

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL EMPRESARIAL EN EL ÁREA DE
PRICING DESK DE LA TRANSPORTADORA COMERCIAL COLOMBIA TCC.**

Presentado por:

Maria Camila Betancur Orrego

Asesor:

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

NEGOCIOS INTERNACIONALES

Medellín

2020 – 02

Tabla de Contenido

Tabla de Imágenes.....	5
Glosario	6
Resumen Ejecutivo.....	8
Introducción	9
1. Antecedentes	11
2. Empresa Objeto de la Práctica	12
2.1 Objeto Social	12
2.2 Misión.....	12
2.3 Valores Corporativos.....	12
2.4 Objetivos Estratégicos	13
2.5 Rol Comercial.....	13
3 Agencia Objeto de la Práctica.....	14
3.1 Cargo Desempeñado.....	15
3.2 Perfil del Cargo.....	15
3.3 Objetivo del Cargo.	15
3.4 Funciones a Realizar.....	15
3.5 Relación con otros Cargos.....	16
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.	16
3.7 Condiciones de Trabajo.....	16

	3
3.8 Entrenamiento.....	16
3.9 Competencias.	17
3.10 Responsabilidades.	18
3.11 Deberes.	18
3.12 Riesgos del Cargo.....	18
4 Características de la Práctica	18
4.1 Justificación.....	18
4.2 Objetivo General	20
4.3 Objetivos Específicos	20
5 Informe Ejecutivo	20
5.1 Descripción del área de Pricing DesK.....	20
5.2 Solicitud de Spot al Área de Negociación.....	25
5.3 Montar Solicitudes de Spot Terrestres.....	31
5.4 Crear Cotizaciones.....	32
5.5 Files para Exportación e Importación Marítimos y Terrestres	34
5.6 Solicitud Tarifarios a Agentes y proveedores Nacionales.....	39
5.7 Actividades Administrativas del Área de Pricing Desk	40
5.8 Propuesta de Valor	42
6. Aporte a mi Formación Personal.....	44
7. Aporte a mi Formación Profesional	45

8. Conclusiones	46
9. Recomendaciones.....	47
10.....	48
Referencias.....	48

Tabla de Imágenes

Imagen 1. Logo de la empresa	14
Imagen 2. Organigrama de la empresa.....	16
Imagen 3. Solicitud de la APP	21
Imagen 4. Spot	22
Imagen 5. Feedback	23
Imagen 6. Cotización	24
Imagen 7. Solicitud spot.....	25
Imagen 8. Solicitud spot.....	31
Imagen 9. Cotización	32
Imagen 10. File de exportación.....	34
Imagen 11. File de importación	36
Imagen 12. File terrestre	37
Imagen 13. Solicitud de tarifa terrestre	39
Imagen 14. Tarifario consolidadores.....	41
Imagen 15. Tarifario navieras	42

Glosario

Agente: es un intermediario independiente, que asume de forma estable y permanente la responsabilidad de promover y concluir operaciones comerciales como intermediario, en nombre y por cuenta de otra persona a cambio de una retribución.

Bill of Lading: es un documento que sirve como evidencia del contrato de transporte entre el expedidor y la naviera. Es emitido por la naviera o su agente y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino a bordo del buque indicado, y bajo las condiciones acordadas entre el vendedor y el comprador de la mercancía.

Consolidadores: es quien carga de forma agrupada bajo su propio nombre y responsabilidad las mercancías de uno o más consignatarios finales.

DTA: (Declaración de Tránsito aduanero) es cuando la carga viaja en tránsito, con suspensión de tributos aduaneros, desde el puerto de entrada, hacia una ciudad en el interior del país o un puerto de salida configurándose la operación

FCL: Full Container Load. Un FCL o envío de contenedor completo, 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.

INCOTERM: son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de International Commercial Terms (Términos Internacionales de Negociación). Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor.

ITR: es el proceso mediante el cual diversas compañías de logística se encargan de retirar o llevar a los puertos los contenedores, incluyendo el cargue o descargue de mercancías.

LCL: Less than Container Load. Es grupaje marítimo, 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'.

Mercancía IMO: se deben a las siglas International Maritime Organization y engloban todos aquellos productos y materiales transportables que por sus características representan un riesgo para la seguridad y la salud de las personas.

Naviera: las navieras son compañías dedicadas al transporte de carga por vía marítima de puerto a puerto, siendo un sector de servicios esencial en el mercado de la exportación e importación de mercancías.

OTM: (Operación de transporte multimodal), es la modalidad con la cual el generador de la carga hace un solo contrato y se da toda la logística entre el país de origen y el destino. En la operación de OTM, se maneja un solo documento de transporte (DTM: documento de transporte multimodal). Con el OTM las cargas se mueven con tributos suspendidos en continuación de viaje y pueden llegar a una zona franca, un depósito habilitado público o privado.

Spots: es un término que se utiliza dentro de la agencia de carga de TCC, cuando no están las tarifas en el sistema, el área de soporte de venta hace una solicitud al área de negociación que contiene el puerto de Origen, Puerto de destino, modalidad de transporte, Incoterm, la descripción de la mercancía y por último el tipo de contenedor que pide el cliente.

Resumen Ejecutivo

El presente informe está basado en la realización de las prácticas en el área de Pricing Desk de la compañía Transportadora Comercial Colombia TCC. Inicialmente se presenta algunos aspectos relevantes de la empresa y seguidamente se muestra paso a paso las funciones que realizó el practicante para apoyar el área de carga internacional poniendo en práctica los conocimientos adquiridos.

También se da a conocer el sistema “OMEGA” donde se realizan la mayoría de los procesos y algunos de los documentos donde se deben hacer algunos registros. Finalmente, el practicante expone su aporte a su formación personal y profesional.

Introducción

Las prácticas laborales son actividades formativas desarrolladas por el estudiante durante un tiempo determinado, en un ambiente laboral real, con capacitaciones y seguimiento sobre asuntos relacionados con área de estudio. El proceso de prácticas realizado fue en la empresa Transportadora Comercial Colombia TCC donde se dan a conocer los requisitos o pautas que el practicante debe cumplir para lograr ingresar a realizar el proceso. En el primer día el practicante recibe las funciones y responsabilidades del cargo con las cuales debe cumplir satisfactoriamente para un buen desarrollo de las prácticas en el área de Pricing Desk. Esto se realizó de manera virtual debido a las medidas tomadas por el Gobierno Colombiano para la contingencia sanitaria del COVID-19.

Para la realización de este informe se tuvo en cuenta herramientas de recolección de información como lo es la observación directa, entrevista con el jefe y el equipo del área, la página corporativa de TCC donde se encuentra gran parte la información de la empresa, el correo corporativo, las experiencias vividas y el conocimiento adquirido por la practicante durante el tiempo de la práctica. Esta información debe ser suministrada de manera responsable por el practicante.

Al comienzo de este informe se muestra información fundamental de la empresa, seguidamente se detalla información de las actividades de Pricing Desk en las que apoya el practicante, dando así respuesta al objetivo general y específico. Por último, se habla acerca del aporte de las practicas a la formación personal y profesional del estudiante, las cuales fueron de gran importancia para su desarrollo, ya que, este tuvo un acercamiento al ambiente laboral en todo lo referente a logística y comercio exterior.

El contar con un practicante en el área de Pricing Desk fue esencial para la empresa Transportadora Comercial Colombia, debido a que esta se encuentra en la constante búsqueda de forjar colaboradores felices dentro de la organización y además de buscar que los estudiantes que ingresen al proceso de prácticas se encuentren en un ambiente laboral sano, adecuado y ameno dándole de este modo una motivación constante para su crecimiento social y profesional. Dicho proceso fue fructífero para el estudiante debido a que encontró un equipo acogedor y lleno de profesionales expertos que le permitió ganar confianza y a su vez poner en práctica algunos de los conocimientos aprendidos durante su carrera profesional.

1. Antecedentes

La logística integral reúne todas las acciones relacionadas con la obtención y gestión de información requeridos para la circulación de un producto de una empresa, se encarga de gestionar cada uno de los procedimientos y movimientos, administrando toda la información del producto desde los proveedores hasta el cliente. El fin principal de la logística integral es a través de su correcta gestión conseguir la mayor eficacia posible en distribución y esto lo consigue llevando los productos al lugar y en la circunstancia oportuna.

En el año **1968** nace con la Transportadora Comercial Colombiana TCC, en Bogotá, fundada por el señor Jorge Agudelo Restrepo y su esposa Rosalba Trujillo para la prestación de servicios logísticos. El desarrollo de la empresa se fundamentó, desde el principio, en la calidad del servicio aportada por su gente y para cumplir con las exigencias de los clientes trasladaron la sede principal de Bogotá a Medellín. Así, poco a poco se fue llenando con nuevas oficinas regionales el mapa de TCC en Colombia, acompañada de una moderna flota de camiones Fiat para reparto local, consolidó la múltiple y ágil presencia en los mercados.

Se abrieron así espacios de madurez en una organización que crecía con éxito, que enfrentaba retos cada vez más elaborados y exigía respuestas a preguntas complejas. Se adquirieron vehículos amigables con el medio ambiente. La tecnología de los sistemas de computación llegó para apoyar los procesos. La telefonía móvil respondió a las nuevas necesidades de comunicación. La gerencia de procesos, la búsqueda de la calidad y la orientación al cliente para tener una relación de largo plazo, llegaron para quedarse.

Muchos años de intenso trabajo hecho con responsabilidad y entusiasmo han pasado, en este recorrido se ha ido moldeando una gran empresa, que hoy forma parte fundamental del

desarrollo del país, por esta razón se ha convertido en modelo de organización y eficiencia para Colombia y América Latina.

TCC fue creciendo y para complementar y potenciar sus servicios logísticos en Comercio Exterior, adquirieron la empresa Malco, compuesta por la Agencia de Aduanas Mario Londoño y la Agencia de Carga Malco Cargo que cuenta con más de 75 años en el mercado, esta adquisición permite generar sinergias comerciales con las diferentes Unidades de Negocio del Grupo TCC.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

Un grupo humano, íntegro, cálido y experto que brinda tranquilidad y confianza a sus clientes, a través de soluciones logísticas innovadoras en la cadena de abastecimiento.

Actuamos con responsabilidad y coherencia. Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible.

2.2 Misión

Un grupo humano, íntegro, cálido y experto que brinda tranquilidad y confianza a sus clientes, a través de soluciones logísticas innovadoras en la cadena de abastecimiento.

Actuamos con responsabilidad y coherencia. Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible. (TCC, s.f.)

2.3 Valores Corporativos

- **Responsabilidad:** decir la verdad, pensar en las consecuencias, responsabilidad social y ambiental.

- **Persistencia:** pasión por el logro y la innovación, capacidad de hacer seguimiento y acompañamiento, voluntad inquebrantable.
- **Confianza:** carácter (integridad y bondad de las intenciones de las personas) y competencias (las capacidades y resultados individuales).
- **Respeto:** alegría en el trabajo, trabajo con productividad, valoración de distintos, discreción, respeto por la dignidad.
- **Calidez:** cordialidad, trato personal, afecto, amor, cariño.
- **Humildad:** la autoridad es para servir, poner todo lo bueno al servicio de otros, bajo perfil.

2.4 Objetivos Estratégicos

- Experiencias memorables para los clientes
- Colaboradores felices
- Cultura de innovación
- Crecimiento sostenible

2.5 Rol Comercial

El objetivo es brindar soluciones que integren las capacidades construidas del negocios, siendo su aliado en toda la cadena de abastecimiento.

Paquetería: capacidades propias y una red de aliados, realizan envíos de sus productos a más de 1.300 destinos en todo el territorio colombiano que le generan beneficios en su cadena de abastecimiento.

Mensajería: con este servicio usted puede enviar sobres, documentos y pequeños paquetes de hasta 5 kilos de peso y volumen, a través de nuestros procesos ágiles en última milla

Box TCC: si lo que desea es realizar una compra en EE. UU. y enviarlo a Colombia, le brindamos nuestro producto BOXTCC para traer sus envíos hasta aquí.

Courier Internacional: realice exportaciones e importaciones de documentos y paquetes desde Colombia hacia cualquier parte del mundo y desde cualquier parte del mundo hacia Colombia.

Transporte: en carga masiva y flotas dedicadas, usted puede realizar el transporte de grandes volúmenes de carga a nivel nacional a través del diseño de soluciones integrales.

Carga Internacional: con la experiencia en TCC cargo y TCC aduanas (antes grupo Malco), le ofrecen un servicio integral de logística y asesoría en comercio exterior, para garantizar operaciones confiables seguras.

Operaciones Logísticas Especiales: con este servicio, complementan sus necesidades logísticas adicionales al transporte y envío de su mercancía.

3 Agencia Objeto de la Práctica.

Imagen 1. Logo de la empresa



Fuente: <https://www.tcc.com.co>

3.1 Cargo Desempeñado.

Practicante del área de Pricing Desk

3.2 Perfil del Cargo.

Operativo comercial

3.3 Objetivo del Cargo.

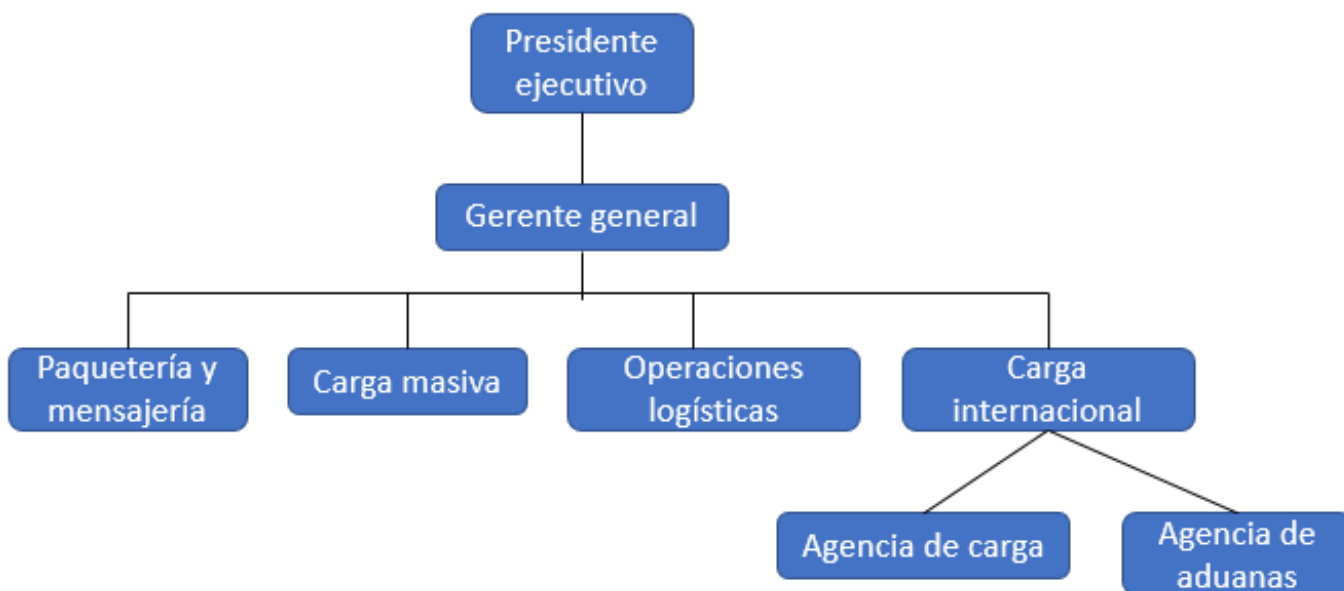
Apoyar en las diferentes actividades que realiza el área de Pricing Desk, mediante el diligenciamiento de spot, cotizaciones, instrucciones de embarque y otras tareas de apoyo solicitadas.

3.4 Funciones a Realizar.

- Solicitud de spots
- Creación de cotizaciones
- Creación y envío de Shipping Instruction al departamento operativo
- Cargar tarifarios
- Solicitar tarifarios a agentes y proveedores nacionales
- Apoyo de actividades administrativas del área

3.5 Relación con otros Cargos.

Imagen 2. Organigrama de la empresa



Fuente: elaboración propia

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.

Computador de escritorio

3.7 Condiciones de Trabajo.

Debido a la situación mundial del coronavirus y las medidas actuales tomadas por Colombia para prevenir la propagación del virus, la practicante se encuentra realizando teletrabajo.

3.8 Entrenamiento.

La practicante antes de ser capacitada en el área donde iba apoyar, realizó seis cursos virtuales con la empresa TCC:

- Inducción corporativa.
- Cultura TCC.
- Operador Económico Autorizado.
- Gestión de riesgo, prevenir es una tarea de todos.

- Protocolo de bioseguridad COVID 19. Medidas generales.
- Protocolo de bioseguridad COVID 19. Trabajo remoto desde casa

Después, la practicante fue capacitada en el área de soporte de venta por Nataly Bustamante, Susana Osorio e Iván Guarín, quienes se encuentran en esta área, con temas como solicitud de spots, creación de cotizaciones, creación y envío de Shipping Instruction y manejo del sistema de OMEGA.

Juan Camilo Garro y Cristian Rendón, con temas del área de negociación como cargar tarifarios y solicitar tarifarios a agentes y proveedores nacionales. También le asignaron algunas actividades administrativas del área como pedir documentación a los proveedores según la circular 0170 y enviarlos a la encargada de riesgos para revisión de los documentos y así poder actualizarlos como proveedores.

3.9 Competencias.

- Manejo adecuado del computador.
- Tener un buen nivel de inglés.
- Manejo excelente y adecuado de Excel y Word.
- Correcta y ágil redacción de correos.
- Trabajar en equipo.
- Capacidad de comunicación correcta.
- Capacidad de adaptación.
- Confianza.
- Responsabilidad.

3.10 Responsabilidades.

Solicitud spot: son de gran importancia porque si se dejan de hacer no se podrá pasar al cliente una tarifa de lo que necesita para la exportación o importación.

Creación de cotizaciones: importantes para realizar las Shipping Instruction.

Creación y envío de Shipping Instruction: importante para que el departamento operativo pueda seguir con la importación o exportación.

3.11 Deberes.

El apoyo de actividades administrativas del área, específicamente, pedir la documentación a los proveedores según la circular 0170 para actualizarlos en el sistema.

3.12 Riesgos del Cargo

Los riesgos de digitar información errónea en un spot, cotización y Shipping Instruction conllevan sobrecostos en dólares y sanciones a la empresa.

4 Características de la Práctica

4.1 Justificación

Dentro de la formación profesional existe un factor muy importante para todos los estudiantes que están finalizando la universidad y, es el proceso de lograr aplicar y dinamizar los saberes construidos en la práctica profesional; las cuales son un requisito para graduarse y a la vez, un apoyo para aquellas empresas que requieran de practicantes. Las prácticas las debe realizar el estudiante durante un periodo de 6 meses en una empresa que le otorgue un trabajo relacionado con los estudios académicos que realizó.

El proceso de práctica es un aporte a la formación académica y profesional del estudiante, ya que es allí, donde se materializa el primer acercamiento al escenario laboral y, donde se aplican

los conocimientos adquiridos durante el estudio de la carrera como se mencionó anteriormente. Así mismo, la práctica profesional permite acumular un poco de experiencia para futuros empleos y, es la oportunidad para conocer el sector profesional, las dinámicas laborales, qué se valora o no en la profesión y qué se puede aportar de nuevo a estos escenarios en que empieza a desenvolverse el profesional.

Por otra parte, la práctica les permite a los estudiantes confrontar las expectativas a partir de las cuales eligieron su carrera con la realidad, e irá descubriendo si posee interés por un área específica; además, fortalecer su experticia en determinados temas y sumarle una valiosa trayectoria a su hoja de vida; irá creando una red de contactos que le servirán a futuro y, según su desempeño, tendrá la posibilidad de ser contratado en la empresa que estuvo realizando las prácticas.

Para una empresa, ofrecer una práctica profesional constituye la oportunidad de formar empleados que pueden tener la posibilidad de vincularse a la organización con la ventaja de que requerirían muy poco o ningún entrenamiento después de finalizadas las practicas. Las empresas que requieren apoyo de los practicantes en ciertas áreas, obtendrán mano de obra barata o gratuita, útil para el desarrollo de las actividades asignadas al practicante.

De igual manera, para una empresa el cargo del practicante es esencial y también llega a ser productivo encontrando estudiantes con capacidades brillantes que les permita no solo adaptarlos con facilidad a las actividades que realiza la empresa, sino también generar mejoras a los diferentes procesos que se generan dentro de esta. La empresa debe proporcionar un buen proceso de formación y por ende una inducción especial para el practicante en donde debe contar con empleados que estén preparados para inculcar y recibir nuevos aprendizajes del estudiante,

adaptar un lugar de trabajo de acuerdo a las necesidades del cargo y herramientas de vital importancia para su manejo.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede evidenciar la importancia del proceso de prácticas, ya que busca brindar al estudiante la posibilidad de sumar a su preparación teórica la puesta en práctica de estos saberes, y adquirir experiencia laboral que le permita avanzar en el crecimiento personal y profesional, a la vez que genera beneficios para las empresas y organizaciones que articulan a sus procesos a las instituciones universitarias

4.2 Objetivo General

Describir todas las actividades que realiza el practicante en el área de Pricing Desk de la empresa TCC.

4.3 Objetivos Específicos

- Realizar solicitudes spot al área de negociación.
- Montar solicitudes de spot terrestres.
- Crear cotizaciones.
- Crear files para exportación e importación, tanto marítimas como terrestres.
- Solicitar tarifarios a agentes y proveedores nacionales.
- Apoyar actividades administrativas del área de Pricing Desk

5 Informe Ejecutivo

5.1 Descripción del área de Pricing Desk

Jefe: Juan Camilo Garro

Negociación: Kristian Rendón y Sebastián Padilla

Soporte de venta: Nataly Bustamante, Susana Osorio e Iván Guarín

El área de Pricing Desk se divide en dos subáreas, Negociación que son los que tienen contacto con los proveedores, agentes y navieras y la otra subárea es soporte de venta que son quienes están en contacto con los clientes.

El proceso parte desde una solicitud del cliente exportador o importador al desarrollador de negocio a través de la app de la empresa, luego este analiza el requerimiento y si la tarifa no la encuentra en sistema realiza una solicitud Spot al analista Pricing que se encargará de solicitar las cotizaciones a los agentes de carga, navieras o aerolíneas dependiendo de la modalidad de transporte que se le haya indicado en el spot, el analista debe esperar máximo unas 24 horas para recibir respuesta de los proveedores; al recibir las cotizaciones este preliquida teniendo en cuenta la sumatoria del flete, gastos en origen y gastos en destino y monta al sistema Omega la opción más viable escogiendo entre factores como el costo o el tiempo de tránsito que la mercancía se demore en el proceso logístico y da respuesta al spot a través del correo y finalmente el desarrollador presenta su cotización al cliente para que este decida cerrar la negociación con la agencia o no.

- **Paso 1: Solicitud de la app**

Imagen 3. Solicitud de la APP

Solicitud Cotización (V2.0) No. 15890

Solicitud Cotización

Cliente Nuevo: No
Cliente Nombre: SAMARA COSMETICS S.A.S
Origen: MIAMI - FL
Destino: MEDELLIN
Tipo Servicio: Aereo,
Vigencia: 29-09-2020
Termino: EXW
Tipo Carga: General
Observaciones:
Regional: Medellin
Servicio TT es FCL/LCL: N/A
Valor Mercancía (USD): 2000
Dirección entrega / recogida: 1965 E. Russell Rd. Suite 303, Las Vegas, NV 89119.

Medidas de la Carga


Tipo_Empaque	Cantidad	Comodity	Largo(mts)	Ancho(mts)	Alto(mts)	Peso(kg)	Volumen(m3)	Peso_Volumetrico	Apilable	Observaciones
Pallet	2	repuestos	1	1.2	1.1	200	2.64	440.88	True	peso bruto 400

Fuente: <https://apps.powerapps.com/play/providers/Microsoft.PowerApps/apps/b59f3125-8fe0-4c9c-a163-777df81e6889d&>

La solicitud de la APP la realizan los comerciales de TCC quienes están dispuestos a brindar una asesoría personalizada y solucionar las necesidades de los clientes y al hacer el registro en la app le llega directamente al correo a los de soporte de venta para ellos seguir con la solicitud spot. La APP también la realizan los de soporte de ventas cuando a su correo llega un requerimiento de alguno de los clientes.

- **Paso 2: Creación del spot por parte de soporte de venta**

Imagen 4. Spot

Nombre Del Cliente: <input type="text" value="AGENCIA DE ADUANAS MARIO LONDOÑO S.A. NIVEL 1"/>	Desarrollador de negocio: <input type="text" value="Nataly Chayanne Bustamante Galvis"/>
Número de solicitud: <input type="text" value="15785"/>	Tipo Operación: <input type="text" value="Exportación"/>
Servicio: <input type="checkbox"/> Spot <input type="radio"/> LCL <input checked="" type="radio"/> FCL <input type="checkbox"/> 20 STD <input type="checkbox"/> 40 STD <input type="checkbox"/> 40 HC <input checked="" type="checkbox"/> Cont. Especial <input type="radio"/> Aéreo <input type="radio"/> Terrestre <input type="checkbox"/> Servicio Ruteado	Trayecto: Origen: <input type="text" value="BUENAVENTURA, COLOMBIA"/> Destino: <input type="text" value="LOS ANGELES - CA, ESTADOS UNID"/> 
Fecha Vigencia <input type="text" value="17/09/2020"/>	Observaciones <input type="text" value="NOMBRE CLIENTE: SABROPULPAS SAS
COMMODITY: PULPAS DE FRUTAS
VALOR DE LA MERCANCÍA (USD): 39500
CONTENEDOR SIEMPRE DEBE DE IR CONECTADO
HUMEDAD: NO"/>
Incoterm <input type="text" value="DDP"/>	<input type="checkbox"/> Incluir Terrestre <input type="checkbox"/> Enviar Solicitud Cotizacion Aduana
Tipo Producto <input type="text" value="Seleccione"/>	

Fuente: <http://orion.malco.com.co/Comercial/CotizadorCarga/IndexCotizacionCarga>

En la solicitud del spot los analistas de soporte de venta deben de llenar todo el formato dando a conocer los aspectos más importantes que se deben de tener en cuenta a la hora de realizar una cotización considerando lo requerido por el exportador o importador

- **Paso 3: Feedback**

Imagen 5. Feedback

DESARROLLADOR	SPOT	APP	FECHA SOLICITUD	CLIENTE	ORIGEN	DESTINO	NUMERO COTIZACION	ESTADO	NUMERO FILE	INCOTERM
NATALY BUSTAMANTE	21519	15137	24/08/2020	RYMEL INGENIERIA ELECTRICA S.A.S.	MIAMI	CARTAGENA	82927	ESTUDIO		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21520	15138	24/08/2020	RYMEL INGENIERIA ELECTRICA S.A.S.	MIAMI	MEDELLIN	82929	ESTUDIO		EXW
NATALY BUSTAMANTE	N/A	15210	24/08/2020	CONTEGRAL	SAO PAULO	BOGOTA		NO ENVIADA		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21521	15191	25/08/2020	RYMEL INGENIERIA ELECTRICA S.A.S.	MIAMI	CARTAGENA	82931	ESTUDIO		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21537	15197	25/08/2020	CONTEGRAL	MIAMI	CARTAGENA		NO ENVIADA		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21538	15198	25/08/2020	CONTEGRAL	MIAMI	CARTAGENA		NO ENVIADA		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21540		25/08/2020	JG REPRESENTACIONES	BILBAO, ESPAÑA	CARTAGENA	82906	ESTUDIO		FOB
NATALY BUSTAMANTE		15234	25/08/2020	JG REPRESENTACIONES	CALLAO	BUENAVENTURA, COLOMBIA		DECLINADA		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21552	14450	25/08/2020	ETERNA	PUERTO QUETZAL	BUENAVENTURA	82943	ACEPTADA	1/80808200022	FOB
NATALY BUSTAMANTE		15220	25/08/2020	ETERNA	BUENAVENTURA	BOGOTA	82902	ACEPTADA	1/80808200020	N/A
NATALY BUSTAMANTE	21555	15224	25/08/2020	SEMPERTEX	CINCINNATI	BARRANQUILLA	83019	ESTUDIO		FOA
NATALY BUSTAMANTE	21556	12231	25/08/2020	SEMPERTEX	SANTO TOMAS DE CASTILLA	BARRANQUILLA	83050	ESTUDIO		FOB
NATALY BUSTAMANTE	21559	15240	25/08/2020	CA MEJIA	SHANGHAI, CHINA	MEDELLIN COLOMBIA	82964	ESTUDIO		FOA
NATALY BUSTAMANTE	21572	15261	26/08/2020	ETERNA	CALI, COLOMBIA	TULCAN, ECUADOR		CORREO		N/A
NATALY BUSTAMANTE	TARIFARIO	15247	26/08/2020	JG REPRESENTACIONES	XINGANG, CHINA	BUENAVENTURA, COLOMBIA	82956	ESTUDIO		
NATALY BUSTAMANTE	21552	14305	26/08/2020	ETERNA	PUERTO QUETZAL	BUENAVENTURA	82937			FOB
NATALY BUSTAMANTE	21552	15255	26/08/2020	ETERNA	PUERTO QUETZAL	BUENAVENTURA	82943			FOB
NATALY BUSTAMANTE	21552	15255	26/08/2020	ETERNA	PUERTO QUETZAL	BUENAVENTURA	82949			FOB
NATALY BUSTAMANTE	21552	15255	26/08/2020	ETERNA	PUERTO QUETZAL	BUENAVENTURA	82951			FOB
NATALY BUSTAMANTE	21576	15257	26/08/2020	SOLPETROCOL S.A.S	MIAMI	MEDELLIN	83047	ESTUDIO		EXW
NATALY BUSTAMANTE	21579	15278	26/08/2020	BONEM	CARTAGENA	MANAGUA	83032	ESTUDIO		CFR
NATALY BUSTAMANTE	21580	15267	27/08/2020	CONTINENTE SA	NINGBO	BOGOTA	83075	ESTUDIO		FOA

Fuente: archivo compartido del área de Pricing Desk

En el Feedback los analistas de soporte de venta registran todas las solicitudes de spots que hacen para tener una organización y control. En el Feedback se pone el desarrollador, número del spot, número de la app, fecha en que se realizó, nombre del cliente, origen, destino, número de cotización, estado, número de file e incoterm.

- Paso 4: Creación de la cotización

Imagen 6. Cotización



Medellín, 22 de julio de 2020

Señores

COTIZACIÓN No. 82087

ENCOFRADOS ALISPLY DE COLOMBIA SAS

ATN Señor(a) PABLO ANDRES PEÑALOZA SILVA

Nos complace enviar nuestra oferta de acuerdo con la solicitud enviada por usted y en los términos requeridos. Esperamos sea una propuesta atractiva y ajustada a sus necesidades.

TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL IMPORTACIÓN FCL

INCOTERM CFR DIRECCIÓN RECOGIDA: ravesia Tajo, 45 nave A4 poligono la raya 28816 camarma de esteruelas , MADRID.

PRODUCTO General

VOLUMEN 4.0300 M3

FLETE INTERNACIONAL - SERVICIO FCL

TRAYECTO BARCELONA - CARTAGENA

CONTENEDOR	TARIFA x CONTENEDOR	FRECUENCIA	T/T DIAS	VIA	VIGENCIA
Cont. 40' HC	USD 0.00	Quincenal	0	-	2020/07/30 - 2020/07/30

COSTOS EN DESTINO


CONCEPTO	MONEDA	TARIFA	VARIACION	BASE	MINIMA
COMODATO	USD	22.00	Cont.		0.00
DISMOUNTING	USD	31.00	Cont.		0.00
DOCUMENT FEE	USD	50.00	BL		0.00
EMISION BL	USD	30.00	BL		0.00
INGRESO SOCIEDAD PORTUARIA	USD	27.00	BL		0.00
MANEJO	USD	70.00	Cont.		0.00
SEGURO LIMPIEZAS Y DAÑOS	USD	25.00	Cont.		0.00
THC	USD	100.00	Cont.		0.00

Fuente: correo electrónico corporativo

Al tener respuesta del spot por parte de negociación, el analista de soporte de venta procede con la creación de la cotización según el requerimiento del cliente.

5.2 Solicitud de Spot al Área de Negociación

Imagen 7. Solicitud spot

<p>Nombre Del Cliente:</p> <input type="text" value="ZIP PAK COLOMBIA SAS"/>	<p>Desarrollador de negocio:</p> <input type="text" value="Nataly Chayanne Bustamante Galvis"/>
<p>Número de solicitud:</p> <input type="text" value="15889"/>	<p>Tipo Operación:</p> <input type="text" value="Importación"/>
<p>Servicio:</p> <p><input type="checkbox"/> Spot</p> <p><input type="radio"/> LCL</p> <p><input checked="" type="radio"/> FCL</p> <p><input type="checkbox"/> 20 STD <input type="checkbox"/> 40 STD <input checked="" type="checkbox"/> 40 HC <input type="checkbox"/> Cont. Especial</p> <p><input type="radio"/> Aéreo</p> <p><input type="radio"/> Terrestre</p> <p><input type="checkbox"/> Servicio Ruteado</p>	<p>Trayecto:</p> <p>Origen: <input type="text" value="SANTA CRUZ,BOLIVIA"/></p> <p>Destino: <input type="text" value="BOGOTA,COLOMBIA"/> </p>
<p>Fecha Vigencia</p> <input type="text" value="18/09/2020"/>	<p>Observaciones</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>Commodity: Rollos de polietileno con cierre hermético Valor de la mercancía: aproximado carga \$85,000 USD Peso(Kg): 19 Pallets 700 kg cada uno (1.0X1,2X1,7) Partida arancelaria: 3920100000</p> </div>
<p>Incoterm</p> <input type="text" value="Seleccione"/>	
<p>Tipo Producto</p> <input type="text" value="General"/>	<p><input type="checkbox"/> Incluir Terrestre</p> <p><input type="checkbox"/> Enviar Solicitud Cotizacion Aduana</p>

Fuente: <http://orion.malco.com.co/Comercial/CotizadorCarga/IndexCotizacionCarga>

El analista de soporte de venta debe de llenar cada aspecto que aparece en el cuadro del spot ya que estos son fundamentales para la creación de una tarifa y en el cuadro de observaciones se pone la información adicional.

Para la creación de spots es de gran importancia que nunca falte los siguientes aspectos según el término y la modalidad:

- **Importación FCL**

FOB:

Tipo de contenedor (20 o 40 y si es std, hc open top etc.)

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto (100% indispensable para usa y México) para el resto de los países puede ser más flexible)

Peso del contenedor

Valor de la mercancía

EXW

Tipo de contenedor (20 o 40 y si es std, hc open top etc)

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto

Dirección de recogida

Peso del contenedor

Valor de la mercancía

Partida Arancelaria

- **Importación LCL**

FOB:

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto (100% indispensable para usa y México) para el resto de los países puede ser más flexible)

Detalles de la carga (número de piezas, pesos, dimensiones y saber si es o no apilable)

Valor de la mercancía

EXW

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto

Dirección de recogida

Detalles de la carga (número de piezas, pesos, dimensiones y saber si es o no apilable)

Valor de la mercancía

Partida Arancelaria

- **Exportación FCL**

CIF /CFR:

Tipo de contenedor (20 o 40 y si es std, hc open top etc.)

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto (100% indispensable para usa y México) para el resto de los países puede ser más flexible)

Peso del contenedor

Valor de la mercancía

DAP

Tipo de contenedor (20 o 40 y si es std, hc open top etc)

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto

Dirección de entrega

Peso del contenedor

Valor de la mercancía

Partida Arancelaria

DDP

Tipo de contenedor (20 o 40 y si es std, hc open top etc)

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto

Dirección de entrega

peso del contenedor

valor de la mercancía

Partida Arancelaria

- **Exportación LCL**

CIF/CFR:

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto (100% indispensable para usa y México) para el resto de los países puede ser más flexible

Detalles de la carga (número de piezas, pesos, dimensiones y saber si es o no apilable)

Valor de la mercancía

DAP

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto

Dirección de entrega

Detalles de la carga (número de piezas, pesos, dimensiones y saber si es o no apilable)

Valor de la mercancía

Partida Arancelaria

DDP

Puerto de origen

Puerto de destino

Vigencia

Producto

Dirección de entrega

Detalles de la carga (número de piezas, pesos, dimensiones y saber si es o no apilable)

Valor de la mercancía

Partida Arancelaria

- **Terrestre FCL**

Tipo de contenedor (20 o 40 y si es std, hc open top etc)

Lugar de origen

Lugar de destino

Producto

Peso del contenedor

Valor de la mercancía

- **Terrestre LCL**

Lugar de origen

Lugar de destino


Producto

Detalles de la carga (número de piezas, pesos, dimensiones y saber si es o no apilable)

Valor de la mercancía

5.3 Montar Solicitudes de Spot Terrestres

Imagen 8. Solicitud spot

Nombre Del Cliente: <input type="text" value="CODENSA S.A. ESP"/>	Desarrollador de negocio: <input type="text" value="Susana Osorio Uribe"/>
Número de solicitud: <input type="text"/>	Tipo Operación: <input type="text" value="Importación"/>
Servicio: <input type="checkbox"/> Spot <input type="radio"/> LCL <input type="radio"/> FCL <input type="radio"/> Aéreo <input checked="" type="radio"/> Terrestre <input checked="" type="checkbox"/> Nacional <input checked="" type="checkbox"/> FCL <input type="checkbox"/> LCL <input type="radio"/> DTA <input type="radio"/> OTM <input type="checkbox"/> Servicio Ruteado	Trayecto: Origen: <input type="text" value="BUENAVENTURA, COLOMBIA"/> Destino: <input type="text" value="TENJO, COLOMBIA"/> 
Fecha Vigencia <input type="text" value="30/09/2020"/>	Observaciones <input type="text" value="DIRECCION DE DESTINO: bodega principal MRO. Km 1.4 vía Siberia – Tenjo. Parque Empresarial Estiba. Bodega 2"/> <input type="text" value="PRODUCTO: CABLES DE COBRE AISLADOS 4X40HC"/> <input type="text" value="PESO: 15773.620 KG 10982.860 KG 15695.390 KG 15867.490 KG"/> <input type="text" value="VALOR: USD.229.251.23"/>
Tipo Producto <input type="text" value="General"/>	<input type="checkbox"/> Enviar Solicitud Cotizacion Aduana
<input type="button" value="Mostrar tarifas"/>	

Fuente: <http://orion.malco.com.co/Comercial/CotizadorCarga/IndexCotizacionCarga>

En la solicitud de un spot terrestre, la persona encargada debe llenar cada uno de los ítems que se encuentran allí. En nombre del cliente debe ir el nombre de quien necesita el servicio, en desarrollador de negocio va nombre del analista de soporte de venta que está a cargo del cliente, debe ir el número de la solicitud (app), en tipo de operación no se pone nada cuando es terrestre, en servicio se escoge el terrestre – nacional – FCL si es un contenedor y LCL si es carga suelta, se pone la fecha de vigencia que tiene el spot, en tipo de producto se pone general, IMO, peligrosa, liquido, congelados, etc.; dependiendo de las características de la mercancía y en

observación va la dirección de entrega, el producto, el valor de la mercancía, el tipo de contenedor, el peso del contenedor. Esta información es de suma importancia que necesita saber la transportadora para elegir el camión adecuado.

5.4 Crear Cotizaciones

Imagen 9. Cotización



Medellín, 22 de julio de 2020

Señores

COTIZACIÓN No. 82087

ENCOFRADOS ALISPLY DE COLOMBIA SAS

ATN Señor(a) PABLO ANDRES PEÑALOZA SILVA

Nos complace enviar nuestra oferta de acuerdo con la solicitud enviada por usted y en los términos requeridos. Esperamos sea una propuesta atractiva y ajustada a sus necesidades.

TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL IMPORTACIÓN FCL

INCOTERM CFR DIRECCIÓN RECOGIDA: revesia Tajo, 45 nave A4 poligono la raya 28816 camarma de esterueles , MADRID.

PRODUCTO General

VOLUMEN 4.0300 M3

FLETE INTERNACIONAL - SERVICIO FCL

TRAYECTO BARCELONA - CARTAGENA

CONTENEDOR	TARIFA x CONTENEDOR	FRECUENCIA	T/T DIAS	VIA	VIGENCIA
Cont. 40' HC	USD 0.00	Quincenal	0	-	2020/07/30 - 2020/07/30

COSTOS EN DESTINO

CONCEPTO	MONEDA	TARIFA	VARIACION	BASE	MINIMA
COMODATO	USD	22.00	Cont.		0.00
DISMOUNTING	USD	31.00	Cont.		0.00
DOCUMENT FEE	USD	50.00	BL		0.00
EMISION BL	USD	30.00	BL		0.00
INGRESO SOCIEDAD PORTUARIA	USD	27.00	BL		0.00
MANEJO	USD	70.00	Cont.		0.00
SEGURO LIMPIEZAS Y DAÑOS	USD	25.00	Cont.		0.00
THC	USD	100.00	Cont.		0.00

Fuente: correo electrónico corporativo

Para la creación de la cotización se debe tener en cuenta:

- Nombre del cliente
- Tipo de operación
- Puerto de origen
- Puerto de destino
- Modalidad FCL (contenedor) o LCL (carga suelta)
- Incoterm
- Tipo de producto

Al tener estos datos se podrá observar las tarifas que hay con las diferentes navieras y el analista de soporte de ventas analizará y escogerá la más económica y podrá modificar la tarifa para que la empresa pueda obtener ganancias en la operación.

Al escoger la naviera, aparecerán varios costos en origen o destino, estos se dejan o se modifican según lo pactado con la naviera y el cliente sin ocasionar una pérdida a la empresa.

5.5 Files para Exportación e Importación Marítimos y Terrestres

Imagen 10. File de exportación.

MBL							
SHIPPER	CONSIGNEE						
Malco Cargo - MEDELLIN COD ACI 177 // NIT: 811.028.981-4 // ADDRESS: Calle 8B No 85-191 Edificio Puerto Seco oficina 511 // PHONE: (574) 352 13 13 // CITY: MEDELLIN - COUNTRY: COLOMBIA	HARBOUR INTERNATIONAL OF PANAMA, S.A., PANAMÁ, COSTA DEL ESTE, BEHIND TO COCHEZ, 3RD. FLOOR, OFFICE I, Phone: (507) 398-5368(67)						
	NOTIFY THE SAME AS CONSIGNEE						
HBL							
SHIPPER	CONSIGNEE						
COMPAÑIA NACIONAL DE CHOCOLATES S.A.S NIT: 8110360309 ADDRESS: CR 43 A 1 A 00 SUR 143 PHONE:2661500 RIONEGRO - COLOMBIA	COMERCIAL POZUELO PANAMA S.A NIT: ADDRESS: CL 50 GLOBAL BANK PISO 38 OF 3801 PHONE: . CITY - COUNTRY: PANAMA						
	NOTIFY HBL THE SAME AS CONSIGNEE						
GENERAL INFORMATION							
Incoterm: Free on board - FOB Port of loading: CARTAGENA, CO Port of destination: MANZANILLO, PA Place of Delivery: N/A Modo de Servicio: PORT-PORT Tipo de producto: General Nombre del producto: Chocolates Harmonized code: 0000.00.00.00 Purchase order: PO: 1200 TT 40017617 Aduana: Mario Londoño S.A. Asesor operativo aduana: Gloria Lucia Quintero Gil Carrier: CMA CGM -> AGENCIA MARITIMA INTERNACIONAL S.A.S. Número contrato naviera: QBGA000208 Motonave: AS FILIPPA Viaje: OUR1PR1MA Etd puerto de origen: lunes, 31 de agosto de 2020 Cut off documental: miércoles, 26 de agosto de 2020 Cut off físico: sábado, 29 de agosto de 2020 Modalidad: FCL - Full Containers Load Container: <table border="1"> <tr> <td>0</td> <td>Cont. 20' STD</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>Cont. 40' STD</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>Cont. de 40' HC</td> </tr> </table> Weight: 18000 KG Ciudad de retiro del contenedor: MEDELLIN	0	Cont. 20' STD	0	Cont. 40' STD	1	Cont. de 40' HC	Flete MBL: COLLECT Flete HBL: COLLECT MBL Issuing: SWB Emisión MBL origen: Copia Emisión MBL destino: Original Costos en BL: BL Fletado Emisión HBL origen: Copia Emisión HBL destino: Original Gastos en Origen: PREPAID Gastos en Destino: COLLECT Net rate: Selling rate: Profit share: 60 USD Variación: Contenedor Facturación profit: Facturar al agente Insurance: NO Condiciones de pago: 60 Empresa de transporte terrestre: Flete terrestre: COP Tipo de servicio: Se necesitan coteros: NO Se requiere inspector de carga: NO Se requiere monta carga: NO Instrucciones especiales de manejo: Apto alimentos, 1 X 40 HC RF TEMPERATURA 16°C, VENTITACION CERRADA HUMEDAD 70% ; asignacion en Medellin, MN AS FILIPPA OUR1PR1MA Agosto 31 // CMA-CGM // En el BL debe estar reflejado y con entrega SEAWAYBILL
0	Cont. 20' STD						
0	Cont. 40' STD						
1	Cont. de 40' HC						

Fuente: <https://tccbpos->

my.sharepoint.com/personal/mcbetancur_tcc_com_co/Documents/Nataly/Nacional%20de%20Chocolate/EMMED08200031.pdf

Primero se diligencia los datos del MBL, el Shipper es el agente Malco Cargo y el Consignee es el agente en destino. La información del HBL, el Shipper es el vendedor, quien hace la

exportación y el Consignee es el cliente que realia la compra. En Notify siempre va “same as consignee” que son a quienes se les informa acerca del embarque.

En información general va el incoterm, puerto de origen y destino, el producto, la partida arancelaria, la aduana, la naviera, el número de contrato, la motonave, el viaje, la fecha estimada de zarpe (ETD- estimated time o departure) que indica el día en que saldrá la motonave desde el puerto de origen, el cutt of documental y físico se ponen las fechas en las cuales se cumple el límite de la entrega de la documentación, número y tipo de contenedor con su peso, poner si la emisión del MBL y HBL en origen y destino son copia u original, poner si los gastos de origen y destino son prepaid (si es pagado en origen) o collet (si es pagado en destino), etc. La Instrucción especial de manejo se coloca información importante que antes no fue especificada y que es necesario que sepa el equipo de operaciones.

Imagen 11. File de importación



Miércoles, 26 de agosto de 2020

SHIPPING INSTRUCTION NO. 47985 - IMBLOG08200022

Date 26/08/2020

MBL

<p>SHIPPER HARSOUR GUATEMALA</p>	<p>CONSIGNEE Name: Malco Cargo NI: 811.028.981-4 COD ACI 177 Address: Calle 88 No 65-191 Edificio Puerto Seco oficina 511 City - Country: MEDELLIN - COLOMBIA ALBA PILAR SALGADO Coordinadora Operativa (571) 7430438 Ext. 234 apsalgado@tcc.com.co</p>
NOTIFY SAME AS CONSIGNEE	

HLB

<p>SHIPPER GUATELATEX, SOCIEDAD ANONIMA</p>	<p>CONSIGNEE Name: ETERNA SA NI: 890002274-0 Address: AC 26 57 83 ED T 7 P 4 Phone: 2601100 City - Country: BOGOTA - COLOMBIA N/A</p>
NOTIFY SAME AS CONSIGNEE	

Forwarding Agent
Name: Malco Cargo
NI: 811.028.981-4
COD ACI 177
Address: Calle 88 No 65-191 Edificio Puerto Seco oficina 511
City - Country: MEDELLIN - COLOMBIA

GENERAL INFORMATION

<p>PLR (Place of Receipt) Port of Destination BUENAVENTURA, CO</p>	<p>Port of Loading PUERTO QUETZAL, GT</p>
<p>Incoterms FOB - Free on board Commodity AS PER BL ATTACHED</p>	<p>FREIGHT - MBL COLLECT FREIGHT - HBL COLLECT</p>
<p>Harmonized Code N/A</p>	<p>Importación Marítima - FCL Condiciones de pago Sin definir</p>
<p>Purchase Order 47-4667 Aduana: MARIO LONDOÑO Ejecutivo de Cuenta: Jenny Carolina Osorio Castro</p>	

		TIPO CONTENIDOR			
Standar		Open TOP		Flat Rack	Otro
20	1	20	0	20	0
40	0	40	0	40	0
40 HC	0	40 HC	0		

<p>Weight N/A Carrier HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA</p>	<p>Measure N/A</p>
<p>Net Rate N/A Profit Share USD 50 / CONT BL/AWB issuing DESTINO</p>	<p>Selling Rate AS AGREED</p>

Fuente: <https://tccbpos->

my.sharepoint.com/personal/mcbetancur_tcc_com_co/Documents/Nataly/Eterna/82943%20IMB%20OG08200022.pdf

En la Shipping Instruction de importación, inicialmente se debe colocar la información del MBL, el Shipper que es el agente en origen y el consignee es el agente Malco Cargo. En el HBL, el Shipper es el vendedor de la mercancía y el consignee es el comprador. El Notify siempre se pone “same as consignee” para que se les informe a ellos la situación del embarque.

En información general va el puerto de cargue y de descargue, el incoterm, el producto, se especifica si el MBL y el HBL son prepaid (si es pagado en origen) o collect (si es pagado en destino), la aduana, el número y tipo de contenedor, su peso, la naviera, el profit que es lo que se le dará al agente y la emisión del BL.

Esta información debe estar diligenciada correctamente sin un error porque luego se le pasara vía correo al equipo operativo para seguir con el proceso.

Imagen 12. File terrestre

Comentarios x File					
File: TTMED09200028	Tarifa	Responsable	Comentario	Fecha Comentario	Mostrar al Cliente?
N/A	Juan Camilo Garro Lopez		Favor coordinar con TACMO DO ADUANA: FILE MALCO: IMMED08200030 TRANSPORTE: EXPRESO Tarifas netas:4.300.000 Devolución: 600.000 Tarifas de venta: 5.082.616 Devolución: 650.000 Origen: Cartagena Destino: Medellin Contenedor: 2x40 HC Contiene: ZIPPERS FOR PLASTIC BAG Cantidad: 2 Peso: 28.360 KGS Volumen: Valor mercancía: 115.711.2 USD	24/09/2020 02:34:08 p.m.	No

Fuente:

<http://orion.malco.com.co/SIMApp/SIMRC/Logistica/LogisticaHome/ChangeOption?urlRedirect=%2FOPERACIONES%2FwfNegociosFiles.aspx>

En este file se llena información que debe saber el equipo operativo. Siempre la operativa del transporte terrestre es Yenni Roldan.

El file terrestre debe contener las siguientes características:

- Favor coordinar con: la transportadora terrestre
- DO aduana: es el número de operación interna que tiene Mario Londoño

- File Malco: si la operación viene de un trayecto internacional que Malco cargo haya hecho. Es el número de operación interna de Malco carga
- Transporte: se pone si es expreso (contenedor) o consolidado (si es carga suelta)
- Tarifas netas: va el precio al cual le sale a Malco Cargo el transporte terrestre
- Tarifa neta devolución: va el precio al cual le sale a Malco Cargo la devolución del contenedor.
- Tarifas de venta: el precio al cual se le vende al cliente el transporte terrestre
- Tarifa venta devolución: el precio que se le cobrara al cliente por la devolución del contenedor.
- Origen: de donde saldrá la mercancía.
- Destino: el lugar donde se debe llevar la mercancía.
- Contenedor: tipo de contenedor.
- Contiene: especificar el producto.
- Cantidad: va la cantidad de contenedores.
- Peso: peso del contenedor en kilogramos.
- Valor mercancía: especificar el valor de la mercancía en dólares.
- Notas: se pone la información adicional que la operativa debe tener en cuenta, por ejemplo, si el transporte terrestre se realizara después de que se termine la nacionalización.

5.6 Solicitud Tarifarios a Agentes y proveedores Nacionales

Imagen 13. Solicitud de tarifa terrestre

solicitud de tarifa spot 22167 para el cliente SEPHNOS COLOMBIA SAS

Sr Ivan

De la manera más cordial me permito confirmar tarifa a manejar para el siguiente despacho

Puerto de origen	CARTAGENA
Puerto de destino	Choconta
Tipo de operación	IMPORTACIÓN
DTA	No
OTM	No
Nombre del cliente	SEPHNOS COLOMBIA SAS
INCOTERM	
Si es EXW enviar dirección	
Descripción de la Mercancía	DESTINO: CHOCONTÁ, CUNDINAMARCA 1 x 40HC PESO SIN TARA: 9.700 KG CARGA: SISTEMAS AUTOMATICOS PARA EL SUMINISTRO DEL ALIMENTO A LAS AVES EN EXPLOTACIONES AVICOLAS VALOR CARGA: EUR 32747.90 INCLUIR DEVOLUCIÓN DEL VACÍO
Naturaleza de la Mercancía	General
Valor Mercancía	0
Valor del Seguro	0
Partida Arancelaria	
Consecutivo SPOT	22167
Peso (Kg)	0
Días Libres	0
Fecha Vigencia Solicitada	2020-10-09

Tarifa \$3.820.000 libre de cargue y descargue dejando en bogota
Devolución en compensación \$650.000

Fuente: correo electrónico corporativo

Al recibir la solicitud del spot terrestre en el correo electrónico corporativo, el practicante enviara un e-mail a las transportadoras terrestres solicitando la tarifa para lo requerido según el spot y debe dejar en copia a Juan Camilo jefe de Pricing Desk para él hacer un seguimiento y al analista de soporte de venta encargado del cliente que necesita el servicio de transporte terrestre para escoger la tarifa más favorable para el usuario.

En la imagen anterior se puede evidenciar el spot y la respuesta de la transportadora con la tarifa.

5.7 Actividades Administrativas del Área de Pricing Desk

- a) Solicitar documentación 0170 a todos los proveedores de Malco cargo vía e-mail, esto se debe realizar cada año con el fin de actualizarlos como proveedores y establecer mecanismos y procedimientos de prevención, detección y control del lavado de activos, contrabando, evasión y cualquier otra conducta irregular asociado con operaciones de comercio exterior que podrían significar signos de alerta sospechosas.

La documentación solicitada es la siguiente:

- Formato de Conocimiento proveedores, completamente diligenciado (conforme la circular externa de la DIAN 0170 de 2002 numeral 5.2.1). En las casillas que no aplica, se debe anotar No Aplica (N/A).(enviarlo diligenciado y escaneado)
- Acuerdo de seguridad. No requiere ser autenticado.(enviarlo diligenciado y escaneado)
- Contrato de Transmisión de datos. No requiere ser autenticado. (enviarlo diligenciado y escaneado)
- Certificado original vigente de existencia y representación, con fecha de expedición no mayor a 30 días.
- Copia vigente del RUT
- Fotocopia ampliada al 150% del documento de identidad del representante legal.
- Referencia Bancaria, con fecha de expedición no mayor a 3 meses. |
- Referencia Comercial, con fecha de expedición no mayor a 3 meses. |
- Estados financieros a diciembre 2018 (Notas, dictamen, estado de resultados)

- Certificado ISO, BASC, etc.

En caso de que el proveedor no aplique alguna de estas, debe confirmarlo con una carta o vía email según lo requiera.

- Hacer capacitación a la nueva practicante de Pricing Desk.
- Mantener las tarifas del sistema actualizados de los consolidadores y de las navieras.

En ambos tarifarios debe de ir la región, el país, el puerto de origen, puerto de destino, la moneda, el valor del flete, la mínima, la frecuencia, el tiempo de tránsito, la vigencia y el servicio.

Imagen 14. Tarifario consolidadores

A	B	C	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Llave	REGION	PAIS	PUERTO ORIGEN	PUERTO DESTINO	MONEDA	W/M	MIN	RECUEM	IMPO TRAF	VIGENC	SERVICIO	
1												
2	Hong Kong 1-Buenaventura	ASIA	China	Hong Kong 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	33	14-oct	Directo
3	Ningbo 1-Buenaventura	ASIA	China	Ningbo 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	27	14-oct	Directo
4	Qingdao 1-Buenaventura	ASIA	China	Qingdao 1	Buenaventura	USD	65	65	Semanal	28	14-oct	Directo
5	Shanghai 1-Buenaventura	ASIA	China	Shanghai 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	28/34	14-oct	Directo
6	Shenzhen 1-Buenaventura	ASIA	China	Shenzhen 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	31	14-oct	Directo
7	Busan 1-Buenaventura	ASIA	Korea	Busan 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	27	14-oct	Directo
8	Nhava Sheva 1-Buenaventura	ASIA	India	Nhava Sheva 1	Buenaventura	USD	41	41	Semanal	58/60	14-oct	Directo
9	Kaoshiung 1-Buenaventura	ASIA	Taiwan	Kaoshiung 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	35	14-oct	Directo
10	Keelung 1-Buenaventura	ASIA	Taiwan	Keelung 1	Buenaventura	USD	80	80	Semanal	31	14-oct	Directo
11	Dalian 1-Buenaventura	ASIA	China	Dalian 1	Buenaventura	USD	85	85	Semanal	39,5	14-oct	Busan
12	Yantian 1-Buenaventura	ASIA	China	Yantian 1	Buenaventura	USD	86	86	Semanal	36	14-oct	Hong Kong
13	Xiamen 1-Buenaventura	ASIA	China	Xiamen 1	Buenaventura	USD	85	85	Semanal	35	14-oct	Busan
14	Tianjin (Xingang) 1-Buenaventura	ASIA	China	Tianjin (Xingang) 1	Buenaventura	USD	85	85	Semanal	37	14-oct	Busan
15	Adelaide 1-Buenaventura	ASIA	Australia	Adelaide 1	Buenaventura	USD	185	215	Semanal	52	14-oct	Hong Kong
16	Birsbane 1-Buenaventura	ASIA	Australia	Birsbane 1	Buenaventura	USD	165	165	Semanal	46	14-oct	Hong Kong
17	Flemantle 1-Buenaventura	ASIA	Australia	Flemantle 1	Buenaventura	USD	165	165	Semanal	49	14-oct	Hong Kong
18	Melbourne 1-Buenaventura	ASIA	Australia	Melbourne 1	Buenaventura	USD	135	135	Semanal	48	14-oct	Hong Kong
19	Sydney 1-Buenaventura	ASIA	Australia	Sydney 1	Buenaventura	USD	125	125	Semanal	51	14-oct	Hong Kong
20	Chittagong 1-Buenaventura	ASIA	Bangladesh	Chittagong 1	Buenaventura	USD	128	128	Semanal	51	14-oct	Hong Kong
21	Sihanoukville 1-Buenaventura	ASIA	Cambodia	Sihanoukville 1	Buenaventura	USD	132	132	Semanal	45	14-oct	Hong Kong
22	Phnom Penh 1-Buenaventura	ASIA	Cambodia	Phnom Penh 1	Buenaventura	USD	148	148	Semanal	60	14-oct	Hong Kong
23	Dongguan 1-Buenaventura	ASIA	China	Dongguan 1	Buenaventura	USD	94	94	Semanal	36	14-oct	Hong Kong
24	Foshan 1-Buenaventura	ASIA	China	Foshan 1	Buenaventura	USD	95	95	Semanal	36	14-oct	Hong Kong
25	Fuzhou 1-Buenaventura	ASIA	China	Fuzhou 1	Buenaventura	USD	90	90	Semanal	43	14-oct	Hong Kong
26	Huangpu 1-Buenaventura	ASIA	China	Huangpu 1	Buenaventura	USD	90	90	Semanal	37	14-oct	Hong Kong

Fuente: <https://tccbpos->

[my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[80193C27-50CC-6475-5DF4-](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=defa](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[ult&mobileredirect=true](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

Imagen 15. Tarifario navieras

B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
PROVEEDOR	PAIS	ORIGEN	DESTINO	20	40 ST	40HC	EMPO TRAM	(SEMANA	GENCIA IN	GENCIA FIA	TIPO DE CONT	DEBIT MIN	VIA	COMENTARIO	DIAS LIBRE
OCEAN NETWORK EXPRESS COLOMBIA S.A.S.	CHINA	YANTIAN,CN	ENAVENTURA	USD 3.625,00	USD 3.875,00	USD 4.025,00	36	SEMANAL	06/10/2020	14/10/2020	CONT TRIMAN	50 USD	HONG KONG	please USD 8	21
OCEAN NETWORK EXPRESS COLOMBIA S.A.S.	CHINA	SHEKOU,CN	ENAVENTURA	USD 3.625,00	USD 3.875,00	USD 4.025,00	38	SEMANAL	06/10/2020	14/10/2020	CONT TRIMAN	50 USD	DIRECTO	please USD 8	21
OCEAN NETWORK EXPRESS COLOMBIA S.A.S.	CHINA	SHANGHAI,CN	ENAVENTURA	USD 3.625,00	USD 3.875,00	USD 4.025,00	36	SEMANAL	06/10/2020	14/10/2020	CONT TRIMAN	50 USD	DIRECTO	please USD 8	21
OCEAN NETWORK EXPRESS COLOMBIA S.A.S.	CHINA	NINGBO,CN	ENAVENTURA	USD 3.625,00	USD 3.875,00	USD 4.025,00	37	SEMANAL	06/10/2020	14/10/2020	CONT TRIMAN	50 USD	DIRECTO	please USD 8	21

Fuente: <https://tccbpos->

[my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[80193C27-50CC-6475-5DF4-](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=defa](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[ult&mobileredirect=true](https://my.sharepoint.com/:x/r/personal/krendons_tcc_com_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B80193C27-50CC-6475-5DF4-4BE30832E1D7%7D&file=tarifarios%20FCL%20IMPORTACION%202020.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

5.8 Propuesta de Valor

Los trabajadores son un pilar fundamental en cualquier compañía, son lo más importantes, ellos son la cara de la empresa y afectan directamente la experiencia y satisfacción del cliente. La clave del éxito se basa en que ellos estén comprometidos y se sientan realizados y felices con las funciones que desempeñan. Son los cimientos, quienes realizan las funciones que hacen que la empresa produzca, crezca y se consolide en el mercado.

Uno de los problemas existentes en la compañía, especialmente en el área de Pricing Desk son los indicadores que miden a los analistas de soporte de venta y a los analistas de negociación, y los evalúan por la cantidad de solicitudes que se montan en el sistema y no por la efectividad de las mismas. Por esta razón el analista se preocupa más por el indicador, por montar solicitudes

para subir su nivel y mantener su empleo que por darle una buena respuesta al cliente y cerrar negocios.

Para esto es importante que el área de negociación replantee los indicadores que medirán a los analistas.

6. Aporte a mi Formación Personal

La experiencia de práctica vivida en el grupo TCC contribuyo al crecimiento personal del practicante. Allí pudo mejorar muchas habilidades, así como adquirir otras que le permitirán a futuro ser un profesional idóneo y competitivo en el mercado laboral y formado con la calidad necesaria para poder analizar y plantear soluciones a los diferentes problemas que se vayan presentado.

En las prácticas aprendí a ver toda responsabilidad o tarea nueva no con temor sino, como un reto y un nuevo aprendizaje y aprendí a ver cada error como un aprendizaje. También pudo percibir que la comunicación y la buena disposición contribuyen a generar un buen clima laboral, tener una actitud tolerante y abierta facilita la interacción con otras personas a nivel personal y profesional.

También el trabajo en equipo es algo fundamental en esta área y aprender hacerlo no es tan sencillo, requiere ser humildes, saber escuchar y a veces si es nuestro papel, mandar.

7. Aporte a mi Formación Profesional

El aporte de las prácticas a la formación del profesional fue muy fructífera ya que fue el primer paso del estudiante en el mercado laboral, donde conoció el ambiente que se vive en una empresa y el trabajo en equipo que se realizó para dar siempre una buena respuesta a todos los clientes de la organización.

La práctica profesional fue esencial para que el estudiante desarrollara sus habilidades y aplicara los conocimientos adquiridos durante la carrera y aprendiera más sobre el área en la que había decidido desarrollarse, en este caso Pricing Desk donde el estudiante tuvo más claridad acerca del tema de la logística, contenedores, puertos, incoterms, etc.; ya que el aula de clase no es suficiente para el profesional de hoy, necesita estar sumergido en un ambiente laboral para ir aprendiendo y adquiriendo experiencia que es sumamente importante para un futuro a la hora de buscar un empleo.

Las prácticas también proporcionan una mejor y más amplia red de contactos, que favorecen a nuevas oportunidades de empleo ya que no siempre se está en el mismo lugar ni en la situación que nos gustaría. En definitiva, el aprendizaje del estudiante en la Agencia de Carga fue enriquecedora ya que las prácticas fueron el puente entre la teoría aprendida en clases y el mundo profesional y la motivación para un mayor aprendizaje, tales como la búsqueda de estudios de postgrado.

8. Conclusiones

- Las prácticas empresariales son fundamentales para todo estudiante a aterrizar y aplicar teorías que aprendió en la universidad. Además, ayuda al practicante a conocer cómo es en realidad el mundo laboral, conociendo cuáles son las responsabilidades de los trabajadores, cómo es tener superiores, trabajar en equipo, manejar la presión o cumplir horarios.
- Realizar las prácticas en una Agencia de Carga es una excelente opción para los estudiantes de Negocios Internacionales ya que podrán conocer y profundizar acerca de la logística y los términos incoterms que son conceptos que llaman mucho la atención a todo estudiante de esta carrera. También porque el estudiante puede aplicar los conocimientos adquiridos a la par que aprende de otras personas que saben más y tiene más experiencia en el tema.
- Las prácticas empresariales ayudan darle al estudiante una opción sobre el enfoque que le dará a su carrera.
- Una Agencia de carga es una empresa que maneja diferentes formas de operar en un mercado, debido a que no solamente actúa como intermediario entre un transportista y el exportador/importador sino también como una empresa que se encarga de vender el servicio directamente al cliente contactando a otros agentes en el extranjero
- El agente de carga ofrece soluciones de logística integral al cliente de acuerdo con las necesidades de este último, sin limitantes en la ubicación geográfica, peso, dimensiones y tipo de producto a transportar.

9. Recomendaciones

Tener un buen nivel de inglés.

Tomar nota o grabar si es posible, todas las indicaciones que dan para la realización de alguna tarea.

Preguntar todo, no quedarse con la duda.

Responder con todas las actividades que se asignan.

Aprovechar al máximo el tiempo.

Crear varias carpetas con los respectivos nombres de los analistas y poner allí las cotizaciones y files que nos asignan.

Arriesgarse a hacer nuevas tareas.

Dar prioridad a lo más urgente.

Ser puntual.

Ser educado y respetuoso con los demás.

10. Webgrafía

Referencias

TCC. (s.f.). *Nosotros*. Obtenido de TCC: <https://www.tcc.com.co/corporativo/nosotros/>