

**DIAGNOSTICO DE LOGÍSTICA DE TRANSPORTE EN EL PROCESO DE
IMPORTACION DE LA EMPRESA TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL
VALLE LTDA**

MARIO FERNANDO DELGADO RAMOS

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2005**

**DIAGNOSTICO DE LOGÍSTICA DE TRANSPORTE EN EL PROCESO DE
IMPORTACION DE LA EMPRESA TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL
VALLE LTDA**

MARIO FERNANDO DELGADO RAMOS

**Trabajo presentado como Requisito Parcial para Optar al Título de
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo**

**ASESOR
MARCO VINICIO PAREDES CIFUENTES**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2005**

“Las ideas y conclusiones aportadas en el presente trabajo de grado son responsabilidad exclusiva de su autor”.

Artículo 1. Del acuerdo 324 del 11 de octubre de 1966, emanado del honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de Aceptación:

Asesor Docente

Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, Mayo de 2005

AGRADECIMIENTOS

A la UNIVERSIDAD DE NARIÑO, por haberme brindado todos los conocimientos adquiridos para realizarme como profesional, A la Doctora LUZ ANGELA HIDALGO, Gerente General de la empresa TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA, por permitirme la oportunidad de realizar la pasantía en la compañía, al Señor ALBERTO CAICEDO, Coordinador Logístico, por su apoyo incondicional para la realización y aplicación del plan de trabajo y a todos los funcionarios que me brindaron colaboración para realizar mi trabajo de pasantía, a todos ellos mil y mil gracias por ser personas amables y poseer un sentido de colaboración amplio.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por ser quien me ilumina y me da las fuerzas suficientes para conseguir mis metas, ya que sin el nada hubiera sido posible.

A mi hermanito, por ser mi máxima motivación para salir adelante, quien me inspira para realizar todo cuanto quiero.

A mi familia, por ser esas personas incondicionales que me apoyan cuando lo necesito para ayudarme a salir a delante.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	18
1. JUSTIFICACION	20
2. OBJETIVOS	21
2.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS	21
3. METODOLOGIA	22
4. PRESENTACIÓN DE TRANSPRENSA LTDA	23
4.1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	23
4.2. RESEÑA HISTORICA	23
4.3. MISION	24
4.4. VISION	24
4.5. PROPOSITOS	24
4.6. VALORES	25
4.7. PORTAFOLIO DE SERVICIOS	25
4.7.1. Carga Masiva	25
4.7.2. Paqueteo	25
4.7.3. Currier	25
4.7.4. Cuenta Corriente	26
4.7.5. Contra Entrega	26

4.7.6.	Flete de Contado	26
4.8.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	26
5.	MANEJO DE MERCANCÍAS FRACCIONADAS	29
6.	FASES DEL PROCESO DE LOGÍSTICA DE TRANNSPORTE	32
6.1.	SOLICITUD DEL SERVICIO	32
6.2.	DISPOSICIÓN DEL PARQUE AUTOMOTOR	32
6.3.	ORDEN DE CARGUE	32
6.4.	RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS	33
6.5.	DESPACHO DE MERCANCÍAS	34
6.6.	ENTREGA DE MERCANCÍAS	34
7.	FUNCIONES COMO PASANTE	36
7.1.	DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO	36
7.2.	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	36
7.3.	RELACIONES INTERPERSONALES	37
8.	ANÁLISIS DOFA	38
8.1.	ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DEL DEPARTAMENTO DE COORDINACIÓN LOGÍSTICA	38
8.1.1.	Análisis Interno	38
8.1.2.	Análisis externo	39
8.2.	FORMULACION DE ESTRATEGIAS	39
8.2.1.	Estrategias FO	39
8.2.2.	Estrategias FA	40
8.2.3.	Estrategias DA	40

8.2.4. Estrategias DO	41
9. ALTERNATIVAS DE SOLUCION A LOS PROCESOS	42
9.1. ESTUDIO DE MERCADO	42
9.2. SERVICIO AL CLIENTE	42
9.3. TECNOLOGÍA	42
9.4. PROVEEDORES	42
9.5. PLAN DE ACCION	42
9.6. CONTROL	43
9.7. COMERCIALIZACION	43
9.8. CARTERA	43
9.9. CAPASITACION	43
9.10. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	43
9.11. PLAN PROMOCIONAL	43
10. PLAN OPERATIVO PARA EL MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE LOGÍSTICA	44
CONCLUSIONES	48
RECOMENDACIONES	50
BIBLIOGRAFÍA	51
ANEXOS	

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Estructura Organizacional	28
Figura 2. Proceso de Logística de Transporte para mercancía Completa y fraccionada de importaciones	35

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Matriz DOFA	53
Anexo B. Factura Comercial	54
Anexo C. Manifiesto de Carga Internacional	55
Anexo D. Carta Porte Internacional	56
Anexo E. Declaración de Importación	57
Anexo F. Guía de Salida	58
Anexo G. Orden de Cargue	59
Anexo H. Remesa de Despacho	60
Anexo I. Manifiesto de Carga	61
Anexo J. Anexo Manifiesto	62
Anexo K. Factura Cuenta Corriente	63

GLOSARIO

? **ADUANA:** oficina publica establecida generalmente en los puestos y fronteras para registrar el trafico internacional, las mercancías que se importan o exportan y cobrar los derechos arancelarios que corresponda.

? **ALMACENAMIENTO:** es el almacenamiento de productos que se movilizan a través de las operaciones de la Distribución Física Internacional, antes de su país exportador o durante el transito internacional, cuando se lleva a cabo transbordos, y antes de la llegada al local de importador en el país importador.

? **APILAR:** colocar una mercancía sobre otra, atendiendo las normas y especificaciones de cada una de ellas, las cuales les vienen impresas en cada embalaje.

? **ESTIBADORES:** grupo de personas que trabajan dentro del deposito por un jornal o diario, colaborando en la manipulación de las mercancías.

? **COMERCIO:** intercambio de bienes y servicios entre un comprador y un vendedor a un determinado precio, estableciendo de venta al publico.

? **COMERCIO INTERNACIONAL:** intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo, el cual ha permitido la globalización y el crecimiento de mercados.

? **CONTRABANDO:** actividad delictiva consistente en el comercio de mercancías de origen ilícito, o que siendo licitas escapan al control de hacienda pública.

? **CARTA APORTE:** evidencia del contrato de transporte por carreteras, donde se especifican las condiciones y recibo de las mercancías, por el transportador este contrato lo afecta el importador o exportador de la empresa transportadora.

? **DEPOSITO:** recinto publico o habilitado por la autoridad aduanera por el almacenamiento de mercancías, bajo control aduanero, para todos los efectos se considera como zona primaria aduanera.

? **DEPOSITO HABILITADO:** son lugares autorizados por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero.

? **EXPORTACIÓN:** venta de productos producidos en territorio nacional a países extranjeros, su contra partida es la entrada reciproca de divisas.

? **EMBALAJE:** es la correcta preparación de la mercancía para su transporte, como lo es el país exportador, transito internacional y el país importar, para así de una u otra manera evitar el deterioro o daño de la mercancía transportada.

? **FRONTERA:** zona limítrofe entre dos países o línea divisoria entre los dos estados.

? **REMESA:** documento entregado al conductor después de autorizado el levante de la mercancía para el fácil y legal transporte realizado dentro del país hasta su destino.

? **IMPORTACIÓN:** entrada al territorio aduanero nacional de bienes y servicios adquiridos en otros países, acompañada de una salida de divisas como contra partida.

? **LEVANTE:** acto por el cual la actividad aduanera permite a los interesados la disposición de mercancías previo cumplimiento de los requisitos legales o el otorgamiento de garantía, el plazo es el mismo establecido para el almacenamiento de mercancías.

? **MANIFIESTO:** evidencia del contrato de transporte por carreteras, donde se especifican las condiciones y recibo de las mercancías, por el transportador este contrato lo afecta el importador o exportador de la empresa transportadora, en donde se especifica el tipo de carga que se esta transportando en ese momento.

RESUMEN

TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA, es una empresa dedicada al transporte de mercancías, tanto fraccionada como carga completa, por esta razón su objetivo es el control y realización de distintos procesos de logística, que permiten obtener el producto de optima calidad en el momento indicado, en el sitio requerido y a precio competitivo.

Cabe anotar que TRANSPRENSA, cumple su misión a través de diferentes clases de mercancía, siendo la carga completa la de mayor interés en este diagnostico, así como la organización del departamento de Coordinación Logística.

Ipiales es un centro estratégico para el desarrollo del Comercio Internacional en Colombia, puesto que esta ciudad es la puerta de ingreso de mercancías, provenientes de Sudamérica y por esta razón TRANSPRENSA, a dedicado sus esfuerzos al transito de Importaciones y su distribución a todo el país.

Para esto la empresa ofrece una gama de servicios complementarios, en cuanto al pago de fletes y seguros por parte del Importador, como lo son: la cuenta corriente si el cliente a cumplido con los requisitos de la empresa para otorgar el crédito, este se realiza con una facturación quincenal después de entregada la mercancía. El servicio contra entrega con el cual el cliente cancela el flete y seguros al momento de recibir la mercancía y el flete de contado con el cual el remitente cancela el servicio al momento de aforar su mercancía.

Estas mercancías como todas están sujetas a riesgos, por lo cual el transportador exige que se tome un seguro que ampare las perdidas o daños a la carga durante el transito hasta el destino final. Por lo general las normas del contrato de seguro están contenidas en el Código de Comercio.

Ya que con la realización de un diagnostico situacional interno(fortalezas y debilidades) y externo (oportunidades y amenazas) por medio de un análisis DOFA para identificar las principales falencia y proponer estrategias que ayuden a mejorar el proceso de logística de transporte.

ABSTRACT

TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA, is a company dedicated to the transport of goods, so much fractional as complete load, for this reason its objective is the control and realization of different logistics processes that allow to obtain the product of good quality in the suitable moment, in the required place and to competitive price.

She fits to score that TRANSPRENSA, completes its mission through different merchandise classes, being the complete load that of more interest in this I diagnose, as well as the organization of the department of Logistical Coordination.

Ipiales is a strategic center for the development of the International Trade in Colombia, since this city is the door of entrance of goods, coming from South America and for this reason TRANSPRENSA, had dedicated its efforts to the I traffic from Imports and its distribution to the whole country.

For this the company offers a range of complementary services, as for the payment of you freight and sure on the part of the Importer, as they are it: the average bill if the client to compliment with the requirements of the company to grant the credit, this he is carried out with a biweekly billing after having given the merchandise. The service against delivery with which the client cancels the one freights and sure to the moment to receive the merchandise and the one freights of counted with which the remittent one cancels the service to the moment to appraise her merchandise.

These goods like all are subject to risks, reason why the transporter demands him to take a for sure it aids the lost ones or damages to the load during the I traffic until the final destination. In general the norms of the insurance contract are contained in the Code of Trade.

Since with the realization of an I diagnose situational intern (strengths and weaknesses) and external (opportunities and threats) by means of an analysis DOFA to identify the main to propose strategies that you help to improve the process of logistics of transport.

INTRODUCCIÓN

El proceso gerencial de logística, involucra el control de distintos procesos productivos que permite obtener el producto de óptima calidad en el momento indicado, en el sitio requerido y a precio competitivo, incluidos los flujos de información y control.

La correcta entrega de productos tangibles es el gran reto de la logística, la fidelidad de un cliente de por sí infiel y con gran facilidad para cambiar de transportador, debe mantenerse con un excelente servicio. Un aspecto fundamental para cumplir con el compromiso logístico del transportador es la entrega rápida y fiable del producto.

En el proceso de comercialización es necesario llevar el producto al comprador en condiciones de competitividad, calidad óptima y Justo a Tiempo. Pero en cada uno de estos procesos aparece la infraestructura de transporte como una parte indispensable para la movilización física de la mercancía objeto de la negociación, es decir de la CARGA. Los empresarios de nuestro país están buscando la adecuación de niveles de desempeño óptimo en los diferentes procesos de intermediación, tales como el asesoramiento en los mismos, todo esto, regido estrictamente por las normas legales existentes exigidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

El transporte por carretera constituye un factor estratégico en desarrollo de las exportaciones e importaciones ya que facilita el acceso a las diferentes industrias, factorías y productores, y comunica mediante las carreteras a los puertos internacionales por donde transita la carga al exterior.

Nariño, cuenta con una gran ventaja que es la frontera internacional colombo ecuatoriana, ésta representa grandes beneficios para las empresas transportadoras, puesto que incrementa la demanda del servicio que prestan debido al paso obligatorio de las mercancías por zona primaria.

El presente proyecto propone la realización de la pasantía en una de estas empresas relacionadas con el transporte dentro del comercio internacional, para ello se ha tomado como alternativa de grado la empresa TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA. Como una forma de aportar los conocimientos adquiridos a la sociedad y adquirir la practica necesaria para el manejo de procesos de distribución y logística.

En primera instancia, se establece el tema de estudio y se caracterizan los objetivos tanto generales como específicos. Posteriormente, se presenta un

Marco Teórico, base informativa para el diagnóstico dentro del cual se tienen en cuenta aspectos como: información general, reseña histórica, misión, visión, propósitos, valores, portafolio de servicios y la descripción de los procesos de la empresa objeto de estudio. Dentro de estos es importante destacar el puesto de trabajo a partir del cual se realiza el diagnóstico.

Como parte final del plan de trabajo se justifica el estudio, se prevé un seguimiento mediante el control del desarrollo del estudio, se presenta la metodología, el cronograma de actividades y el presupuesto.

1. JUSTIFICACIÓN

La realización de este diagnóstico esta basado en la profundización de la teoría adquirida durante los años de estudio en el ente universitario, así mismo de aportar al sector publico y privado, mediante la practica nuevos conocimientos y reciprocamente recibir valiosos aportes prácticos por parte del sector empresarial, tal como el control, manejo y aplicación adecuada de diferentes procesos acerca de la logística de transporte, parte fundamental del desarrollo profesional, como también del intercambio cultural y social que se desarrolla dentro de la empresa TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA.

Para tal efecto se opta la mencionada empresa la cual cuenta con un amplio grado de conocimiento y experiencia en el campo del comercio internacional y distribución de mercancías, así mismo con una gran cantidad de clientes, que saben y conocen el grado de responsabilidad, calidad y prestigio de la cual goza esta empresa dentro del mercado relacionado a la distribución de mercancías procedentes de importaciones.

La importancia de la realización de este diagnóstico radica en la posibilidad que este presenta tanto a TRANSPRENSA LTDA., como a otras empresas de transporte, de identificar aspectos fundamentales del proceso de logística, bases para la determinación de falencias en su funcionamiento que conlleven al planteamiento de posibles soluciones mediante la formulación de estrategias.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico de la logística de transporte en el proceso de importación de la empresa TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA., con el propósito de identificar falencias y proponer mejoras a estas.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ? Identificar y caracterizar los procesos de logística de transporte realizados en la empresa TRANSPRENSA LTDA.
- ? Proponer alternativas de solución encaminadas a mejorar el funcionamiento del Departamento de Despachos.
- ? Realizar un análisis del entorno interno (Debilidades y Fortalezas) y externo (Oportunidades y Amenazas), de la logística de transporte en el proceso de importación de TRANSPRENSA LTDA.

3. METODOLOGÍA

La metodología que se va a aplicar en este proyecto es de observación, descripción y análisis ya que consiste en consignar por escrito de una forma detallada y experimental el proceso a que se somete la mercancía ante la salida de depósitos, su distribución y transito al destinatario final.

Dando lugar también al desarrollo de la practica como: Al manejo de documentación, mecanizar el sistema informático, y demás procesos que se efectúan en cuanto a la distribución de mercancías se refiere.

4. PRESENTACIÓN DE TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA

4.1 INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

Los cambios que se están presentando en los sistemas comerciales reflejan aspectos nuevos que permiten ser estudiados con cierto detenimiento dentro de la globalización e internacionalización de la economía. Ya que la competitividad y rentabilidad en los negocios no solo se tiene por el precio de un servicio en si, sino que emergen nuevos elementos que inciden dentro de los procesos comerciales, en este caso la empresa TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA. Siendo una transportadora de mercancías quien es resultado del esfuerzo de la familia HIDALGO MOSSOS. La cual esta dedicada al deseo permanente de ser mejor dentro del ámbito de la distribución física de mercancías se refiere. La empresa cuenta con su casa matriz en la ciudad de Cali y posee dos sucursales en las ciudades de Pasto y Pereira, de donde se realizan los despachos a todo el territorio nacional en cuanto a las importaciones de mercancías de procedencia extranjera.

La empresa es económicamente solvente y estable, además cuenta con un parque automotor adecuado y el personal humano suficiente para la manipulación y transporte de mercancías, dentro de los procesos requeridos para la distribución de mercancías.

4.2 RESEÑA HISTORICA

TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA. Nació el día 3 de marzo de 1961. Fundada por los señores Enrique Herrera y Omar Palacios, iniciándose como transportadora de periódicos El país y El Occidente.

En 1967 cambio de dueños por los señores Pablo Hidalgo y Noe Huertas, inaugurando en 1969 la sucursal de Pereira, en 1971 crean la sucursal Pasto y en 1973 abren sus puertas a la ciudad de Manizales convirtiéndose en pionero en el servicio puerta a puerta en el Sur occidente Colombiano¹.

En 1994 liquidan la sociedad los señores Pablo Hidalgo y Noe Huertas quedando como único dueño el señor Pablo Hidalgo.

¹ HIDALGO, Luz Angela. Plan Estratégico de Mercadeo. Santiago de Cali, 2002. p. 24-28.

Actualmente la empresa brinda empleo a muchas personas según la temporada en todas sus agencias en el país, convirtiéndose en una generadora de empleo que contribuye dedicadamente al mejoramiento de nuestra sociedad.

4.3 MISION

Recolectar, organizar y distribuir mercancías con entregas oportunas; dedicados a satisfacer las necesidades de transporte y logística de nuestra comunidad a nivel nacional dando soluciones de transporte de carga a: Personas naturales, pequeña, mediana y grande empresa; asegurando un servicio directo a las diferentes poblaciones de nuestro país.

4.4 VISION

Que TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA, en el año 2007 sea un modelo de empresa de transporte, logística y distribución de mercancías, con tecnología de punta y proyección internacional.

Ofreciendo a nuestros clientes soluciones específicas e innovadoras dentro de la logística, adelantándonos a las necesidades del mercado, obteniendo una diferenciación que hará posible que clientes y proveedores nos prefieran por el excelente servicio.

4.5 PROPOSITOS

- ✍ Anticiparnos a las necesidades cambiantes de nuestros clientes, para darles una respuesta satisfactoria.
- ✍ Ser líderes en tecnología, cubrimiento, infraestructura y calidad total en el servicio prestado.
- ✍ Cero problemas y reclamaciones.
- ✍ Desarrollar integralmente al personal que trabaja en nuestra empresa.
- ✍ Desarrollar un sistema eficaz de comunicación interna.
- ✍ Aplicar un programa de promoción interna para llenar las vacantes existentes.
- ✍ Fomentar la estabilidad laboral
- ✍ Garantizar la rentabilidad de la compañía para su crecimiento y desarrollo.

4.6 VALORES

- ✍ **Responsabilidad:** nos comprometemos en el logro de metas organizacionales y personales que nos hemos trazado.
- ✍ **Cumplimiento:** responderemos por las tareas que nos asignen, asumiendo las consecuencias de nuestros actos para con las personas, vehículos, mercancía y la información; permitiéndonos brindar un excelente servicio.
- ✍ **Respeto:** a la dignidad, creencias, opiniones sociales y políticas de nuestros trabajadores, colaboradores, clientes, proveedores y demás personas de la sociedad.
- ✍ **Libre Competencia:** respetamos profundamente la libertad y lealtad en la competencia.
- ✍ **Justicia:** daremos a cada uno lo que le pertenece en razón de la equidad, sin ninguna discriminación.

4.7 PORTAFOLIO DE SERVICIOS

De acuerdo a la clase de transporte la empresa ofrece los siguientes servicios:

4.7.1 Carga Masiva. transporte de mercancía pesada, dentro de esta se encuentran las importaciones que la empresa esta trabajando con diferentes importadores que utilizan como entrada de sus mercancías la frontera Colombo-Ecuatoriana, procedentes de los países vecinos del área andina. Esta que a su vez esta dividida en:

✍ **Semibásica:** transporte de mercancías hasta 10 toneladas.

✍ **Básica:** transporte de mercancías de mas de 10 toneladas.

4.7.2 Paqueteo. este servicio consiste en la entrega de mercancías y encomiendas esporádicamente, también se denomina puerta a puerta.

4.7.3 Currier. correo a los mismos clientes (intermunicipal y nacional). Este servicio consiste en la entrega de sobres y correspondencia.

Según la forma de pago de fletes y seguros la empresa ofrece las siguientes modalidades:

4.7.4 Cuenta Corriente: Los fletes y seguros serán cancelados en la facturación quincenal, una vez recibidas las remesas de despacho firmadas y selladas por el destinatario. Esta modalidad se aplica para empresas consolidadas con respaldo financiero.

4.7.5 Contra Entrega: Los fletes y seguros serán cancelados por el destinatario al momento de recibir la mercancía, una vez firmados a satisfacción los documentos de transportes recibida la mercancía.

4.7.6 Flete de Contado: Los fletes y seguros serán cancelados por el remitente de la mercancía al momento de realizar el despacho, a la espera de la remesa de despacho debidamente firmada y sellada, recibida a satisfacción.

4.8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

? **ADMINISTRADOR.** Organiza, dirige y controla los procesos a cargo de las divisiones del Supernumerario, Coordinador Logístico y Jefe de bodega.

? **SUPERNUMERARIO.** Administra los recursos financieros, físicos y la prestación de los servicio generales.

✍ Realiza la compra y mantenimientos de la agencia, así como de los equipos, muebles y demás elementos necesarios para el desarrollo de las actividades.

✍ Realiza la facturación quincenal de los clientes con cuentas de crédito, así como tiene a su cargo el cobro de la cartera pendiente.

✍ Elaboración de nomina de empleados y es el responsable de la contabilidad de la agencia.

✍ Colabora con la administración en la planeación y distribución del presupuesto.

✍ Rinde cuentas ante la revisoría fiscal de la principal Cali.

✍ Administra los servicios de fotocopias, corre4spondencia, inventario y archivo de la agencia

? **COORDINADOR LOGISTICO.** Trabaja en conjunto con el jefe de bodega en el departamento de despachos, este coordina la entrada y salida de mercancía de la agencia.

- ✍ Elabora toda la documentación para el despacho de vehículos con mercancía de la agencia, así como se asegura que los despachos lleven los documentos legales pertinentes.
- ✍ Coordinación de rutas a las diferentes poblaciones de la región, por zonas y vehículos.
- ✍ Directo responsable de la entrega de la mercancía a su lugar de destino y solución de problemas oportuna de los despachos.
- ✍ Recepción de documentación de la mercancía recibida.
- ✍ Atención al cliente, verificando la entrega oportuna de todo despacho realizado.
- ? **JEFE DE BODEGA.** Organiza, dirige y controla el personal operativo tanto a conductores como estibadores los cuales son los responsable del manipuleo directo de la mercancía
- ✍ Realización de inventarios de mercancía, de acuerdo a poblaciones y novedades recientes.
- ✍ Almacenamiento de mercancías.
- ✍ Verificación del estado del parque automotor.
- ✍ Coordinación de la seguridad de todo vehículo que transporte mercancías de la agencia, sea propio o afiliado a la transportadora.

**Figura 1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA
ORGANIGRAMA
(Estructura Formal)**



Fuente: TRANSPORTADORA LA PRENSA-Pasto

5. MANEJO DE MERCANCÍAS FRACCIONADAS

Dentro del manejo de diferentes mercancías en la empresa se encuentra el de las mercancías fraccionadas, el cual tiene un manejo particular descrito a continuación.

? La carga fraccionada es aquella que, por su carácter fragmentario, conlleva para el Transportista actividades como la manipulación, agrupamiento, clasificación o embalaje². Las partes consideraran que una carga es fraccionada siempre, a menos que en el documento del remitente se indique "Carga Completa".

? En el documento correspondiente también deberá constar si se trata de un transporte con declaración de valor o no.

Así, cuando no exista declaración de valor, la responsabilidad del transportista se limita al peso de la mercancía.

? La presentación de la mercancía es fundamental. Por ello, el remitente deberá cumplir con los siguientes requisitos:

✍ Utilizar marcaciones identificables y personalizadas en cada bulto así como etiquetas con la siguiente información: Nombre y domicilio de remitente y destinatario, bultos, y cualquier información que el remitente pacte con el destinatario.

? El Transportista ha de verificar tanto en la recogida como en la entrega que el detalle de los bultos relacionados en el documento del remitente es el correcto.

? El remitente debe facilitar al transportista la documentación detallada de la entrega: información requerida para el envío, modalidad de transporte acordada, operaciones de manipulación de bultos que deba realizar el transportista y su precio. Dicha documentación del remitente incluirá la misma información e identificación que los bultos.

? El Destinatario debe firmar los documentos del Remitente y del Transportista a efecto de confirmación de la entrega. Posteriormente, el Transportista remitirá, previo pacto, la remesa de despacho debidamente firmada al Remitente .

² RUBIAL HANDABAKA, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Santa fe de Bogota. Norma, 1998. p. 24-25.

- ? Remitente y Destinatario tienen presente que las operaciones propias de carga y descarga de los bultos, como otras de acondicionamiento que previamente hayan pactado las partes, se realizarán en una zona cuya superficie rectangular deberá ser al menos el área de la caja de transporte. La distancia máxima entre el punto más cercano de esta zona y el vehículo no deberá ser superior a cinco metros, ni inferior a dos.
- ? Toda operación fuera del área de descarga será considerada acarreo y deberá ser pactada previamente entre Remitente y Transportista.
- ? Los puntos del Destinatario, deberán disponer de accesos especializados de descargas " rápidas para el transporte de Carga Completa, y para los envíos de carga fraccionada.
- ? El Destinatario, por su parte, deberá informar al remitente de todas las restricciones que existan en el punto de entrega, sean estas físicas (accesos y muelles), o temporales (días y horas de entrega).
- ? Remitente debe indicar en la remesa del Transportista la hora de llegada (comprometida) y salida del vehículo, y firmar y sellar el documento adecuado.
- ? El Destinatario debe indicar en la remesa de despacho del Remitente la hora de llegada y salida del vehículo y firmar y sellar el documento adecuado.
- ? El Transportista asume la responsabilidad desde la recepción hasta la entrega respecto a los casos de sobrantes, faltas, sustitución o daños exteriores de los bultos detallados en el documento del Remitente.
- ? Remitente y transportista acordarán el procedimiento de retirada de mercancías para los casos de devoluciones.
- ? De no existir acuerdos, el transportista informará al Destinatario de la relación de expediciones de mercancías a él despachadas, para solicitar fecha, hora y lugar de entrega.
- ? Toda la información tiene que enviarse mediante un sistema que deje constancia (Fax, E-mail, web) de los términos de entrega concertada.
- ? El Transportista acordará con el Destinatario las consolidaciones de entregas de varios remitentes dirigidas al mismo.
- ? Por su parte el Destinatario adecuará sus sistemas, horarios y medios de recepción para conseguir que no se produzcan demoras en la recepción, según la hora pactada o desde la llegada del transportista en caso de que no exista hora pactada.

? A fin de evitar retrasos, las partes deben cumplir Con bs horarios de forma estricta. Para ello, los transportistas no deberán llegar a los puntos de recogida y entrega antes de 30 minutos respecto a la hora acordada.

Igualmente, el transportista que pierda su turno por llegar con 15 minutos de retraso pasara a esperar turno para la carga o descarga, o renegociara otra hora o día.

? En Caso de rechazo de mercancía durante la entrega, deberán detallarse los motivos y deberá figurar legiblemente el nombre del responsable que emite el rechazo, la firma y sello de la empresa.

6. FASES DEL PROCESO DE LOGÍSTICA DE TRANSPORTE, PARA MERCANCIAS DE ORIGEN EXTRANJERO DESARROLLADAS EN TRANSPRENSA LTDA.

El transporte por carretera constituye un factor estratégico en desarrollo de las importaciones de productos a nuestro país, ya que facilita el acceso a las diferentes industrias, factorías y productores, y comunica mediante las carreteras a los puertos internacionales por donde transita la carga.

Dentro del proceso de transporte de carga de Transprensa encontramos una serie de fases que a continuación se describen.

6.1 SOLICITUD DEL SERVICIO. Se realiza el contacto por parte del cliente a la agencia, puede ser personalmente como vía telefónica. Una vez que el importador es informado que su mercancía se encuentra en el depósito y que se ha verificado la documentación, el cliente solicita el servicio de la transportadora.

El importador confirma a la transportadora las características del embarque, como la información acerca del producto a transportar y de la carga, así como de su embalaje y correcto manipuleo.

Se establecen los horarios de recogida de la mercancía, el día la hora, la cantidad del producto y las fechas precisas para la entrega de la misma en su destino final.

6.2 DISPOSICION DEL PARQUE AUTOMOTOR. Una vez realizado el contacto con el importador, siendo informados de antemano las características del producto, la cantidad y el manipuleo apropiado para la misma, se procede a elegir el parque automotor más adecuado para dicho embarque.

Siendo elegido el parque automotor apropiado, se reservara el mismo para el tránsito del embarque a las bodegas de la agencia, donde se realizara la selección de la carga.

6.3 ORDEN DE CARGUE. Una vez emitida la orden de cargue por parte del importador, se elabora la orden de cargue del transportador, donde se describen los datos del vehículo, conductor, mercancía a cargar y número de carta porte, disponiendo el parque automotor en el depósito para el cargue de la mercancía.

Junto a este se elabora el manifiesto de carga de los vehículos de la agencia, en el cual se relaciona los datos del vehículo como placas, modelo, marca, motor, seguro, entre otros, así como la información del conductor del mismo y se adiciona la información de correspondiente a la mercancía, como numero de carta porte, cantidad, referencia del producto transportado y peso bruto.

La carta porte es anexada a la guía de transporte, la cual cuenta con los datos del importador, exportador, intermediario aduanero, procedencia, totalidad de la mercancía transportada, peso neto, peso bruto, entre otros.

Junto con estos documentos debe ir anexada la declaración de importación para verificar el numero de radicación y el levante de la declaración, para establecer que la mercancía este completamente legalizada.

En el deposito se realiza el respectivo control sobre el peso de los vehículos, en cuanto a peso vacío, peso bruto y el peso total de la mercancía, el cual es verificado con la carta porte y el manifiesto, ya que de no coincidir se incurre en una inconsistencia y acarrea sanciones a la empresa transportadora.

Una vez verificados toda documentación de la mercancía y realizado el cargue del vehículo, se dispone al transito hasta las instalaciones de la agencia TRANSPRENSA LTDA. En la ciudad de Pasto.

6.4 RECEPCION DE MERCANCIAS. Llegados los vehículos con la carga a las instalaciones de la agencia, se procede al descargue de los mismos, verificando las cantidad cargada y recibida en bodega bajo las siguientes recomendaciones:

? Al recibir la mercancía, se le someterá a verificación para comprobar si esta en orden y en buenas condiciones.

? Si el producto esta dañado o no se recibió el numero de paquetes requeridos.

? Se debe hacer la salvedad correspondiente inmediatamente y no se podrá dar recibo de conformidad a la mercancía, esto es esencial tomando en cuenta que el transporte es terrestre y la mercancía es manipulada en varias ocasiones.

? Una vez recibida la mercancía, un representante del importador seleccionada la misma de acuerdo a referencias y clientes de destino final en todo el país. Suministrada esta información se procede a realizar el despacho.0

6.5 DESPACHO DE LA MERCANCÍA. Suministrada la información sobre cantidades, destinatarios y referencias, se procede a realizar los envíos de mercancía a todo el país, para esto se realiza el siguiente proceso:

? Se establece con el importador las fechas de entrega de la mercancía, de acuerdo a su destino.

? La mercancía es marcada de acuerdo a su destino y referencia.

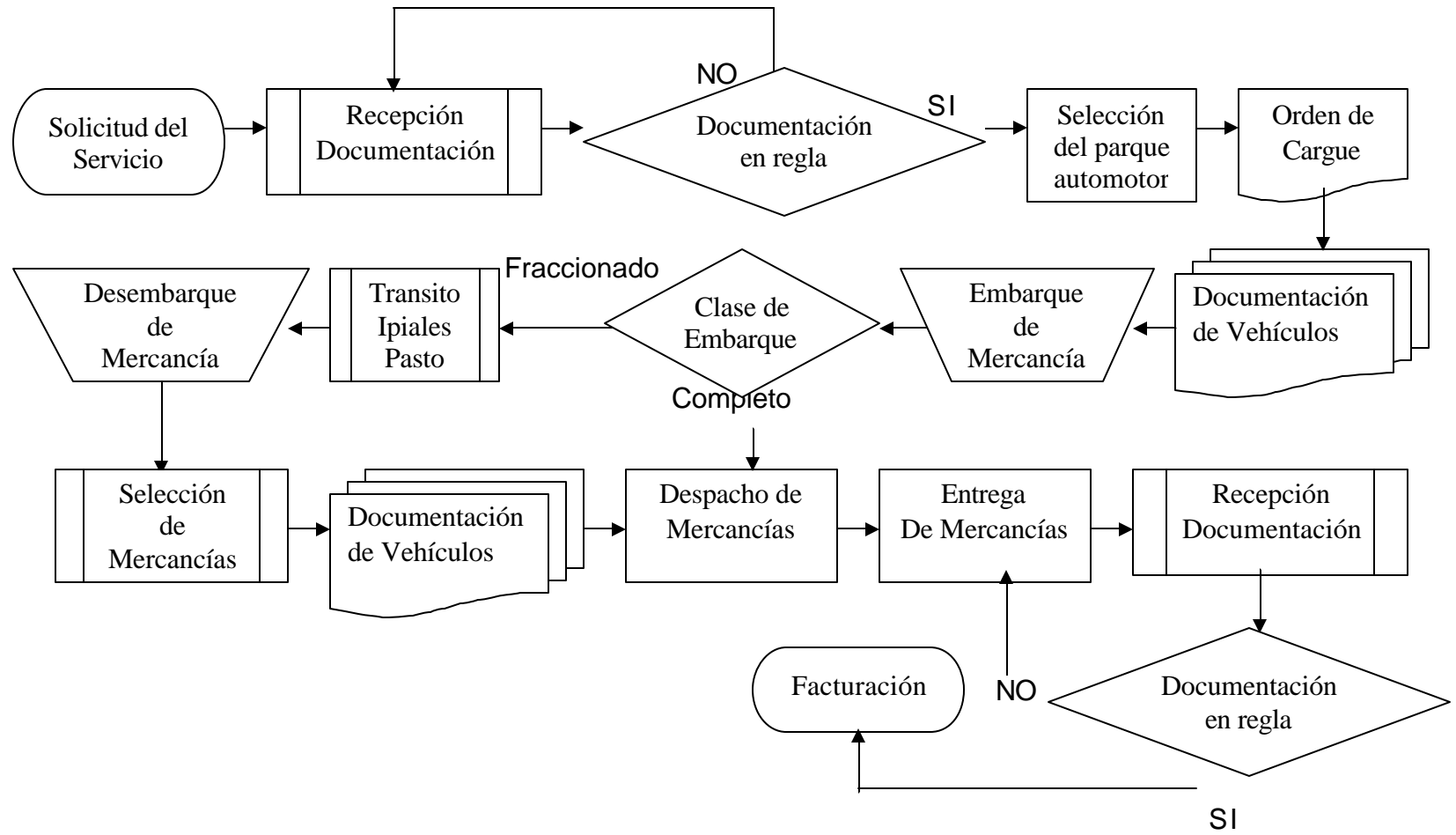
? Elaboración de la guía de transporte donde se relaciona remitente, destinatario con su dirección, teléfono, la cantidad de mercancía enviada así como la descripción de la misma. Junto a esta se encuentran adjuntos los documentos pertinentes para el tránsito dentro del país.

? Se procede a realizar el embarque en los diferentes vehículos, para los diferentes destinos.

6.6 ENTREGA DE MERCANCÍA. Una vez la mercancía es recibida a satisfacción por el cliente se da por terminado el contrato con el importador, entregando a este las guías de transporte recibidas a satisfacción por el destinatario, firmadas y selladas a satisfacción.

? Con las guías de despacho firmadas a satisfacción por el destinatario, se procede a realizar la factura para el cobro de los fletes y seguro, caso específico en el cual el cliente posee una cuenta corriente con la transportadora, de lo contrario los fletes y seguros serán cobrados en la modalidad de contra entrega al momento de recibir la mercancía, o de lo contrario al momento del despacho de contado.

Figura 2. FRANCCIONADA DE IMPORTACIONES



7. FUNCIONES COMO PASANTE

Cabe anotar que durante la pasantía, la cual tubo un tiempo de seis (6) meses en el departamento de Coordinación Logística, se observo un gran liderazgo por el Coordinador del grupo, todo esto hace que la realización de la practica en esta dependencia cree un sentido de responsabilidad en aquellos que ahí la realicen, por la características que se evidencian en el ambiente de trabajo.

7.1 DESCRIPCION DEL PUESTO DE TRABAJO

De manera general se pretende trabajar u desempeñarse como ASISTENTE DE COORDINACIÓN LOGÍSTICA, donde ello implica, apoyar al Coordinador de Logística en todas las funciones por el asignadas.

7.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- ✍ Recepción y verificación de documentación aduanera, como la orden de cargue , manifiesto y carta porte.
- ✍ Recepción y cargue de la mercancía en él deposito autorizado y comparación con la documentación enviada.
- ✍ Elaboración de manifiesto de carga para él transito de la mercancía, así como de las remesas de transporte de la mercancía y los anexos pertinentes al despacho.
- ✍ Recepción de mercancías en bodega, verificando el adecuado manejo, transporte y apilamiento de la misma.
- ✍ Informes de posibles irregularidades presentadas en el almacenamiento o llegada de la mercancía.
- ✍ Selección de mercancía con el representante del importador de acuerdo a su destino final, cantidades y referencias del producto.
- ✍ Marcar correcta y adecuadamente la mercancía de acuerdo a su destino.
- ✍ Elaboración de remesas y manifiestos para la distribución de la mercancía a su destinatario final.

✍ Organización del archivo perteneciente a la dependencia, organizando las guías de transporte por consecutivo, así como los manifiestos de carga, anexos a este, y toda la documentación pertinente para el departamento de Coordinación Logística.

7.3 RELACIONES INTERPERSONALES

Para la realización del trabajo de pasantía las relaciones interpersonales fueron de gran importancia, ya que el continuo diálogo y comunicación con el personal operativo es de gran ayuda para el correcto funcionamiento del departamento. Dentro de la práctica interactué con los siguientes funcionarios de la empresa:

- ? Coordinador de Logística (asesor delegado por la empresa).
- ? Conductores y estibadores en general todo el personal operativo de la empresa.
- ? Administradora de la agencia.
- ? Agencia Pereira (Coordinador Logístico y Servicio al Cliente).
- ? Principal Cali (Coordinador Logístico y Servicio al Cliente).
- ? Gerente General.

8. ANÁLISIS DOFA

8.1 ANALISIS INTERNO Y EXTERNO DEL DEPARTAMENTO DE COORDINACIÓN LOGÍSTICA

8.1.1 Análisis interno

Debilidades:

1. Talento Humano escaso, debido a que en temporadas existen grandes volúmenes de carga, tanto fraccionada como de carga completa originada por las importaciones.
2. Altas cargas de trabajo, con tiempo de trabajo extra en el despacho y recibo de mercancías, así como en la realización de la documentación para cada vehículo.
3. Carencia de un sistema de computo en red, que le permita verificar con las demás agencias la mercancía que esta próxima a llegar, con sus datos completos.
4. Demoras en entregas de mercancías, por parte de las agencias en las diferentes ciudades.
5. Deficiencia en el manipuleo de la mercancía, debido a los trasbordos realizados a la mercancía.

Fortalezas:

1. Tarifas reducidas o bajas.
2. Excelente parque automotor, con diversidad de vehículos para diferentes clases de carga.
3. Cuenta con buena tecnología en comunicaciones, en cuanto a comunicación telefónica y radio en vehículos.
4. Buen cubrimiento en todo el sur occidente colombiano, en cuanto a mercancía fraccionada, carga completa a todo el país.
5. Cuenta con personal capacitado.

8.1.2 Análisis externo

Oportunidades:

1. Ubicación estratégica en zona fronteriza, ya que la ciudad de Ipiales es una Zona Económica Especial de Exportación (ZEEE), con beneficios para las exportaciones e importaciones.
2. Contacto directo con los depósitos autorizados que existen en la ciudad de Ipiales.
3. Paso obligatorio para importaciones de todo el país, de origen Suramericano.
4. Gran flujo de carga por vía terrestre.
5. Supervisión periódica por la administración de la principal Cali.

Amenazas:

1. Carencia de industria en el Departamento de Nariño, él es netamente dedicado al sector Comercial.
2. Frecuencia en el taponamiento de las vías, debido al conflicto armado.
3. Existe solo una vía de acceso hacia el interior del país (carretera Panamericana).
4. Incremento de la competencia en la ciudad, por la creación y llegada de nuevas empresas transportadoras.
5. Incremento en las cargas de trabajo, por parte del departamento de Coordinación Logística.

8.2 FORMULACION DE ESTRATEGIAS

La matriz DOFA nos conduce al desarrollo de cuatro tipos de estrategias, descritas a continuación:

8.2.1 Estrategias FO

1. **F1-O3:** Aprovechar las tarifas de fletes y seguros reducidos, con el fin de atraer clientes nuevos a la empresa, atacando primordialmente a los importadores

de carga fraccionada o completa que utilizan la frontera con el Ecuador para el tránsito de sus mercancías.

2. **F2-O4:** Explotar el excelente parque automotor de la empresa, con el gran flujo de carga que se genera desde la ciudad Fronteriza de Ipiales, para todo tipo de mercancías y productos.

3. **F3-O2:** Aprovechar la tecnología en comunicaciones, en cuanto a telefonía móvil, para entrar en contacto directo y trabajar conjuntamente con los depósitos autorizados, los cuales manejan la mercancía de procedencia extranjera.

4. **F4-O1:** Dar a conocer la cobertura de la empresa en el Sur occidente Colombiano, destino de mucha de la mercancía que se genera en la Zona Fronteriza de Ipiales.

8.2.2 ESTRATEGIAS FA

1. **F1-A3:** Aprovechar las tarifas de fletes y seguros reducidos, con el fin de enfrentar con argumentos a la competencia y brindar mejores posibilidades rebajando los costos de transporte a los Importadores de mercancías.

2. **F3-A3:** Disminuir el estancamiento de vehículos de la empresa, con la utilización de la tecnología en comunicaciones, a través de la información directa brindada por el ministerio o las secretarías de transporte locales, sobre el estado de las vías.

3. **F3-A6:** Aprovechar el personal capacitado de la compañía, en el entrenamiento del Talento Humano de la misma, logrando mayor eficiencia en los procesos y disminución de la carga de trabajo.

8.2.3 ESTRATEGIAS DA

1. **D1-A1:** Incrementa el Talento Humano en área Comercial, con el fin de atacar el comercio y las Importaciones en la frontera con el vecino país del Ecuador, ya que en nuestro departamento no existe la industria productora.

2. **D3-A3-A5:** Implementar sistemas informáticos de red, con información continua que permitan establecer y evitar posibles estancamientos en la única vía que conduce al interior del país.

3. **D5-A4:** Capacitación del personal operativo de la compañía en manipuleo de mercancías, con el fin de ofrecer un mejor servicio que atraiga clientes potenciales y permita enfrentar con argumentos a la competencia.

4. **D2-A6:** Incrementar el Talento Humano de la empresa, para disminuir las cargas excesivas de trabajo, que a su postre se reflejara en un mejor servicio brindado por la compañía.

5. **D4-A3-A5:** Crear horarios estipulados de entregas en las diferentes agencias, ya que por existencia de una única vía de acceso al país, se presenta estancamientos por diferentes factores. El cliente tiene que estar informando por medio del portafolio de servicios de estos hechos, para no generar posibles demoras en las entregas.

8.2.4 ESTRATEGIAS DO

1. **D2-O5:** Aprovechar las visitas de supervisión y seguimiento por parte de control interno de la principal Cali y sus aportes de mejoras, para identificar procesos que disminuyan las cargas laborales del departamento.

2. **D5-O2:** Aplicación de las normas internacionales de manipuleo, en conjunto con los depósitos los cuales poseen el Talento Humano capacitado para el entrenamiento del personal operativo de la empresa.

3. **D4-O5:** Aprovechar la supervisión administrativa, en la identificación de procesos que mejoren las entregas en las diferentes agencias de la empresa en el país.

4. **D2-O3-O5:** Aprovechamiento de la supervisión administrativa para la implementación de un sistema informatico que minimice las cargas laborales administrativas.

9. ALTERNATIVAS DE SOLUCION EN LOS PROCESOS DE TRANSPRENSA LTDA.

9.1 ESTUDIO DE MERCADO

Profundizar el estudio de mercado logrando la apertura de un centro de acopio en la ciudad de Ipiales y así lograr una mayor cobertura del servicio aprovechando la ubicación fronteriza que incrementa el volumen de carga, respaldado con las buenas relaciones que existen con el vecino país del Ecuador, con el objetivo de incrementar el nivel de ventas y por ende la rentabilidad de regional.

9.2 SERVICIO AL CLIENTE

Concientizar al equipo de trabajo de prestar un excelente servicio a todos y cada uno de los clientes actuales y potenciales, respaldado por ser una empresa legalmente constituida, que ofrece bajos precios.

9.3 TECNOLOGIA

Aprovechar al máximo la tecnología en comunicaciones con que cuenta la empresa, minimizando los costos y tiempo, obteniendo información que contribuya a la toma de decisiones.

9.4 PROVEEDORES

Negociar con los proveedores mayores periodos de pago, que permitan invertir el dinero en actividades que generen rentabilidad, para tener los recursos necesarios para el pago de nomina puntual, manteniendo motivado al Talento Humano de la agencia.

9.5 PLAN DE ACCION

Prever el plan de acción y desarrollo en cuanto a seguridad de las diferentes rutas, evitando en lo posible que conflicto armado por el que atraviesa nuestro país afecte las operaciones diarias, de igual forma idear un plan de acción que evite el retraso de las entregas por el mal estado de las vías y por los constantes taponamientos en la vía Panamericana.

9.6 CONTROL

Incrementar los mecanismos de control, recopilando toda la información de un determinado cliente (datos personales), para minimizar al máximo la responsabilidad de la empresa ante el transporte de contrabando.

9.7 COMERCIALIZACION

Buscar incrementar las ventas con buenas estrategias de publicidad, por los diferentes medios de comunicación que permitan trabajar nuevos mercados, con el fin de obtener participación y mayor rentabilidad en el mismo.

9.8 CARTERA

Realizar un seguimiento de todos los saldos existente por cobrar, a través de llamadas telefónicas y envío de correspondencia constante a los diferentes clientes de la agencia para el pago de sus facturas.

9.9 CAPACITACION

Los controles de los distintos procesos productivos de TRANSPRENSA deben conocerse de forma muy clara por la distintas personas que trabajan en esta empresa para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

9.10 PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO

Se debe preparar una agenda interna o un plan estratégico de mercadeo de la Compañía, con el fin de desarrollar actividades pertinentes, que logren competitividad de TRANSPRENSA en la prestación de servicios.

9.11 PLAN PROMOCIONAL

Diseñar un plan promocional que se encamine a interactuar con el medio, posicionar la empresa en la región y pretender ampliar la base de datos de la empresa.

10. PLAN OPERATIVO ANUAL PARA EL MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE LOGÍSTICA.

OBJETIVO COORPORATIVO	TÁCTICA	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	COSTO	TIEMPO 2005	INDICADOR GESTION
Ampliar Participación En el mercado	Comunicación	? Dar a conocer las bondades del servicio por medio del portafolio de la transportadora	1. Visitar a los importadores de mercancía procedente del Ecuador en Pasto e Ipiales.	Administradora	\$200.000	Del 01 de Mayo a 31 de Agosto	Visitar 20 clientes semanales
			2. 500 Portafolios de servicios a color, que resalta las características, ventajas y beneficios del servicio, repartidos a clientes potenciales en la ciudad de Pasto e Ipiales.	Administradora	\$500.000	Del 01 de Junio al 31 de Junio.	Incremento del 20% clientes potenciales y referidos a 31 de Julio
			3. Pauta Radial publicitaria. Santa Fe Stereo de 7:30 a 9:30 AM y Tropicana de 5:00 a 7:00 PM (5 pautas diarias).	Administradora	\$800.000	Del 01 de Junio al 31 de Julio.	
	Fuerza de Venta	? Incrementar T.H. para	Contratar 1 asesor comercial capacitado en	Administradora	\$3.500.000	Del 01 de Junio al	Incremento en ventas del 20% a

Satisfacer las necesidades del cliente	Personal	suplir las necesidades de asistencia en la región.	mercadeo para visitar clientes potenciales.			24 Diciembre	31 Diciembre
	Control de Calidad	? Aplicación normas int. de embarque y manipuleo con ayuda de los Depósitos para capacitación permanente del Talento Humano.	1.Supervisión permanente del manipuleo de mercancía en el cargue y descargue de mercancía, tanto en bodega como en exteriores 2.Capacitación talento humano operativo en normas internacionales de embarque y manipuleo.	Coordinador logístico		Del 01 de Mayo en Adelante	Disminuir 20% los índices de mercancía averiada a Septiembre 30
	Mejorar la atención al Cliente	? Aprovechar supervisión para aplicación de eficiencia en entrega. ? Crear horarios de entregas en las	Actualización trimestral de procesos logísticos con la principal Cali. Incrementar en el portafolio de servicios horarios y tiempos predeterminados para	Coordinador logístico	\$100.000	Del 01 al 15 de Junio, dos fines de semana.	Disminuir 30% la demora en entregas a Septiembre 30
				Coordinador logístico	\$400.000	Del 01 de Mayo en Adelante	Satisfacer el 90% de los clientes a Septiembre

Innovación tecnológica en sistemas	Implementar nuevo Software	poblaciones que tienen una sola vía de acceso.	entregas en poblaciones de difícil acceso.				bre 30
		? Aplicación nuevo software y sistemas de red e Internet	1. Implantación de la red ecléctica y datos en las instalaciones de la agencia.	Asistente Coordinación logística	\$400.000	Del 01 de Abril al 31 de Mayo, (en marcha)	A 31 Mayo red eléctrica y datos instalada
		: aprovechar la supervisión para la capacitación en un sistema computo eficaz.	2. Instalación del nuevo software en los equipos de computo de la agencia.	Dpto. Sistemas	\$500.000	Del 01 al 15 de Junio	A 15 Junio Software en marcha.
		? Aprovechar personal capacitado, para Capacitación del Talento Humano de	Capacitación del personal de la agencia en el nuevo software instalado en la agencia.	Dpto. Sistemas	\$200.000	Del 01 al 31 de Junio	A 31 Junio Personal capacitado el 90%
			Sesiones trimestrales de Capacitación en solución de problemas del nuevo software.	Dpto. Sistemas	\$400.000	Del 01 de Junio en adelante	Disminuir el 50% de problemas Software a Septiembre 30

Eficiencia en la entrega de mercancías.	Tecnología en comunicación	la agencia. ? Comunicación permanente con autoridades viales y de carreteras.	1.Programación de sesiones informativas con Policía de carretera 2. Comunicación continua con Policía de carreteras, acerca del estado de las vías.	Coordinador logística Conductores Jefe de Bodega	\$100.000	Del 01 de Mayo en adelante Del 01 de Mayo en adelante	Capacitación del 100% del personal a Septiembre 30 Disminuir el 90% estancamientos en vías a Septiembre 30
---	----------------------------	--	--	---	-----------	--	---

CONCLUSIONES

? Durante los seis meses de practica en la empresa TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA, se logro conocer el procedimiento a seguir de las mercancías de carga fraccionada, así como de la mercancía completa de origen extranjero, la cual con lleva un proceso de manipulación y transporte, desde que llega al deposito autorizado y es legalizada, recibiendo la autorización del importador para él cargue y despacho a bodega, para su selección posterior y despacho de la misma a su destinatario final, el cual recibirá su mercancía a satisfacción, dando cierre al contrato de transporte con el importador.

? Con la realización del diagnostico situacional interno y externo, se detecto algunas falencias en el departamento de Coordinación Logística, que debido a la carencia de tecnología en los sistemas informaticos y la falta de capacitación sobre manipuleo en el personal operativo, han dejado de ser competitivos en cuanto al servicio de entrega oportuna de la mercancía.

? Debe ser fundamental para TRANSPRENSA, la entrega rápida, eficaz y confiable de las mercancías, para cumplir con el compromiso logístico que adquiere con sus clientes, entregando las mercancías en lugar indicado y a la hora indicada.

? La oportunidad de realizar él diagnostico en el departamento de Coordinación Logística, permitió determinar la necesidad de incursionar en nuevos mercados, ya que la empresa se encuentra en una área estratégica como lo es la Frontera con el Vecino país del Ecuador, paso obligado de toda mercancía por vía terrestre.

? La agencia Pasto debe tener la autonomía necesaria para la aplicación de planes estratégicos en la Región, ya que esta no es una zona industrial, en comparación con las Regionales de Pereira y la principal Cali, donde se manejan flujos masivos de mercancías.

? Él diagnostico de la empresa, permitió determinar las fortalezas de la misma, siendo la principal y medio a explotar, las bajas tarifas de sus fletes y seguros, que permiten economizar costos al los clientes que no inflaran el valor de sus productos en su destino final.

? Una de las mayores satisfacciones obtenidas con la realización de este plan de trabajo, es la de aportarle a TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA, una herramienta para detectar falencias y a su vez para realizar mejoras en los procesos de logística, también fue satisfactorio, saber que los procesos de logística, necesitan de un valioso esfuerzo humano, desde el momento en que el

servicio es solicitado hasta que la mercancía es entregada a satisfacción a su destinatario final.

? Es gratificante concluir, que gracias al desarrollo de la pasantía, se continúa trabajando en la empresa, con la gran oportunidad que la empresa brinda en la contratación como Coordinador Logístico una vez obtenido el título Pertinente en la Universidad de Nariño.

RECOMENDACIONES

? Completar y seguir la estrategia creada con este trabajo desde que la mercancía llega al depósito y es entregada a su destinatario final, mejorando en cuanto al manejo de la misma, según las normas internacionales, culminando en lugar final del importador con su entrega, cumpliendo sus pedidos a precios competitivos dentro del concepto de “justo a tiempo”.

? La capacitación del personal, tanto administrativo como operativo debe ser continua, la cual deberá fijarse dentro del cronograma de actividades de la empresa, ya que de una u otra forma motiva al personal a seguir laborando de manera más eficiente y otorgando un servicio de calidad, reflejado en la atención al cliente.

? El personal de Estibadores es un punto clave para tener en cuenta dentro de la empresa, ya que ellos son generadores de nuevas e innovadoras ideas, debido a que están directamente vinculados con la esencia del servicio que la transportadora presta.

? Implementar un sistema informático eficiente que permita disminuir las cargas de trabajo, tanto para el personal administrativo como para el operativo.

? Incrementar el Talento Humano de la compañía, ya que en épocas de temporadas el personal es insuficiente y el servicio tiene falencias en la entrega y recogida de mercancías.

? En cuanto a la infraestructura de las instalaciones de TRANSPRENSA se recomienda adecuarlas para el descargue fluido de mercancías, ya que la empresa no cuenta con equipos adecuados para esta actividad.

? La transportadora debe aprovechar la ubicación estratégica de Nariño, siendo este un departamento fronterizo, no solo para las importaciones de productos, sino también para las Exportaciones de Mercancías hacia al sur del continente.

12. BIBLIOGRAFÍA

DE RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Santa fe de Bogota. Norma. 1998. Pág. 459.

FENTON, J. Las ventajas frente a la competencia. Santa fe de Bogota. Deusto S.A. 1993. Pág. 354.

GONZALES GARCIA, Juan Manuel. El Transporte de Mercancías por carretera. Madrid. 1998. Pág. 444.

GUILTINAM, Joseph, GORDON, Paúl y MADDEM, Tomas. Gerencia de Marketing, estrategias y programas. Santa fe de Bogota. Mc Graw Hill. 1996. Pág. 458.

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. Santa fe de Bogota. MM Editores. 1995. Pág. 521..

NAVASCUES, Ricardo. Manual de Logística Integral. Santa fe de Bogota. Díaz de Santos S.A. 1998. Pág. 908.

NORIEGA, Salvador. Comercio Internacional y Mercadeo I. Santa fe de Bogota. Mc Graw Hill.

SORET, Ignacio. Logística Comercial y Empresarial. Santa fe de Bogota. Esic. 1998. Pág. 413.


ANEXOS

Anexo A. MATRIZ DOFA DEL DEPARTAMENTO DE COORDINACIÓN LOGÍSTICA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zona Fronteriza. 2. Contacto con Depósitos. 3. Importaciones de todo el país. 4. Gran flujo de carga vía terrestre. 5. Supervisión administrativa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Carencia de industria en Nariño 2. Taponamiento de vías. 3. Alta Competencia. 4. Vía única de acceso al interior del país. 5. Incremento en las cargas laborales
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tarifas bajas 2. Buen Parque Automotor. 3. Tecnología en Comunicaciones 4. Cobertura todo Sur occidente Colombiano 5. Personal capacitado. 	<p>? F1-O3: Aprovechar las tarifas bajas para vincular nuevos clientes importadores</p> <p>? F2-O4: Explotar el parque automotor con el gran flujo de mercancías de Ipiales.</p> <p>? F3-O2: Aprovechar comunicaciones para el trabajo conjunto con los Depósitos</p> <p>? F4-O1: Dar a conocer cobertura en el sur occidente del país, aprovechando la frontera y la mercancía que se genera.</p>	<p>? F1-A3: Aprovechar tarifas bajas para enfrentar a la alta competencia</p> <p>? F3-A3: Disminuir bloqueo de automotores, a través de información de carreteras</p> <p>? F5-A6: Aprovechar personal capacitado, para capacitación del T.H. disminuyendo la carga laboral.</p>
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Recurso Humano escaso. 2. Altas Cargas de trabajo 3. Carencia sistema informatico en red entre agencias 4. Demora en entrega por parte de agencias. 5. Deficiencia en manipuleo por trasbordos de mercancía. 	<p>? D2-O5: aprovechar la supervisión administrativa, para disminuir cargas de trabajo</p> <p>? D5-O2: Aplicación normas int. de embarque y manipuleo con ayuda de los Depósitos para capacitación T.H.</p> <p>? D4-O5: Aprovechar supervisión para aplicación de eficiencia en entrega.</p> <p>? D2-D3-O5: aprovechar supervisión instalación sistema computo eficaz.</p>	<p>? D1-A1: Incrementar T.H. para atacar el comercio, región sin industria.</p> <p>? D3-A3-A5: Aplicación sistemas red establecer problemas en vía Panamer.</p> <p>? D5-A4: capacitación T.H. manipuleo para enfrentar a la alta competencia.</p> <p>? D2-A6: Incrementa T.H. para disminución de cargas de trabajo.</p> <p>? D4-A3-A5: Crear horarios entregas en agencias, solo una vía de acceso.</p>

Anexo B. FACTURA COMERCIAL

RUC 0590036528001



BOSQUES TROPICALES S.A.

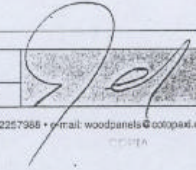
Autorización SRI 923005444
 Válido hasta Marzo de 2004

CE-FO-00-05	FACTURA COMERCIAL	No. 002-002-0001316
Fecha:	Quito, 2003-04-14	Pag. 1/
REF:	BQTR-2003-0001316	
Vendido a:	BLUE STAR PO Box 3175, Road Town TORTOLA, BRITISH VIRGIN ISLANDS	Consignado a: C.I COTOPAXI COLOMBIA S.A. Carrera 43 A No 7-50 A of 802 Torre Empresarial Dann Medellín, COLOMBIA
Su pedido No.	CC021/03-B	Condiciones de pago 90 Días Fecha de Embarque
Puerto de Destino:	Ipiales	Términos de venta: FOB
Embarque vía:	Terrestre	Seguro: Tomado por el Comprador quien asume todo riesgo
FUE#:	1213449	Origen del Producto: Ecuador
Prof:	BTPI-2003- 0000976	Despachos parciales: Si Permitido
Partida Arancelaria: 4412.14.00 - 4412.29.00		

Bultos	Unid/	Total	Ancho	Largo	Esp	Total	Especie/Calidad	Descripción	Precio	Total Usd
Bulto	Unidad		mm	mm	mm	m3			USD/m3	
Tablero Contraenchapado										
2	280	560	920	2.140	3.60	3.97	B/C	TABLEROS	448.00	1.778.56
2	140	280	1.220	2.440	7.00	5.83	C/C	TABLEROS	318.00	1.853.94
5	110	550	1.220	2.440	9.00	14.74	C/C	TABLEROS	284.00	4.189.18
4	85	340	1.220	2.440	12.00	12.19	C/C	TABLEROS	268.00	3.134.70
3	65	195	1.220	2.440	15.00	8.71	C/C	TABLEROS	248.00	2.160.08
3	55	165	1.220	2.440	18.00	8.84	C/C	TABLEROS	247.90	2.191.44
19	2.090	TOTALES				54.24			Total USD FOB	15.304.88
Total Peso Neto Kg		29.832.55								
Total Peso Bruto Kg		30.429.20						Flete		0.00
									Total USD FOB	15.304.88

Marcas: CC021/03 -B



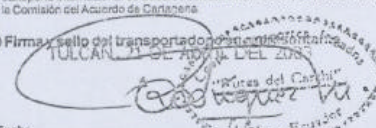
Observaciones:

Elaborado por:	Aprobado por:	
Declaramos bajo juramento que los precios y demás particulares expresados en esta factura son correctos, verdaderos y que la mercadería es de origen ecuatoriano. We certify that the information and prices are true and that the origin of the products is Ecuador		



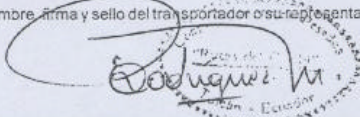
MATRIZ: La Sexta sin Quirindá
 Comercio Exterior, Av. Naciones Unidas 1014 y Amazonas Edf. Banco La Previsora Ol 8 Quito - Ecuador • Tels: (503-2) 2257977 • Fax: (503-2) 2257988 • e-mail: woodpanels@cotopaxi.com.ec
 Oficina: Av. Morán Valverde y Panamericana Sur Km. 9 1/2 • Tels.: (503-2) 2676700 2677880 • Fax: (503-2) 2674016 • Quito - Ecuador
www.sandplywood.com

54


Anexo C. MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL

 MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL		No 53142		 COOPERATIVA DE TRANSPORTE PESADO RUTAS DEL CARCHI Importaciones - Exportaciones - Despachos de Aduana - Transporte Nacional e Internacional - Representación Dirección: Av. Manabí y Guayaquil Telf. 980-599 Telefax 981-666 CTPRC.ED. Tulcán - Ecuador Av. Panamericana Puente de Rumichaca Ipiales - Colombia																																				
INDIVIDUALIZACION DEL VEHICULO																																								
4 Marca	FREIGHTLINER		5 Modelo y año	94																																				
6 Placa y país	CAC 975 ECUADOR		7 Número de motor	8347563																																				
8 Certificados de habilitación N°																																								
INDIVIDUALIZACION DEL ACOPLADO																																								
9 Marca	FREIGHTLINER		10 Modelo y año	94																																				
11 Placa y país	CAC 975 ECUADOR		12 Otro																																					
DATOS SOBRE LA CARGA																																								
23 Lugar y país de carga QUITO-ECUADOR																																								
24 Lugar y país de descarga IPIALES-COLOMBIA																																								
25 NATURALEZA DE LA CARGA: A. Difícil manejo <input type="checkbox"/> B. Tóxica <input type="checkbox"/> C. Inflamable <input type="checkbox"/> D. Pericible <input type="checkbox"/> E. Otra (especificar) <input checked="" type="checkbox"/> FÁCIL MANEJO																																								
26 Corra de porte N°	27 Cantidad, clase, marcas y números de los bultos; Descripción de las mercancías; Remitente y Destinatario				28 Peso bruto en kilogramos																																			
8544	19 PALLETES CON 2.050 UNIDADES TABLERO CONTRACHAPADO <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>FALLETE</th> <th>TOTAL UN.</th> <th>MEDIDAS</th> <th>PESO</th> <th>DESCRIPCION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>260</td> <td>1.22X2.44X0.026</td> <td>3.57</td> <td>TABLEROS B/C</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>260</td> <td>1.22X2.44X0.027</td> <td>3.60</td> <td>TABLEROS B/C</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>650</td> <td>1.22X2.44X0.029</td> <td>24.74</td> <td>TABLEROS B/C</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>240</td> <td>1.22X2.44X0.032</td> <td>12.19</td> <td>TABLEROS B/C</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>198</td> <td>1.22X2.44X0.035</td> <td>8.71</td> <td>TABLEROS B/C</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>258</td> <td>1.22X2.44X0.035</td> <td>8.64</td> <td>TABLEROS B/C</td> </tr> </tbody> </table> REMITENTE: BOSQUES TROPICALES S.A. DESTINATARIO: S.J. COTOPAXI S.A. BODEGA: ALANDINO FOLIO: 301945 372003-00026758 22 ABR 2003				FALLETE	TOTAL UN.	MEDIDAS	PESO	DESCRIPCION	2	260	1.22X2.44X0.026	3.57	TABLEROS B/C	2	260	1.22X2.44X0.027	3.60	TABLEROS B/C	5	650	1.22X2.44X0.029	24.74	TABLEROS B/C	4	240	1.22X2.44X0.032	12.19	TABLEROS B/C	3	198	1.22X2.44X0.035	8.71	TABLEROS B/C	3	258	1.22X2.44X0.035	8.64	TABLEROS B/C	30.429.20
FALLETE	TOTAL UN.	MEDIDAS	PESO	DESCRIPCION																																				
2	260	1.22X2.44X0.026	3.57	TABLEROS B/C																																				
2	260	1.22X2.44X0.027	3.60	TABLEROS B/C																																				
5	650	1.22X2.44X0.029	24.74	TABLEROS B/C																																				
4	240	1.22X2.44X0.032	12.19	TABLEROS B/C																																				
3	198	1.22X2.44X0.035	8.71	TABLEROS B/C																																				
3	258	1.22X2.44X0.035	8.64	TABLEROS B/C																																				
29 Aduanas de paso de frontera y de destino TULCAN-IPIALES																																								
31 Observaciones de la Aduana de partida																																								
(1) Al utilizar nuestros servicios, Ud. está aceptando con este documento las condiciones de transporte de carga en su lado. (2) En caso de pérdida, sustitución o destrucción de la mercancía que no esté declarada su valor la Agencia se responsabilizará por la cantidad de hasta \$ 2.000,00. (3) El suscrito se obliga a cumplir con las disposiciones que regulan esta operación de transporte internacional de suero con las condiciones presueltas en la Decisión 257 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.																																								
32 Firma y sello de la Aduana de partida																																								
30 Firma y sello del transportador o su representante  Fecha																																								
Fecha																																								


Anexo D. CARTA PORTE INTERNACIONAL

 CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA		No. 8544																					
2. Nombre y dirección del remitente BOSQUES TROPICALES S.A. AMAZONAS 3655 Y JUAN PABLO SANZ QUITO-ECUADOR		 Cooperativa de Transporte Pesado RUTAS DEL CARCHI Importaciones - Exportaciones - Despachos de Aduana - Transporte Nacional e Internacional - Representación DIRECCION: Av. Manabí y Guayaquil Telf. 980-599 Telefax 981-666 CTPRCED Tulcán - Ecuador Av. Panamericana Puente de Rumichaca IPIALES - COLOMBIA																					
3. Nombre y dirección del destinatario C.I. COTOPAXI COLOMBIA S.A. CARRERA 43 A No. 7-50 MEDELLIN-COLOMBIA		7. Lugar, País y fecha de embarque de las mercancías QUITO-ECUADOR 14.04.2003																					
4. Nombre y dirección del consignatario ADALBERTO CORAL S.A. S.A. IPIALES-COLOMBIA		8. Lugar, País y plazo de entrega de las mercancías IPIALES-COLOMBIA																					
5. Notificar a: C.I. COTOPAXI COLOMBIA S.A. CARRERA 43 A No. 7-50 MEDELLIN-COLOMBIA		9. Transportadores sucesivos																					
6. Lugar, País y fecha en que el transportador recibe las mercancías QUITO-ECUADOR 14.04.2003		11. PESO KILOGRAMOS <table border="1"> <tr> <td>Neto</td> <td>29.892,55</td> <td>Bruto</td> <td>30.429,20</td> </tr> </table>		Neto	29.892,55	Bruto	30.429,20																
Neto	29.892,55	Bruto	30.429,20																				
10. Cantidad y clase de bultos 19 PALLETS CON 2.090 CAJAS/CAJAS TABLERO CONTRAENCHAPADO		Descripción de las mercancías																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>PALLETS</th> <th>TOTAL</th> <th>UNIDAD</th> <th>ANCHO</th> <th>LARGO</th> <th>ESP.</th> <th>MB</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>19</td> <td>2.090</td> <td>7.020</td> <td>1437</td> <td>6100</td> <td>5734</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		PALLETS	TOTAL	UNIDAD	ANCHO	LARGO	ESP.	MB	19	2.090	7.020	1437	6100	5734		12. Volumen en metros cúbicos 213,1474							
PALLETS	TOTAL	UNIDAD	ANCHO	LARGO	ESP.	MB																	
19	2.090	7.020	1437	6100	5734																		
		13. Valor FOB y tipo de moneda US\$ 23.304,86																					
14. GASTOS A PAGAR		18. Documentos recibidos del remitente FACTURA COMERCIAL # 002.001.000130 F.U.E. No. 1213449																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>Monto remitente</th> <th>Moneda</th> <th>Monto destinatario</th> <th>Moneda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Flete</td> <td></td> <td></td> <td>583,00</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td></td> <td></td> <td>583,00</td> <td>USD</td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	Monto remitente	Moneda	Monto destinatario	Moneda	Flete			583,00	USD	Otros					TOTAL			583,00	USD	19. Instrucciones al transportador DESCARGAR EN BOGOTÁ ALANDBO.	
Concepto	Monto remitente	Moneda	Monto destinatario	Moneda																			
Flete			583,00	USD																			
Otros																							
TOTAL			583,00	USD																			
15. Monto de flete externo		20. Observaciones del transportador 372003 / 00026758																					
16. Monto de reembolso contra entrega		21. Lugar, País y fecha de emisión QUITO-ECUADOR 14.04.2003 2145																					
17. Seguros por cuenta de IMPORTADOR		El suunto se obliga a cumplir con las disposiciones que regulen esta operación de transporte internacional de acuerdo con las condiciones prescritas en la decisión 257 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena Las mercancías consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el transportador aparentemente en buen estado, de conformidad con las condiciones generales que figuran al corso																					
22. Nombre y firma del remitente o su representante Luis Carlos Herrera AGENTE DE LA ADUANA		23. Nombre, firma y sello del transportador o su representante 																					

Anexo F. GUIA DE SALIDA



Almagrán
SERVICIOS DE DEPÓSITO GRAN COLOMBIA S.A.
NIT. 839.803.205-9



ICONTIC
Codigo N° 1022-1
SERVICIO DE INDEMNIZACIÓN
ACCIDENTES Y ENFERMEDADES DE
TRABAJO EN PERSONAS FÍSICAS
ASOCIADO
Norma NTC - ISO 9001:2000

MOVIMIENTO DE MER
No. 099114

RECIBO RETIRO

CIUDAD		FECHA		DIRECCION	N. DEPOSITO	PLAZO DEL DEP.
MEDELLAN		13 OCT	01 NOV	2005 AA	AVDA PANAMERICANA 6 - 38	0010910 3 MESES
TERM.	IMPL.	RENTA	NOMBRE DEL CONDUCTOR		C.C. No.	
.00%	.00%	.00%	PORFIRIO CHITAN		13.807.612	XZ
AFILIADO A LA EMPRESA					A NOMBRE DE	NIT.
RADIO HUMANA					COLOMBIANA DE ADUANAS SIA	835.000.
TARIFA					INFESTACION	
.002 % SOBRE EL VALOR DE LA MOIA					(X) NINGUNA () LEVE () MEDIA	
NAC 294 ROLLOS SALDO 294 ROLLOS S LTN 214 ROLLOS SALDO 80 ROLLOS DESTINO med MEDELL. NIT 37200510000052-13-01-05						
CANTIDAD	DESCRIPCION		VALOR UNITARIO	VALOR TOT.		
214.00	ROLLOS CUERO SINTETICO		41.972.00	8.789.48		
214.00	** TOTALS **		41.972.00	8.789.48		


[Signature]
JEFE DE BODEGA

[Signature]
ENTREGA

[Signature]
JEFE DE LABORAT

AL QUIC ENTREGA DE LAS MERCANCIAS EN LA CANTIDAD INDICADA Y EN EL MISMO ESTADO EN QUE FUERON ENTREGADAS, SIN RESPONSABILIDAD DE ALMACEN, SE ACEPTA RECLAMOS POSTERIORES AL RETI...

Anexo G. ORDEN DE CARGUE



TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA.
OFICINA PRINCIPAL CALI: Carrera 8 No. 34-146 PBX.: (092) 443 1160 Fax: (092) 448 9782 A.A. 36570
PASTO: Carrera 16 No. 17-46 Tel.: (0927) 215937 PEREIRA: Calle 36 No. 6-06 Tel.: (0963) 36 1125

Cali, 16 de enero de 2005 **ORDEN DE CARGUE N° 93667**

Señores: ALMAGRAN Dirección: IPIALES

Sirvanse entregar al camión: VMT 682 Afiliado a: TRANSPRENSA

Manejado por: PIÑA MAURO ENRIQUE

Pase No. _____ de _____ C.C. No. 10.487.620 DE CALI

Ayudantes: JORGE HIDALGO, JORGE BOTINA

Contenido: 164 Bultos: ROLLOS Kilos: _____

NOTA: Rogamos verificar los documentos estipulados en esta orden con los suministrados por el conductor pues entregado al cargamento a personas o camión distinto, la empresa queda exenta de toda responsabilidad. Solo es valida la presente en la fecha, al recibir el cargamento el conductor firmará esta orden




Recibí _____

SECCION DESPACHOS


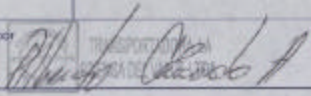
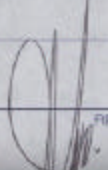
Anexo H. REMESA DE DESPACHO

		TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA. OF. PRINCIPAL CALI CARRERA 64 N. 54 - 140 TEL. 443 11 80 - 443 05 19 - 443 00 22 BOGOTÁ 31 TEL: (596) 330 6971 PASTO: Calle 13 N° 18 01 Tel: (032) 721 7315 - 721 5327		DECLARE EL VALOR DE SU MERCANCIA		REMESA N° 654	
IPIALES "CUENTA CORRIENTE"							
DIRECCION REMITENTE: CONOCIDA TEL.							
REMITENTE: ALMAGRAN		ORIGEN: IPTALE	AÑO: 16 01 1905	MES:	DIA:	UNIDADES: 171	
DESTINATARIO: MARTHA VELEZ		EN: MEDELLIN		KILOS: 8,500			
DIR. DESTINATARIO: CAR 50 NO. 45 - 67		TEL. TEL.		FLETES:			
ENTREGADO:	DIA: 20	MES: 1	AÑO: 05	VALOR MCA.:	SEGURO:	REEMP.:	
43.603.178				OBSERV.: 171 ROLLOS	C.O.D.:		
FIRMADO CONFORME (FIRMA Y SELLO):				FACT. REMISION		TOTAL:	
SEÑOR DESTINATARIO: FIRMADA LA REMISION NO DEVUELVA LA MCA. SIN CONSULTARNOS.						- REMITENTE -	

Anexo I. MANIFIESTO DE CARGA

		TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA. CALI: Carrera 8 No. 34-146 PEX.: (092) 443 1160 Fax: (092) 448 8782 A.A. 36570 Email: trans-prensa@usa.net PASTO: Carrera 16 No. 17-46 Tel.: (0927) 215937 PEREIRA: Calle 38 No. 6-06 Tel.: (0663) 36 1125	
MANIFIESTO DE CARGA 376 0683 N° 008308 CODIGO REGIONAL EMPRESA 008308 CODIGO NUMERICO CONSECUTIVO 008308 RESOLUCION No. 0091 DE ABRIL 29 DEL 2002 RANGOS AUTORIZADOS DEL DANE 0683 - 0090009 AL 374 - 0683 - 009999		DESTINO FINAL DEL VAJE SANTIAGO DE CALI	
FECHA DE EMISION (DDMMAA) ENERO 17 DE 2004		ORDEN DEL VAJE SAN JUAN DE PASTO.	
PLACA VMT 882		MARCA VOLKSWAGEN	
LINEA TRACTO CAM 2004		MODELO 2004 3B MKRGT 134	
REGISTRO NACIONAL DE CARGA No. 8703		SERIE No. 2004 3B MKRGT 134	
CONFIGURACION 9000		NUMERO POLIZA SOAT 13291417	
PROPIETARIO CARLOS ALBERTO HIDALGO		COMPAÑIA DE SEGUROS SOAT SELESTADO	
TENEDOR CARLOS ALBERTO HIDALGO		DIRECCION CLL 3 NO. 65 - 89	
CONDUCTOR PIÑA MAURO ENRIQUE		DIRECCION CLL 3 NO. 65 - 89	
DIRECCION CLL 15 NO. 49 - 11		DIRECCION CLL 15 NO. 49 - 11	
DATOS DE LA MERCANCIA TRANSPORTADORA			
NUMERO DE RESERVA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PESO
35		283	13400
CODIGO DE NATURALEZA	CODIGO DE EMPAQUE	CODIGO DE PRODUCTO	PRODUCTO TRANSPORTADO
			VARIOS
REMITENTE	DESTINATARIO	DESTINO	
VARIOS	VARIOS	CALI	
DATOS DE LOS FLETES			
VALOR TOTAL DEL FLETE	\$ 044.000	PAGO DE SALUDO	
RETENCION EN LA FUENTE	\$ 5.000	LUGAR	FECHA (DDMMAA) (CONFORME A LEY)
DESCUENTOS DE LEY	\$ 0	CARGA PAGADA POR (CONFORME A LEY)	
FLETE NETO	\$ 39.010	TRANSPRENSA LTDA	
VALOR ANTICIPO	\$ 10.000	DESCARGUE PAGADO POR (CONFORME A LEY)	
NETO A PAGAR	\$ 29.010	TRANSPRENSA LTDA	
VALOR TOTAL DEL FLETE EN LETRAS:	(CONFORME A LEY)		
OBSERVACIONES SEÑOR CONDUCTOR POR NORMAS DE LA EMPRESA LE ESTA PERMITIDO TRANSITAR DE BAMB A BPM, EN CASO DE QUE LE OCURRA ALGO EN LA HORA NO AUTORIZADA USTED SE HARA RESPONSABLE DEL SINISTRO			
FIRMA Y SELLO AUTORIZADOS POR LA EMPRESA 		FIRMA Y SELLO PROPIETARIO O CONDUCTOR 	

Anexo J. ANEXO MANIFIESTO

 TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA.			
		Anexo No. 08308	
Nombre del Afiliado		Ciudad Origen	Fecha
CARLOS HIDALGO		PASTO	ENERO 17 2005
Número del Conductor		Ciudad Destino	Planta Única No.
MAURO PINA		CALI	08308
REMITENTE No.	REMESA No.		
CUENTA CORRIENTE PASTO		FLETE PAGO IPIALES	
EL MANA 20830		JAIME GARCIA 1018	
ACRONAR 20820-20829		GLORIA ROMO 1019	
OMAR GUZMAN 20827		GEMELOS 1022-1021	
ENSUVET 20831-20833		GEMELOS 1020-	
LA HACIENDA 20834-20836-20835			
FLETE PAGO PASTO		CUENTA CORRIENTE IPIALES	
SHOES MANIA 4384-4383		ALMAGRAN 654	
HUGO CASTILLO 4389			
LUIS DELGADO 4390		GUIAS CALI	
PEDRO ORDOÑEZ 4391		RAPIDO OCHOA 1415182	
COOTRANSPOLICARPA 4392		ALCIDES AREVALO 6334	
		COORDINADORA 4292845	
		INCOCO 4066769	
		DIESEL ELECTRICS 1410648	
		CAUCHOSOL 14190416	
CONTRA ENTREGA PASTO			
ALIRIO BARCENAS 4784-4783			
ALIRIO BARCENAS 4782			
PROVISIONALES			
MABELCA BRERA 1652-1654			0
ALBERTO CAICEDO 1651-1650			
MARIO DELGADO 1653			
		SUBTOTALES	
		PASTO 23	GUIAS 65 PIEZAS
		IPIALES 6	GUIAS 176 PIEZAS
		CALI 6	GUIAS 52 PIEZAS
		Vijen	Remesas con Piezas
		No Vijen las Remesas Nos.	293
			Firma
		Recibi	Remesas con Piezas
		Observaciones	
			Firma
Planta Elaborada por			
Remesas Plantas			
			
		FIRMA CONDUCTOR	

Anexo K. FACTURA CUENTA CORRIENTE



TRANSPORTADORA LA PRENSA DEL VALLE LTDA.

NTF: 890.901.067-4
 Industria y Comercio Actividad Económica 304
 Tarifa 10 x 1000
 Resolución DIAN 050000148964 de 2004/10/27
 Facturas PA 5501 a PA 7000

CALI: OF. PRINCIPAL Cra 8 No. 34-146 PBX: (092) 443 1160 - 446 0519 - 446 0628
 PASTO: Carrera 16 No. 17-46 Tel: (0927) 21 5937
 DOSQUEBRADAS: Zona Industrial La Macarena B 31 Tel: (096) 330 6971

San Juan de Pasto, DICIEMBRE 26 DE 2004

Señore (s) **HERRAJES EL PAISA / MARTHA VELEZ**

NIT. 63.368.616-7 Dir _____ Tel _____

Valor de fletes según remesas adjuntas

GUIA	ROLLOS	DESTINO	VALOR
636	3	MEDELLIN	\$ 22.500
637	5	MEDELLIN	\$ 37.500
638	116	MEDELLIN	\$ 638.000
639	249	MEDELLIN	\$ 2.551.500

Total Facturado \$ 3.249.500

Son TRES MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS PESOS

FACTURA CAMBIARIA DE TRANSPORTE

Nº PA 5531 *ok!*

ESTÁ FACTURA CAMBIARIA DE TRANSPORTE SE ASIMILA PARA SUS EFECTOS LEGALES A UNA LETRA DE CAMBIO, SEGUN ARTICULO 776 DEL C. DE COMERCIO. EN CASO DE MOROSIDAD DE ESTA FACTURA SE COBRARA EL 4% DE INTERES. **SIEMPRE A SUS GRATAS ORDENES**

Firma y Sello de la Empresa

[Firma]

Recibimos Conformes los Despachos Realizados

NO SOMOS RETENEDORES DE IVA