiento y desarrollo de la organización. Dentro de las empresas se trabaja día a día para prestar un servicio de calidad, es así como el proceso desarrollado en DSV AIR & SEA permite al estudiante involucrarse en la ejecución de las actividades propias de su nicho de mercado.

El desarrollo metodológico por el cual se trabajó en el presente informe corresponde a un estudio descriptivo cualitativo, en este se utilizaron herramientas de recolección de información como la observación directa, contacto con las diferentes áreas de la empresa, y las vivencias propias del desarrollo de la practica dentro de la empresa.

El proceso de práctica fue importante, aportante y gratificante, debido a que le permitió al practicante adquirir nuevas competencias y conocimientos gracias al trabajo de campo realizado día a día, brindándole oportunidades para afianzar sus habilidades para su vida profesional.

El informe contiene el desarrollo de tareas íntegras y descriptivas que fueron realizadas en el trayecto de las prácticas profesionales, en el cual se tuvo como objetivo, dar a conocer en forma detallada todas las actividades realizadas en ella, como son la realización de las funciones asignadas durante todo el proceso, horarios y otros.

## **1. Antecedentes**

Actualmente las empresas se ven enfrentadas a un mundo globalizado y a los obstáculos y beneficios que esto representa para el desarrollo de sus actividades; es ahí donde el comercio exterior y la logística toman importancia para las compañías con el fin de aprovechar las nuevas oportunidades que se generan al expandir sus mercados; debido a que las empresas no solo comienzan a comercializar a nivel nacional sino que también a nivel internacional, surgiendo en el mercado compañías que facilitan a las pequeñas, medianas y grandes empresas su interacción con el mercado .

DSV cuenta con oficinas e instalaciones en más de 80 países en seis continentes, proporciona y ejecuta soluciones de cadena de suministro para miles de empresas a diario. En 1976, 10 transportistas independientes fundaron en Dinamarca la empresa DSV -De Sammensluttede Vognmaend- (en español "Los transportistas unidos").

A partir de entonces, DSV ha ido creciendo y consolidándose con la compra de empresas del sector. Actualmente DSV es una importante multinacional del sector que brinda soluciones de logística y transporte a la medida del cliente por su alta experiencia al proveer un portafolio de servicios de transporte logístico, dentro de su organigrama institucional, cuenta con diversas áreas destinadas al tema de cotización, facturación y desarrollo de operaciones para transporte marítimo, terrestre y aéreo de mercancías nacionales e internacionales que circulan en todo el mundo.

El equipo de DSV en Colombia tiene más de 16 años de experiencia en el mercado colombiano. Fundada como Airmar Cargo en 1997, la empresa se convirtió en una empresa de propiedad total del Grupo DSV en diciembre de 2013.

Desde finales de 2019 la empresa PANALPINA entro en un proceso de adquisición y compra por parte de DSV, la fusión de estas dos compañías tuvo como fin elevar la marca al primer posicionamiento en el mercado de transporte logístico.

La dinámica del comercio internacional y en especial en las cadenas globales de abastecimiento y logística, han generado una serie de fusiones y adquisiciones por parte de grandes grupos empresariales que buscan diversificar su portafolio de servicios, ofreciendo soluciones logísticas integradas.

## **2. Empresa Objeto de la Práctica**

### **2.1 Objeto Social**

Empresas dedicadas a actividades de otras agencias de transporte, incluye agencias de transportes marítimos, aéreos, terrestres

### **2.2 Misión**

“Ser el proveedor global líder que satisfaga las necesidades del cliente de servicios de transporte y logística, con el objetivo de un amplio crecimiento y ser uno de los más rentables en nuestra industria.”.

### **2.3 Visión**

“Queremos ser un proveedor global líder, satisfaciendo las necesidades de servicios de transporte y logística de los clientes, consiguiendo un crecimiento amplio y estando entre los más rentables de nuestro sector. De esta manera somos capaces de establecer el ritmo y la dirección de nuestro propio desarrollo, a la vez que somos un socio de negocios atractivo”.

### **2.4 Valores Corporativos**

Valores DSV

Nuestra cultura y servicio están definidos por nuestros valores globales

Nuestros clientes primero

- Ofrecemos grandes experiencias a nuestros clientes y un servicio de alta calidad
- Somos proactivos en nuestras relaciones con los clientes y trabajamos duro para cuidar a los clientes existentes

- Logramos que a los clientes les resulte fácil hacer negocios con

nosotros El mejor rendimiento

- Somos transparentes y nos motivan los resultados
- Trabajamos juntos como ONE DSV en toda nuestra red global
- Nos motiva el espíritu emprendedor y el empoderamiento

local Colaboración verdadera

- Asumimos responsabilidades y tomamos la iniciativa
- Colaboramos y nos comunicamos de una manera respetuosa
- Practicamos un diálogo abierto

## 2.5 Objetivos Estratégicos:

Imagen 1. Valores estratégicos



Fuente: <https://www.dsv.com/es-es/sobre-dsv/vision-estrategia>

### **Nuestro compromiso con el crecimiento**

Buscamos activamente un crecimiento rentable equilibrado entre un sólido crecimiento orgánico por encima del mercado y una política de adquisiciones activa guiada por nuestras ambiciones de mercado.

### **Nuestro compromiso con el cliente**

Ofrecemos a nuestros clientes servicios globales y competitivos de transporte y logística de alta calidad.

### **Nuestro compromiso con los procesos de negocio**

La eficiencia interna y la estandarización de nuestros procesos de negocio son cruciales para operar a bajo coste, lo que nos permite ser competitivos y ofrecer servicios apropiados y de alta calidad a nuestros clientes.

### **Nuestro compromiso con la organización**

Somos una empresa y tenemos el objetivo de mantener el equilibrio apropiado entre responsabilidades locales, de división y centrales, mientras que salvaguardamos el ADN de DSV y aprovechamos nuestra magnitud y la tecnología.

### **Nuestro compromiso con las personas**

Nos esforzamos en motivar y aumentar las habilidades de nuestros empleados leales y con talento en línea con las condiciones cambiantes para el negocio ofreciendo la formación adecuada y oportunidades de desarrollo de carrera. Queremos ser un lugar de trabajo atractivo para los empleados, apoyado por herramientas eficientes y tecnología.

## **2.6 Rol Comercial**

DSV Air & Sea ofrece rutas alternativas y horarios flexibles que se adaptan a las necesidades más exigentes de transporte aéreo y marítimo de mercancías alrededor del mundo. Volumen anual de transporte superior a 1,4 millones de TEUs de carga marítima y 650.000 toneladas de carga aérea cada año. Sus expertos en proyectos industriales atienden las necesidades de transporte extraordinario. Despacho aduanero y asesoramiento en comercio internacional. Expertos en soluciones aduaneras avanzadas.

DSV Air & Sea al ser una empresa proveedora de servicios de carga marítima y aérea actúa como intermediaria facilitando a las empresas el transporte de mercancías tanto en importaciones como exportaciones, además facilita la interacción entre las diferentes empresas del sector de comercio exterior, de esta forma posibilita la distribución y manejo de la mercancía lo cual convierte a la empresa es un aliado estratégico y al mismo tiempo fortalece el desarrollo de su objeto social

### **3. Agencia Objeto de la Práctica**

*Imagen 2. Logo actual*

DSV AIR & SEA



Fuente: <https://www.dsv.com/es-es>

#### **3.1 Cargo Desempeñado**

Trainee Commercial

#### **3.2 Perfil del Cargo**

Comercial

#### **3.3 Objetivo del Cargo**

Brindar soporte a los comerciales y asistentes de ventas, con el fin de asistirlos en la solicitud de cotizaciones aéreas y marítimas, diligenciamiento de instrucciones de embarque para importaciones y exportaciones y demás labores que requieran apoyo para así brindar una respuesta oportuna a los clientes.

### **3.4 Funciones a Realizar**

*Apoyo al área comercial en*

- Solicitud de cotizaciones aéreas y marítimas al área de pricing
- Envío de las ofertas aéreas y marítimos a los clientes
- Diligenciamiento de los formatos para autorizaciones de Instrucciones de embarque (CTS)
- Creación, actualización y modificación de tarifas en el software establecido por la empresa
- Búsqueda de embarques realizados por empresas con diversas navieras
- Actualización de clientes en el software establecido por la empresa
- Manejo de cargas ruteadas

### 3.5 Relación con otros cargos

DSV se compone de tres divisiones según el área de negocio:

*Imagen 3. Unidades Estratégicas de Negocio.*



Fuente: <https://www.es.dsv.com/About-DSV/company-structure>

## DSV Road

DSV Road es uno de los principales operadores de transporte de mercancías por carretera en Europa con redes de distribución en Norteamérica y África. Anualmente, gestiona más de 30 millones de envíos y cada día más de 20.000 camiones están preparados para transportar mercancía de una manera rápida, eficiente, flexible y respetuosa con el medio ambiente.

## DSV Air & Sea

DSV Air & Sea ofrece rutas alternativas y horarios flexibles que se adaptan a las necesidades más exigentes de transporte aéreo, marítimo y ferrocarril de mercancías alrededor del mundo. Gestiona más de 2.600.000 TEUs de carga marítima y 1.700.000 toneladas métricas de carga aérea cada año.

## DSV Solutions

En DSV Solutions se pretende asociarse con los clientes para diseñar y ofrecer soluciones logísticas, que añaden valor y aumentan la eficiencia operativa y de coste. Opera cientos de instalaciones logísticas con una capacidad de almacenaje total de 6.000.000 m<sup>2</sup>.

### **3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo**

- Computador
- Teléfono
- Correo electrónico
- Cargo Net: Aplicativo empleado dentro de la empresa para solicitar las cotizaciones áreas requeridas por los clientes tanto para operaciones de importación, exportación y cross trade.

- GPM: Aplicativo por medio del cual se pueden solicitar cotizaciones marítimas LCL y FCL.
- SADE: Aplicativo empleado para consultar el estado de los clientes en cuanto a documentación.
- Aplicación Cargo Wise One Production (WC1): Aplicativo empleado para crear las tarifas aéreas y marítimas ofertadas a los clientes por los comerciales, posteriormente el área operativa con estas tarifas en el sistema podrá facturar al cliente.

La aplicación cuenta con tres opciones:

- Client rates: para crear tarifas de clientes con embarques frecuentes
- Quotation: creación de ofertas con vigencia larga
- One of quotes: ofertas para embarques de operaciones únicas

### **3.7 Condiciones de Trabajo**

El horario de trabajo establecido por la empresa es de lunes a viernes de 8 a.m. a 5:30 p.m., sin embargo, por la contingencia originada por la COVID 19, a partir de febrero 2021 ha establecido horarios flexibles con el fin de evitar congestión en los medios de transporte, se cuenta con una hora para el almuerzo, en cuanto a remuneración y seguridad social en la modalidad de practicante la empresa otorga un auxilio mensual para rodamiento y proporciona afiliación a la ARL.

En cuanto a las instalaciones, estas poseen buena iluminación, rutas de evacuación, puestos de trabajo ergonómicos y áreas de descanso lo cual proporciona un ambiente de trabajo sano para todos los colaboradores de la empresa

### **3.8 Entrenamiento**

Semana del 18 al 21 de mayo

Martes 18 de mayo: 8:00 a.m. a 2:30 pm

Nilson Díaz, Manager Seguridad

Inducción temas relacionados a Seguridad de y en la empresa

Juan Gabriel Montoya, Especialista en informática

Inducción temas relacionados a informática, y manejo de aplicativos de la empresa

Clara Vélez, Recursos Humanos

Capacitación de presentación de la empresa, condiciones laborales, recorrido por las áreas de la empresa, inducción en SG-SST y código de conducta

Wendy Osorio, Business Change Consultant

Capacitación en Cargo Wise One Production

Mónica Bueno

Capacitación en SADE

Explicación de la funcionalidad de la aplicación y sus diferentes opciones dependiendo de la acción a realizar.

Tatiana Peñaranda, Sales assistant

## Capacitación en Cargo Net y GPM

Explicación del procedimiento para ingresar las cotizaciones en ambas aplicaciones y de los requisitos que se deben tener en cuenta.

Tiempo empleado: 1 hora aproximadamente 3 veces a la semana

Sandra Benítez, Leidy Ospina, Comerciales.

Capacitación en las funciones que se desempeñan en el cargo de sales assistant, y explicación del diligenciamiento del formato autorización de embarque.

Miércoles 19 de mayo de 2021:

Alejandra Alzate, Mónica Bueno, Tatiana Peñaranda, Asistentes Comerciales

Socialización y explicación de las funciones a realizar en el área comercial

Entrenamiento continuo durante todo el tiempo en el que se realizó el proceso de práctica.

### **3.9 Competencias**

- Habilidades en manejo de dispositivos electrónicos
- Conocimiento de INCOTERMS
- Herramientas ofimáticas, básicamente Excel
- Comprensión de lectura en inglés dado que el contenido de las aplicaciones, como algunos correos electrónicos tienen contenido en inglés.
- Responsabilidad
- Respeto
- Capacidad para trabajar bajo presión.

### **3.10 Responsabilidades**

Diligenciamiento de las instrucciones de embarque para importación y exportación, tanto la información del Shipper como el Consignee deben estar correctos para que el área de operaciones pueda realizar las solicitudes y reservas de cupo adecuadas tanto en marítima como aérea, posteriormente subir las tarifas ofrecidas por los comerciales a los clientes en la aplicación Cargo Wise One Production ya que esta información es crucial para que el área de operaciones proceda a facturar, además enviar en el menor tiempo posible las cotizaciones solicitadas por el cliente.

De no cumplir adecuadamente con lo anterior se pueden generar retrasos en los embarques, y en cuanto a la demora en el envío de las cotizaciones el cliente puede tomar otras opciones y se pierde la posibilidad de concretar la operación de comercio.

### **3.11 Deberes**

Dentro de los deberes como practicante está cumplir a cabalidad con los horarios laborales, además de tener un trato respetuoso con clientes y compañeros de trabajo, tener transparencia en todas las operaciones ejecutadas para proyectar la imagen corporativa de la empresa, dar cumplimiento al código de conducta establecido el cual establece normas para el comportamiento ético y al mismo tiempo sirve como herramienta para comprender las políticas de la compañía con el fin de respaldar la visión, estrategia y valores corporativos, cumplir con las políticas de anticorrupción competencia, tratamiento de la información, conflicto de intereses, impacto ambiental e informe de infracciones .

### **3.12 Riesgos del Cargo**

Los riesgos que tiene el cargo desempeñado implican desde dinero hasta imagen de la empresa, en términos de dinero las cotizaciones deben tener su correspondiente profit y presentando con claridad en los gastos de origen, destino, el INCOTERM correspondiente a la operación , y la toma o no del seguro internacional por parte del cliente, lo cual garantiza el ingreso de utilidades para la empresa y una correcta operación, por otro lado las instrucciones de embarque deben estar diligenciados correctamente con la información del Shipper Consignee, datos de contacto y dirección, de lo contrario puede ocasionar retrasos en las operaciones derivando así molestias por parte del cliente y altos costos para el mismo.

Por otro lado en la creación del cliente es fundamental contar con toda la documentación solicitada en el menor tiempo posible e ingresarla al sistema para que continúe su curso y finalice con la asignación del código 64, el código 64 garantiza que tan pronto como llegue la mercancía se le pueden facturar los gastos correspondientes al cliente y se pueda hacer la liberación de la carga, de no contar con este código no se puede liberar la carga, por otro lado después de la creación del cliente es muy importante validar que a la hora de una operación el cliente se encuentre vigente en el sistema, de lo contrario puede ocasionar sanciones a la empresa.

## **4. Características de la Práctica**

### **4.1 Justificación**

El objetivo primordial de llevar a cabo la práctica empresarial, es generar un intercambio de conocimiento y experiencias entre la institución y el estudiante, con el fin de incentivar la formación de profesionales íntegros y comprometidos y que generen valor en las organizaciones.

La realización de una práctica empresarial acorde al perfil ocupacional y profesional de un estudiante permite validar y adoptar un pensamiento crítico respecto a los conocimientos adquiridos durante la época académica.

La práctica empresarial es la oportunidad para ganar experiencia en el ámbito laboral, puesto permite que los conocimientos obtenidos a lo largo de la Formación profesional en la Universidad sean ejercidos en un entorno apto para demostrar tales competencias adquiridas, puesto que la teoría sin práctica se convierte en conocimiento suelto, donde no se comprende del todo el por qué y para qué de las cosas. Mediante la praxis se obtienen conocimientos y la posibilidad de enfrentarse a situaciones reales que difícilmente pueden ser adoptados a través de exámenes acumulativos o de educación continuada. Sin embargo, no se pretende desmeritar estas opciones, sino dar una relevancia al hecho de potenciar y aprender conocimientos propios de la carrera a través de la práctica. Las razones que motivan al estudiante a escoger la práctica profesional se relacionan con vivir una experiencia real en su campo de estudio, así como conseguir un bagaje en el área comercial y de logística, mismas en la que no se tenían amplias fortalezas antes de iniciar los seis meses en la empresa.

Con el trabajo realizado en la práctica, se referencia un ambiente que fortalece aspectos personales y profesionales, teniendo como meta colaborar en el departamento de comercial de la empresa. Se desarrollan competencias de trabajo en equipo interdisciplinario que son indispensables para suplir la demanda actual del entorno.

Por otro lado, para la empresa la figura de practicante universitario ofrece una creciente y promisorio fuente de recurso humano calificado el cual puede ser desarrollado, pulido y explotado en el buen sentido de la palabra, de acuerdo a los requerimientos de cada empresa en particular y el cargo a desempeñar. Este nuevo recurso humano puede ser fuente de innovación y promotor de gestión para las organizaciones vinculantes.

Con relación a la universidad, el periodo de práctica permite dar a conocer a los empresarios el nivel de formación y el potencial de sus estudiantes, además, es un vínculo que fortalece la relación entre las instituciones educativas y el sector productivo con el fin de promover el desarrollo social y económico mediante la participación activa del sector académico en el mundo empresarial y la resolución de las diferentes problemáticas propias del sector empresarial.

Por los argumentos expresados anteriormente se considera pertinente y de gran importancia llevar a cabo las prácticas empresariales y tener la primera oportunidad en muchos casos una primera experiencia profesional en un centro de trabajo, como complemento a los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación y aprendizaje del estudiante.

## **4.2 Objetivo General**

Emplear en la realidad organizacional los conocimientos, habilidades y destrezas aprendidas a lo largo de la formación profesional y detallar las actividades realizadas en el área comercial de la empresa como practicante y apoyo del área de ventas.

## **4.3 Objetivos Específicos**

Brindar la cotización de tarifas para cargas aéreas y marítimas solicitados por los clientes a cargo de los comerciales.

Diligenciar los CTS o instrucciones de embarque (este es el documento que permite que la reserva y coordinación de despacho de un embarque marítimo se pueda hacer de manera eficaz y sin espacio para dudas ni imprecisiones), de los embarques para exportación y enviar toda la documentación correspondiente a operaciones para coordinar la carga.

Coordinar los embarques ruteados reportados por origen e informar al consignee los cargos de la carga en destino.

Crear, renovar y actualizar la información de los clientes en el sistema con el propósito de dar cumplimiento los estándares de seguridad establecidos por la empresa.

Brindar apoyo al área comercial en todos los requerimientos generados por los comerciales con cuentas asignadas y al área de operaciones en la actualización de tarifas.

## **5. Informe Ejecutivo**

### **5.1 Descripción de Operaciones aéreas, marítimas y de transporte terrestre**

DSV AIR & SEA es una agencia de carga internacional con presencia en las principales ciudades, aeropuertos y puertos de Colombia, su operación se centra en operaciones aéreas y marítimas de carga suelta y consolidada, por otro lado, también presta el servicio de transporte terrestre desde los puertos de Buenaventura, Cartagena y Barranquilla hasta el lugar que el cliente requiere en casos puntuales, así mismo también presta servicio de transporte en perímetro urbano.

### **5.2 Formato para solicitud de cotización LCL y FCL**

La solicitud de cotización por parte de un cliente se convierte en el primer paso de una operación de comercio internacional, bien sea en importación o exportación, este formato se diligencia de acuerdo a las instrucciones dadas por el cliente.

A continuación, se relaciona el formato por medio del cual se solicitan las tarifas al área de pricing para posteriormente enviarle la oferta al cliente.

Imagen 4. Formato para cotización LCL marítima.

<b>SUBJECT: LCL</b>		<b>IMP</b>	<b>XX</b>	<b>EXP</b>
Customer:	CI IBLU			
Sales representative:	SANDRA BENITEZ			
INCOTERM:	EXW			
Pick Up / Delivery Address:				
Origin Port (City & Country):	Best option			
Destination Port (City & Country):	CARTAGENA			
Commodity / HS Code:	Warm clothing			
Cargo's Value:				
<b>CARGA LCL</b>				
Cargo Pattern: (E.g.: pallet, box, skid, etc.):				
Stackable / Turnable:				
Quantity:				
Total Gross Weight (KG):				
Dimensions (Length * Width * Height CMS )				
UN - Class Number (Attach MSDS)				
<b>CONDICIONES</b>				
Validity.:	March			
Business Volume:				
Target Rate:				
Dead Line				
<b>Comments and # of shipments per month (If apply):</b>				
<b>ANSWER</b>				
Pick Up:				
Origin Charges:				
Ocean Freight MIN + W/M:				
OF Surcharges x BL:				
OF Surcharges x W/M:				
Coloader / Own Consol:				
Transit Time:				
Frequency:				

Fuente: formatos internos

Imagen 5. Formato para solicitud de cotización FCL marítimo.

<b>RATE REQUEST</b>		
<b>SUBJECT: FCL</b>	<b>IMP</b>	<b>X</b>
		<b>EXP</b>
Consignee	Alltech Colombia	
Sales Representative:	Sandra Benitez	
Incoterm.:	EXW	
Pick Up / Delivery Address	Alltech do Brasil, Marisa, Km 03   A 01   Área Ind. N° 7 Pedro do Ivaí - PR	
POL Country	Paranagua	
POD Country	Cartagena	
Commodity	Aditivos y nutrient animales	
HSC (Mandatory to Puerto Rico and USA)		
Cargo's Value	USD 50000 – US	
<b>FCL CARGO</b>		
Container type 20' 40' STD - HQ - REEF	20'std – 40'std	
Container Retirement Place		
Quantity	2	
Weight	11ton – 21ton	
IMO Class y UN (Attach MSDS)		
<b>REEFER</b>		
Product Life	Si aplica	
Temperature Range:	Si aplic	
Natural Ventilation or Controlled Atmosphere	Si aplic	
GENSET	Si aplic	
<b>CONDITIONS</b>		
Validity.:	30.05.20	
Business Volume:	12 teus/y	
Target Rate		
Customer's Shipping Line		
Customer's Forwarder		
Dead Line	06.05.20	
<b>ADDITIONAL SERVICES</b>		
ITR is required?	YES	

Fuente: formatos internos

### 5.3 Solicitud de cotización aérea y formato de oferta

La solicitud de cotización aérea por parte de un cliente se genera cuando requiere que su carga sea transportada de forma rápida y urgente, la respuesta por lo tanto debe darse dentro de las 24 horas siguientes a la solicitud. La solicitud de estas cotizaciones se realiza mediante Cargo Net WCN, plataforma mediante la cual se envía la solicitud a pricing y esta área se encarga de negociar las tarifas con las distintas aerolíneas y oficinas de origen.

Imagen 6. Solicitud de cotizaciones aéreas.

Cotizaciones									
Tipo de cotización	Usuario	Grupo	Delegación	Estado	Cliente	Código	Origen		
Cotizaciones normales	Seleccione uno...	Seleccione uno...	Todas	Seleccione uno...					
Destino	Fecha desde	Fecha hasta							
<input type="checkbox"/> Mostrar cotizaciones de mis compañeros <span style="float: right; background-color: #007bff; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 4px;">Buscar</span>									
Listado de cotizaciones									
Código	Cliente / Usuario	Trayecto	Fecha	Bultos	Peso	Incoterm	A la día	Estado	Acciones
20800	FLSMOTR S.A.S juliana.david@co.dbo.com sofia.garcia@co.dbo.com	TUS-BOG	01/10/2021	1	1000kg A	EXW	-	Pricing in process	
20791	SATOSA juliana.david@co.dbo.com alejandra.umbra@co.dbo.com	LIM-BOG	04/10/2021	2	300kg V	CFR	✓	Pricing Complete	
20770	SILVIA TCHIBASSI juliana.david@co.dbo.com sofia.garcia@co.dbo.com	MIL-BAQ	01/10/2021	8	800kg A	EXW	⚠	Pricing Complete	
20718	ROCOL juliana.david@co.dbo.com alejandra.umbra@co.dbo.com	OPQ-BOG	01/10/2021	32	12012kg A	EXW	✓	Pricing Complete	
20704	ROCOL juliana.david@co.dbo.com alejandra.umbra@co.dbo.com	OPQ-MDE	30/09/2021	22	2712kg A	EXW	⚠	Pricing Complete	
20688	ROCOL juliana.david@co.dbo.com monica.buena@co.dbo.com	FRA-SCL	28/09/2021	1	178kg V	EXW	⚠	Sent to Customer	
20653	INTERCOLOMBIA juliana.david@co.dbo.com monica.buena@co.dbo.com	MDE-LNZ	28/09/2021	1	120kg A	DDP	✓	Sent to Customer	
20638	ROCOL juliana.david@co.dbo.com monica.buena@co.dbo.com	ELC-BAQ	28/09/2021	4	260kg V	EXW	✓	Sent to Customer	
20637	ROCOL juliana.david@co.dbo.com monica.buena@co.dbo.com	LAX-GYE	28/09/2021	1	116kg V	EXW	⚠	Sent to Customer	
20514	ROCOL juliana.david@co.dbo.com monica.buena@co.dbo.com	FRA-MEX	24/09/2021	1	116kg V	CPT	⚠	Sent to Customer	

Fuente: Aplicación WCN

Imagen 7. Oferta de cotización aérea.

**Cotización de Importación aérea 20705**

Estimado cliente

A continuación le facilitamos su cotización según solicitado:

Detalles del embarque									
Incoterms		EXW		Población					
Lugar de recepción		Logan Transportation 883 Upper Express Dr. Unit 100 Decatur IL 60018							
Lugar de entrega		Deposito de Aduana Medellin							
Num. de bultos		ZZ		Vol. (cbm)		CMBL		Peso real (kg)	
Seguro		Si		Valor a asegurar		0.000		Moneda	
Cantidad		Unidad		Peso bruto (kg)		Vol. (cbm)		L (in)	
22		PC		96		17.74		59	
								A (in)	
								20	
								Mercadería	
								Arroz y/o D. D. B. B. B.	
								DGR	
								Nro. LSE	

**Gastos en Chicago**

Concepto	Precio	Unidades	Notas	Total (USD)
PHD-Pick Up/Collection	0.09 \$ / Kg (167 kg / m3)   Min: 4,000.00 \$	2112 Kg		1,509.44 \$
SCF-Cargo Screening Fee	0.12 \$ / Kg (167 kg / m3)   Min: 12,00 \$	2112 Kg		253.44 \$
ATE-Airport Transfer	0.28 \$ / Kg (167 kg / m3)   Min: 45,00 \$	2112 Kg		501.26 \$
HDE-Handling - Export	26.00 \$ / Envío	1 Envío		26.00 \$
ABS-ABS Filing Fee	25.00 \$ / Envío	1 Envío		25.00 \$
HMS-Homeland Security Fee - Export	24.00 \$ / Envío	1 Envío		24.00 \$
PSA-TSA Fee	15.00 \$ / Envío	1 Envío		15.00 \$
DDP-Carrier Dangerous Goods Fee	150.00 \$ / LHM Class	1 LHM Class		150.00 \$
STE-Storage - per day per car / hand / E fee days - includes day of receipt.	0.07 \$ / Kg (167 kg / m3)   Min: 25,00 \$	2112 Kg		147.84 \$
<b>Total</b>				<b>2,660.44 \$</b>

**Cargos por Transporte Aéreo: Chicago - Medellín**

Producto	Tiempo de tránsito	Origen	Destino	Escala	Peso Bruto (kg)	Precio	PSG	SSC	Flete	Tasas	Validez	Moneda	Total
AWY-Casal	7-8 DAYS Actual	CPH	MXP	MIA BOG	2112	3.00	Alt	Alt	6,336.00	Alt	05/02/22	USD/kg	4,336.00 \$

**Gastos en Medellín**

Concepto	Precio	Unidades	Notas	Total (USD)
AH-Airline Handling	24.00 \$ / Envío	1 Envío		24.00 \$
ATL-Airport Transfer	1.10 \$ / Kg (167 kg / m3)   Min: 60,00 \$	2112 Kg		233.28 \$
HFI-Handling - Import	30.00 \$ / Envío	1 Envío		30.00 \$
CAP-CAP (Currency Adjustment Factor)	2.00 %   Min: 40,00 \$	1		80.00 \$
DEL-Delivery	0.20 \$ / Envío   Min: 20,00 \$	1 Envío		20.00 \$
COVID-19 Surcharge	20.00 \$ / Envío	1 Envío		20.00 \$
Handling Casotaje	20.00 \$ / Envío	1 Envío		20.00 \$
DGR - Casotaje	60.00 \$ / LHM Class	1 LHM Class		60.00 \$
<b>Total</b>				<b>647.28 \$</b>

Fuente: Aplicación WCN

## 5.4 Solicitud de tarifas marítimas mediante la aplicación GPM

Por medio de esta aplicación se toman tarifas de Alemania, permitiendo dar una respuesta más rápida y oportuna a los clientes sin tener que esperar la respuesta de pricing y de origen lo cual en ocasiones puede tardar un poco más de lo normal.

Imagen 8. Tarifas marítimas por aplicación GPM



The screenshot shows the GPM application interface with the following fields:

Origin	Origin Code	Origin Name	Destination	Destination Code	Destination Name	Carrier	Carrier Code	Carrier Name	Service	Service Code	Service Name	Rate	Rate Code	Rate Name	Unit	Unit Code	Unit Name	Measurement	Measurement Code	Measurement Name	Connect	
Germany	DE	Germany	Germany	DE	Germany	Germany	DE	Germany	Germany	DE	Germany											Search

Fuente: Aplicación GPM

### **5.5 Creación, renovación y actualización de clientes mediante la aplicación SADE**

El estudio de seguridad para todos los clientes que realizan operaciones con la empresa es de gran importancia ya que garantiza la transparencia de las operaciones y permite cumplir con las políticas establecidas por la empresa, una vez el cliente concreta negocio se le hace la solicitud de documentos de seguridad para la creación en el sistema, una vez creado , el estudio de seguridad cuenta con una vigencia de un año, posterior a este periodo de tiempo se le deben solicitar nuevamente los documentos al cliente para la renovación en el sistema, si durante el año de vigencia el cliente tiene un cambio significativo como por ejemplo el cambio de razón social se le deben solicitar de nuevo los documentos para registrar este cambio en el sistema.

Imagen 9. Solicitud de documentos para creación en el sistema

CREACIÓN DE CLIENTES DSV // FRUBATEC S.A.S



Juliana David - DSV

To: [juan.munoz@greenland.co](mailto:juan.munoz@greenland.co); [carlos.mesa@greenland.co](mailto:carlos.mesa@greenland.co)  
Cc: [Mariana Fernandez - DSV \(Mariana.Fernandez@co.dsv.com\)](mailto:Mariana.Fernandez@co.dsv.com); [Tabiana Penaranda - DSV](mailto:Tabiana.Penaranda@co.dsv.com)

Reply Reply All Forward ...  
Mon 8/30/2021 3:57 PM

You replied to this message on 8/30/2021 4:01 PM.

- DSV Birrico Bill Of Lading - PRO0024569.PDF  
767 KB
- Booking Confirmation - SPRO0024569.PDF  
73 KB
- F-DC-076-05 - Registro de Conocimiento del Cliente.xlsx

Buenas tardes Sr Carlos Eduardo,

Según conversación nos están notificando un embarque de una importación FCL de dos contenedores de 40HC en términos CFR de su proveedor GREIF EMBALAJES INDUSTRIALES S.A. desde San Antonio Chile a Buenaventura.

De acuerdo a la creación de clientes DSV, a continuación relaciono los documentos requeridos para este proceso, ya que por requisitos de la DIAN, resolución 285 de 2007 de la UIAF, resolución 212 de 2009 y a las políticas internas de prevención y lavado de activos y financiación al terrorismo, debemos contar con la documentación actualizada.

Los documentos requeridos son:

- Registro Conocimiento del Cliente // Circular 170 Original (formato adjunto).
- Autorización de Tratamiento de Datos Personales (formato adjunto).
- Formulario de facturación electrónica. (formato adjunto).
- Acuerdo de Seguridad Asociado de Negocio (formato adjunto)
- Certificado Cámara de Comercio (no mayor a 30 días).
- Fotocopia del RUT vigente con todos los anexos
- Referencia Comercial
- Referencia Bancaria
- Fotocopia C.C. Representante Legal (s) quienes firmar 170, estados Financieros, etc.
- Certificados de los sistemas de gestión que tenga implementados (BASC, ISO, OHSAS, etc).

Tener en cuenta que los documentos no deben tener espacios en blanco, en caso tal de que, no se pueda diligenciar la información por políticas de la empresa rellenar los campos con N/A y adjuntar justificación en el correo.

Quedo atenta.

Best regards,

Juliana David  
Trainee, Commercial  
SSS Sales Service



DSV Air & Sea S.A.S.  
Calle 26 Sur No. 48 - 91, Oficina 802  
055422 Envigado

Fuente: Correo corporativo

Imagen 10. Solicitud de documentos para renovación en el sistema

## RENOVACIÓN DE CLIENTES DSV // FABRICATO

 **Juliana David - DSV**  
To: nyepes@fabricato.com  
Cc: Mariana Fernandez - DSV (Mariana.Fernandez@co.dsv.com)

Mon 8/23/2021 8:55 AM

You replied to this message on 8/27/2021 2:06 PM.

- F-DC-076-05 - Registro de Conocimiento del Cliente.xlsx 30 KB
- F-GF-033-01 Información de clientes para facturación Electrónica -xlsx 106 KB
- Instructivo Para Diligenciar Formatos Proceso Vinculación y-o Actualización Documental de Clientes DSV CO.pptx ...

Buenos días Sra Nora,

De acuerdo a la renovación anual de clientes DSV, a continuación relaciono los documentos requeridos para este proceso, ya que por requisitos de la DIAN, resolución 185 de 2007 de la UIAF, resolución 212 de 2009 y a las políticas internas de prevención y lavado de activos y financiación al terrorismo, debemos contar con la documentación actualizada.

Los documentos requeridos son:

- Registro Conocimiento del Cliente // Circular 170 Original (formato adjunto).
- Autorización de Tratamiento de Datos Personales (formato adjunto).
- Formulario de facturación electrónica. (formato adjunto).
- Acuerdo de Seguridad Asociado de Negocio (formato adjunto).
- Certificado Cámara de Comercio (no mayor a 30 días).
- Fotocopia del RUT vigente con todos los anexos
- Referencia Comercial
- Referencia Bancaria
- Fotocopia C.C. Representante Legal (s) quienes firman 170, estados Financieros, etc.
- Certificados de los sistemas de gestión que tenga implementados (BASC, ISO, OHSAS, etc).

Para el proceso de solicitud de crédito es importante anexar la siguiente documentación:

- Estados Financieros (Comparativos a 31 de Dic 2019)
- Balance General/Estado de Resultados
- Notas Contables
- Certificación contador o Dictamen del Revisor Fiscal
- Copia de la Tarjeta Profesional del contador y revisor Fiscal ( quienes firman los estados )
- Declaración de renta

Tener en cuenta que **los documentos no deben tener espacios en blanco**, en caso tal de que, no se pueda diligenciar la información por políticas de la empresa rellenar los campos con N/A y adjuntar justificación en el correo

Quedo atenta.

Best regards,

**Juliana David**  
Trainee, Commercial  
SSS Sales Service

Fuente: Correo corporativo

Imagen 11. Plataforma para el ingreso de los documentos



Fuente: Pagina del aplicativo

Imagen 12. Ingreso al sistema



Fuente: aplicativo del sistema

Imagen 13. Ingreso de documentos

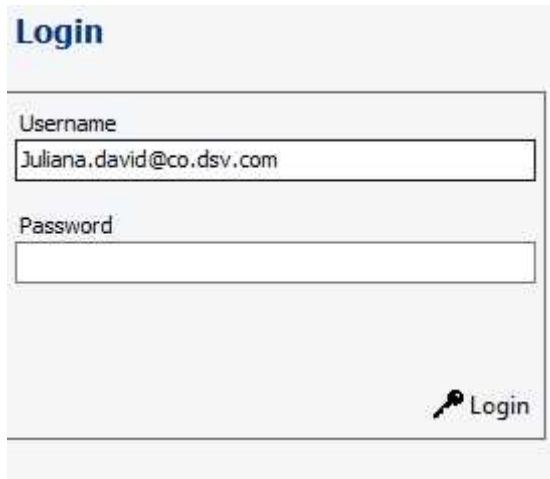
Archivos subidos	Adjuntar archivos	Url Imagen	Agrupamiento	Valor	Regulado	Observacion	Retornado_Seg
Agrupamiento: Genérico							
--Selecione--	<input type="button" value="Select"/> <input type="button" value="Guardar Adjuntos"/> <input type="button" value="Eliminar Adjuntos"/>		Genérico	01 CAMARA COMERCIO	True		True
--Selecione--	<input type="button" value="Select"/> <input type="button" value="Guardar Adjuntos"/> <input type="button" value="Eliminar Adjuntos"/>		Genérico	02 REGISTRO CONDOMINIO URBES CIRCULAR 170	True		True
--Selecione--	<input type="button" value="Select"/> <input type="button" value="Guardar Adjuntos"/> <input type="button" value="Eliminar Adjuntos"/>		Genérico	03 AUTORIZACION TRAMITACION DATOS PERSONALES	True		True
--Selecione--	<input type="button" value="Select"/> <input type="button" value="Guardar Adjuntos"/> <input type="button" value="Eliminar Adjuntos"/>		Genérico	05 ACUERDO DE SEGURIDAD ASOCIADO DE NEGOCIO	True		True
	<input type="button" value="Select"/>			no null			

Fuente: Plataforma SADE

## 5.6 Ingreso de tarifas al sistema CW1

Mediante esta aplicación se ingresan las tarifas que son aprobadas por el cliente posterior al envío de las ofertas, una vez el cliente da su aprobación se deben cargar al sistema para que al momento de facturar el área de operaciones pueda descargar el auto rating y emitirle factura al cliente.

*Imagen 15. Ingreso al sistema CW1*



The image shows a login form titled "Login". It contains two input fields: "Username" with the value "Juliana.david@co.dsv.com" and "Password" which is empty. Below the fields is a "Login" button with a key icon.

Login	
Username	Juliana.david@co.dsv.com
Password	
 Login	

*Fuente: Aplicación CW1*

Imagen 16. Ingreso de tarifas para todas las modalidades de carga

The screenshot displays the CWI application interface for entering freight rates. At the top, there is a menu bar with options like 'File', 'Edit', 'Actions', 'Documents', and 'Help'. Below this, a 'Client' section shows the client ID '649155099' and fields for 'Effective On', 'Origin/Destination', and 'Commodity Code'. The origin is set to 'CONDE' and the destination to 'EQUO'. There are also input fields for 'Air Import' and 'Air Export' rates, each with a percentage field.

The main interface features a 'Forwarding' tab and a 'Rate Summary' section. Below this, there are several tables. The first table lists different modes of transport:

Origin	Des.	Via	Mode	P.T.O.	Cart. Class	Orig/ULD	Orig. Des.	Destination	Port/Transit Address	Package	Src. Provider Code	Cr. Code	Sh. Lvl.	Est. Lvl.	Comm.	Op
CONDE	EQUO		LSE										SL		CB	
CONDC	EQUO		LSC												CB	
CONDF	EQUO		SF												HA	

The second table shows a list of charges with their descriptions and local descriptions:

Chg. Code	Description	Local Description	Current Units	Cvt. Des.	Rate	Operator
HC	Handling - export	DUE ASBEN	USD	KG		U-6
EATE	DUE CARRIER	DUE CARRIER	USD			DEF
TR	TRUCK DELIVERY	TRANSP. TERRESTRE	USD	KG		DC

On the right side, there is a 'Calculator' section with a dropdown for 'CVD' and a table for 'Rates' showing 'Base', 'Minimum', 'Maximum', and 'Current' values for different operators:

Operator	Base Units	Rate	Min/Max
RAY	0.0	200,0000	1,0000
VIA	0.0	145,0000	1,0000
URT	0.0	0,2500	1,0000




Fuente: aplicación CWI



## 5.7 Manejo de embarques ruteados

es aquella operación de comercio internacional en la cual el agente en destino es notificado para recibir una operación, la cual ya ha sido negociada en origen, al ser una agencia de carga internacional con presencia en varios países del mundo, muchos de estos embarques son reportados por las oficinas en origen para ser notificadas al consignee.

Imagen 17. Reporte de embarque ruteado

FW: SCWB0008848 :: SABG | AEREO URGENTE INGTEC - SO 5853748

 Debora Bigolin - DSV  
Tel:  Genio Duque - DSV  Alejandro Abate - DSV

 No. 14004197 - Park + N - PEI (26 KB)  Original 1 - (for Shipper) - HAWB No. CW000004172.pdf (2 KB)



Hi,

Please note new shipment prepaid.

Origin	Destination	Flight No.	ETD	ETA	Pieces	Weight
VCP	BOU	LF-1841	01-Oct-2021 13:45	01-Oct-2021 17:30	4	4096.0

Atenciosamente / Best Regards,

Debora Bigolin  
Air Export Analyst

DSV Air & Sea Brasil  
R. Gen. Mario Tourinho, 1805 - 10º andar - Seminário  
Cunhã, PR 81074-000 - Brazil

+55 41 3500 1850 Tel.  
+55 41 3500 1871 Tel direct  
+55 41 99525 9822 Cel.

[debora.bigolin@br.dsv.com](mailto:debora.bigolin@br.dsv.com)  
[www.dsv.com](http://www.dsv.com)

Fuente: Correo corporativo

*Imagen 18. Notificación del embarque y cargos en destino al cliente*

SCW80008848 :: SABG | AEREO URGENTE INGTEC - SO 5853748



Juliana David - DSV

To: [juliana@dsv.com](mailto:juliana@dsv.com)

Cc: Tatiana Penaranda - DSV; Monica Bueno - DSV



F: E-001-01 Instrucción General de Embarque (Título)  
39 KB

Buenas tardes estimada Liliana,

De acuerdo a conversación telefónica hago envío de Instrucciones Generales de Embarque (formato adjunto), y Gastos en destino los cuales deben ser pagados por INGLU ESPECIALIDAD S.A.S.

AHI	Airline Release Fee	USD	Per Shipment	\$ 50.00		Subject to IVA or 4*1000
ATI	Airport transfer fee	USD	Per Kilo	\$ 0.10	\$ 60.00	Subject to IVA or 4*1000
HDI	Handling Import	USD	Per Shipment	\$ 60.00		Subject to IVA or 4*1000
CAF	CAF (Currency Adjustment Factor)	USD	Per Collect Freight	3%	\$ 40.00	3% over AF + Origin Charges - Subject to IVA
BDEL	Local Transport	USD	Per Kilo	\$ 0.20	\$ 120.00	If applicabel - subject to IVA or 4*1000
CVI	COVID-19 Surcharge	USD	Per Shipment	\$ 20.00		Subject to IVA or 4*1000

Quedo atenta,

Best regards,

Juliana David  
Tirenee, Commercial  
US33 Sales Service



DSV Air & Sea S.A.S  
Calle 26 Sur No. 48-91, Oficina 802  
060422 Lirivigado

Mobile: +57 3003166747

[Juliana.david@co.dsv.com](mailto:Juliana.david@co.dsv.com)  
[www.dsv.com](http://www.dsv.com)

*Fuente: correo corporativo*

*Imagen 19. Notificación de tarifas en el sistema al área operativa*

FW: SCWB0008848 :: SABG | AEREO URGENTE INGTEC - SO 5853748



Juliana David - DSV

To: Gloria Duque - DSV

Cc: Monica Bueno - DSV; Tatiana Pineda - DSV; Alejandra Abate - DSV; Mariana Fernandez - DSV (Mariana.Fernandez@col.dsv.com)

This message is part of a tracked conversation. Click here to find all related messages or to open the original tracked message.

SCWB0008848 :: SABG   AEREO URGENTE INGTEC - SO 5853748 Outlook Item	F-IE-001-02 Instrucción General de Embarque.pdf 71 KB
Quotation - QMDF00000207 - INGTEC ESPIC ALBADES S.A.S.PDF 2 MB	

Buenos días Gloria,  
Adjunto lo siguiente:

- Instrucción general de embarque
- Oferta en CW
- Aceptación del cliente

Muchas gracias, quedo atenta!

Best regards,

Juliana David  
Trainee, Commercial  
BSS Sales Service



DSV Air & Sea S.A.S.  
Calle 26 Sur No. 48 - 91. Oficina 802  
115422 Envigado

Mobile +57 3003166247

[Juliana.david@co.dsv.com](mailto:Juliana.david@co.dsv.com)  
[www.dsv.com](http://www.dsv.com)

*Fuente: Correo corporativo*

## **5.8 Coordinación de embarques no ruteados**

Después de que el cliente solicita la cotización se procede a solicitar las tarifas al área de pricing , inmediatamente esta área da respuesta se procede a enviar la cotización al cliente para que este dé su aprobación, una vez que este da el ok, se le envía formato de instrucciones para ser diligenciado, en este formato el cliente indica cómo se debe de realizar ser el corte de la guía, posteriormente se le debe enviar el embarque al agente encargado de darle manejo a la operación, también se le deben enviar las instrucciones de embarque, aceptación del cliente, tarifas netas, tarifas de venta, una vez hecho todo esto el agente procede a contactar al agente en origen o destino según sea el caso.

## **5.9 Propuesta de valor**

El aporte que se pretende dejar al momento de finalización de la práctica profesional es el de realizar un instructivo en el cual se especifique detalladamente cómo es el proceso de creación, renovación y actualización de clientes con los cuales la agencia de práctica cuenta, como también realizar un informe donde se explique el proceso de solicitud de tarifas de fletes y cargos pertinentes , las cuales se solicitan al exterior o el origen de las cargas que serán manejadas ,las cuales serán posteriormente oficializadas en formatos de excel para su mejor comprensión y finalmente compartidas con el cliente.

## **6. Aportes a la formación personal.**

DSV AIR & SEA una empresa en la que se descubre, se aprende, se aprecia y se motiva en el día a día al crecimiento personal, individual y colectivo, uno de los aspectos más importantes en esta compañía es la disciplina, el respeto, la empatía y la paciencia, allí las personas siempre tratan de hacerse entender, lo cual facilita en su gran mayoría todos los procesos, ya sea de aprendizaje como los de aplicación y desempeño del cargo que se está realizando.

Este proceso también le permite al estudiante conocerse a sí mismo, puesto que le exige mucho de lo que ya este es, debido a que se enfrenta a un escenario el cual es un poco ajeno a lo que ya conoce, lo incita a la superación, a probar sus capacidades y habilidades al mismo tiempo que va adquiriendo nuevas que le quedarán de aprendizaje para toda su vida.

## **7. Aportes a la formación profesional.**

La realización de las prácticas profesionales en la empresa DSV AIR & SEA hizo posible el hecho de poder estudiante en cualquiera de sus áreas le posibilita abrir su mente a la adquisición de nuevos conocimientos como también, desempeñar y abarcar los ya adquiridos, a cerca de todo lo que abarcan las operaciones de comercio exterior y del proceso que se debe llevar a cabo para que éstas al final se vean reflejado en el servicio que se le presta al cliente.

Dentro de los aspectos más importantes que aporta la práctica al aprendiz más allá de conocimientos se destaca la resolución de problemas en forma conjunta, la entrega de responsabilidades propias y exclusivas del practicante lo cual permite que el practicante desarrolle autonomía para realizar la gestión, el contacto directo y constante con los clientes, proveedores y colaboradores hechos que permiten que, al transcurrir los meses, el desenvolvimiento sea más ágil y con menos temores.

Además de eso, la actualización y capacitación constante dentro la empresa en temas relacionados con el ámbito logístico, legal, aduanero y servicio al cliente brinda herramientas al practicante para la ejecución de su labor con mayor confianza, permitiéndole al mismo tiempo alcanzar la competitividad y destreza para el desempeño de su labor en el ámbito profesional.

## **8. Conclusiones**

Es realmente gratificante y provechoso para la vida y el proceso de cada estudiante de cualquier carrera, el hecho de poder realizar este proceso de aprendizaje de las prácticas profesionales, esta etapa le permite al estudiante experimentar cómo es el campo al cual se enfrentará en el futuro, como también le hará saber que la responsabilidad, puntualidad, respeto y eficiencia son características un poco difíciles de adquirir ,pero no imposibles, y que irá obteniendo y mejorando durante todo el proceso, lo cual le permitirá conocer cómo funciona el mercado y las relaciones de comercio en general, es fundamental realizar el continuo trabajo en equipo para obtener las metas pactadas colectivamente. La realización de la práctica profesional permitió conocer de primera mano un ambiente laboral en el cual se logra poner en funcionamiento todos los conocimientos adquiridos y el aprendizaje de muchos más de la mano de profesionales con mucha experiencia en las diferentes áreas competentes. En la cual se logró obtener una amplia visión de las actividades involucradas dentro del sector del comercio exterior.

## **9. Recomendaciones**

En la realización del proceso de aprendizaje de práctica profesional, se espera que el estudiante próximo a graduarse y a desempeñarse en el ámbito laboral esté en una búsqueda continua de ampliación de sus conocimientos y cuente con la mejor disposición, un aspecto fundamental es tratar de llevar los procesos de la manera más organizada posible, ya que esto proporciona productividad y permite realizar el trabajo y funciones otorgadas en el menor tiempo posible y sin enredos,, evitando saturación y por ende generación de ansiedad y estrés por la cantidad de trabajo que se va acumulando.

## 10. Bibliografía y Cibergrafía

- DSV Central, Sobre DSV, Valores corporativos, objetivos estratégicos

Recuperado de: [www.es.dsv.com](http://www.es.dsv.com)

- Transporte Marítimo LCL y FCL - La Capacidad de tu Contenedor

Recuperado de: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/fcl-y-lcl/>

- Icontainers, Shipper, Consignee y Notify - ¿Quién es quién?

Recuperado de: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/que-es-shipper-consignee-notify/>

- Rexcargo, Instrucciones de embarque

Recuperado de: <https://www.rexcargo.com/instruccion-de-embarque/>

- Grupo Logístico WWL, Glosario de términos aduaneros

Recuperado de: <https://grupologisticowwl.com/glosario-de-terminos-aduaneros/>