

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY**

SUSTENTADO POR:

EMILY DAYANARA FÚNEZ HAWIT

21711079

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIADA EN
RELACIONES INTERNACIONALES**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A.

ABRIL, 2020

Tabla de contenido

Índice de Figuras	I
Dedicatoria	II
Agradecimientos	III
Resumen Ejecutivo	IV
Introducción	VI
1. 1	
1.1. 1	
1.1.1. Objetivo general.	1
1.1.2. Objetivos específicos.	1
1.2 2	
1.2.1 2	
1.2.2 2	
1.2.3 2	
1.2.6 3	
2.7 5	
2. 7	
2.1 7	
2.1.1 7	
2.1.2 8	
2.1.3 8	
2.1.4 8	
2.1.5 Contabilización de Tarjeta de Crédito	8
3. 10	
3.1 10	
3.1.1 Antecedentes	9

3.1.2 Descripción de la Propuesta	11
3.1.3 Impacto de la Propuesta	12
3.2	15
3.2.1 Antecedentes	13
3.2.2 Descripción de la Propuesta	14
3.3.3 Impacto de la Propuesta	16
4.	19
4.1	19
4.2	20
4.2.1	20
4.2.2	20
4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes que realizarán su práctica profesional en Mediterranean Shipping Company	20
Bibliografía	21
Glosario	22
Anexos	23
Anexo A: Provisionamiento de Barcos	23
Anexo B: Cierre de DAs	24
Anexo C: Actualización de Movimientos Bancarios	25
Anexo D: Contabilización de Facturas	26
Anexo E: Contabilización de Tarjeta de Crédito	27

Índice de Figuras

Ilustración 1: Organigrama MSC.....	5
Ilustración 2: Organigrama Departamento de Finanzas.....	6
Ilustración 3: Tabla Comparativa.....	13

Dedicatoria

El presente informe está dedicado a Dios, por sobre todas las cosas. A mis padres por ser mis guías, mi apoyo incondicional, mi razón de ser, por aconsejarme en todo momento y guiarme siempre por el camino correcto. A mi familia, por apoyarme en cada sueño y en cada paso. A mis profesores, por responder cada duda, por ofrecerme conocimiento con pasión y dedicación.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por guiarme en el camino correcto y enseñarme lecciones en el proceso. A mis padres por ser mi pilar y mi mayor fuente de energía en todo momento y brindarme la sabiduría necesaria siempre.

A UNITEC por haber sido mi segundo hogar por cuatro años y por darme la oportunidad de desarrollar mis estudios académicos en un ambiente de calidad.

Un agradecimiento a la jefa académica Lic. Claudette Cubero por brindar su apoyo y por estar siempre disponible y servicial a sus alumnos.

Agradezco a Mediterranean Shipping Company por otorgarme la oportunidad de realizar mi práctica profesional en su agencia y brindarme el mayor apoyo y conocimiento a lo largo de este proceso.

Resumen Ejecutivo

Mediterranean Shipping Company conocida como MSC la segunda agencia naviera más grande internacionalmente en su rubro con sede en Ginebra Suiza. Esta compañía opera desde 1970 y en la actualidad se encuentra en 170 puertos alrededor del mundo; cuenta con 493 agencias en muchas ciudades, San Pedro Sula una de ellas. Esta organización tiene como pilares el profesionalismo, la pasión, la constante evolución, el cuidado, la familia y la igualdad de oportunidades.

El desarrollo de la práctica profesional se llevó a cabo en un periodo de 10 semanas entre el 20 de enero al 27 de marzo del año 2020. La práctica profesional se realizó en el área de finanzas, donde se realizaron una serie de trabajos que combinan las tareas financieras con los procesos logísticos de los barcos; se llevaron a cabo varias asignaciones financieras como la contabilización de facturas y de tarjetas de crédito, actualización de movimientos bancarios así como tareas que tienen que ver con la logística de los barcos, tales como el provisionamiento de fondos para pagar los costos que incurren los barcos y el envío de dichos reportes a su sede en Ginebra para ser analizados posteriormente.

Las agencias navieras son inmensamente importantes, son una herramienta por medio de la cual se realiza intercambio comercial entre países permitiendo así la exportación e importación de bienes entre un país y otro por vía marítima; el transporte marítimo es indispensable para los países, sin este el comercio internacional no sería viable. Según datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo el 80% del volumen del comercio mundial y más del 70% de su valor financiero transitan por mar y por los puertos del mundo entero. (UNCTAD, 2019)

Durante este tiempo se identificaron dos propuestas de mejoras que mejorarán de alguna forma los procesos de la agencia, reducir los costos, minimizar el margen de error y agilizar los procesos que se llevan a cabo diariamente. Se encontraron dos áreas de oportunidad de mejora, la primera propuesta busca agilizar el proceso de Cierre de DAs facilitando la forma en las que se les agrega el código de barco a las facturas para ser enlazadas al cierre y así reducir el margen de error que existe por la asignación de facturas erróneas a costos de barcos a los cuales estas no pertenecen.

Ya que la mayoría de los procesos que la organización realiza se llevan a cabo por medio de sistemas propios de la empresa y que difícilmente se pueden cambiar, resultó difícil encontrar una propuesta de mejora; no obstante la empresa está en constante

evolución y algunos de estos sistemas se pueden editar para adaptarse mejor a las necesidades de sus empleados con el objetivo de hacer más fácil el trabajo. Es importante que estos sistemas sean de apoyo para los empleados, estudios demuestran que mediante su uso se pueden obtener grandes mejoras, ya que automatizan los procesos operativos, proporcionan información de apoyo al proceso de tomas de decisiones y facilitan el logro de ventajas competitivas. (Hamidian & Ospino, 2015)

La segunda propuesta de mejora se enfocó en la necesidad que tiene la agencia de expandir su Responsabilidad Social Empresarial, para la empresa es muy importante para su imagen y expresaron su compromiso a mejorar en esta área. Según Presuttari, una empresa considerada socialmente responsable aumenta la imagen positiva que tienen sus consumidores y clientes, es probable que los clientes de una empresa con buena reputación renueven su compromiso. (Presuttari, 2016) La agencia expresó desde un inicio que únicamente querían trabajar con Operación Sonrisa por lo cual la segunda propuesta giró alrededor de esta organización. También agregaron que requerían que estas ideas fueran enfocadas a recaudar fondos y que fueran simples y precisas ya que los colaboradores se encargan de hacer los procesos de recaudación de fondos y el tiempo que estos poseen es limitado. Anteriormente han trabajado con esta organización pero de forma limitada y presentaron interés en expandir su colaboración con esta causa.

Introducción

La carrera de Relaciones Internacionales brinda enseñanzas en diversos ámbitos necesarios para el desarrollo humano aprovechables tanto nacional como internacionalmente, éstos conocimientos son aplicables en Diplomacia, Ciencias Políticas y Comercio Internacional. Éste último, es pilar en materia internacional pues se refiere al intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo, éste intercambio de bienes y servicios se puede llevar a cabo de diferentes maneras, siendo la vía marítima una de las formas más populares.

La Universidad Tecnológica de Honduras requiere poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en una organización, previo a la obtención del título en Relaciones Internacionales. El siguiente informe pretende relatar de manera explícita las tareas y actividades llevadas a cabo durante esta práctica profesional realizada en Mediterranean Shipping Company, San Pedro Sula en el periodo del 20 de enero a 27 de marzo del año 2020. Esta naviera de origen suizo-italiano actualmente se encuentra en las ciudades más relevantes de los países que participan en el comercio internacional.

Uno de sus objetivos como empresa naviera es brindar herramientas para realizar transporte marítimo y terrestre y satisfacer las necesidades de sus clientes, por lo que busca llevar a cabo con excelencia los procesos necesarios para el comercio internacional.

Éste informe se conforma por cuatro capítulos, en el Capítulo I se presenta el objetivo específico y los objetivos generales así como los datos básicos de la empresa. En el Capítulo II se enuncian las actividades realizadas durante el período de práctica profesional así como las tareas y responsabilidades en la empresa. En el Capítulo III se presentan las propuestas elaboradas para optimizar las funciones en la empresa acompañadas de los antecedentes de estas. El último capítulo, el Capítulo IV incluye las conclusiones de la práctica profesional y los conocimientos aprendidos durante ésta así como recomendaciones para la agencia y la institución académica.

1. CAPÍTULO I

En este capítulo se describen los objetivos de la práctica profesional, los cuales serán de ayuda para identificar las oportunidades de mejora y crear las propuestas para la agencia. También se proporciona información general de la empresa y de su estructura organizacional.

1.1. Objetivos de la Práctica Profesional

1.1.1. Objetivo general.

Aplicar los conocimientos adquiridos en el área de Comercio Internacional de la carrera de Relaciones Internacionales y crear propuestas para mejorar los procesos de Mediterranean Shipping Company.

1.1.2. Objetivos específicos.

- Adquirir conocimientos necesarios que permitan comprender el funcionamiento de la empresa, sus procedimientos y de las navieras y su importancia.
- Plantear propuestas que manifiesten beneficios que ahorren recursos de tiempo y dinero y que además disminuyan el margen de error en los procesos del área de Finanzas.
- Identificar posibles áreas de mejora para el mejor funcionamiento de los procesos financieros y logísticos de la empresa y así crear propuestas que presten una mejora y que sean asequibles.

1.2 Datos Generales de la Empresa

1.2.1 Reseña Histórica MSC.

Fundada en 1970 y con sede en Ginebra, Suiza desde 1978, MSC es una compañía privada dirigida por la familia Aponte. El fundador de la compañía, Gianluigi Aponte, todavía está en el centro de las actividades de MSC, y una proporción relativamente alta de su alta dirección, muchos de ellos con experiencia marítima, han estado con la compañía durante muchos años, lo que brinda una estabilidad que es rara en la actualidad.

En 1977, la compañía operaba en el norte de Europa, África y el Océano Índico. La expansión empresarial prosiguió durante los años ochenta; al final de la década, MSC operaba líneas marítimas a Norte América y Australia.

En 1989, MSC adquirió el operador de cruceros Lauro Lines, que fue renombrado como Mediterranean Shipping Cruises en 1995, y subsecuentemente aumentó el negocio de cruceros. En 1994, la línea marítima ordenó la adquisición de sus primeros buques nuevos, que fueron entregados a partir de 1996 con el MSC Alexa.

A lo largo de los años, MSC ha diversificado su actividad para incluir el transporte terrestre, la logística y el desarrollo de terminales portuarias. Hoy, se considera como líder mundial en transporte de contenedores por barco, empezó con un único buque y ha evolucionado hasta convertirse en una compañía reconocida a nivel mundial, con una flota de 520 barcos y más de 70.000 empleados. (About Us MSC , 2020)

1.2.2 Misión.

En una economía global, nuestra misión es ofrecer soluciones de transporte fiables y sostenibles por mar, carretera y ferrocarril a los clientes de todas las industrias. Lo logramos, como una empresa familiar mediante la construcción de relaciones a largo plazo basadas en el conocimiento, el profesionalismo y el cuidado a ellas. (About Us MSC , 2020)

1.2.3 Visión.

Nuestro objetivo es convertirnos en la línea naviera más eficiente, tecnológica y personalizada de la industria. Seguiremos enriqueciendo la vida cotidiana de las personas, facilitando el comercio mundial con integridad, responsabilidad y respeto por el medio ambiente. Nuestro equipo global ofrecerá un servicio al cliente líder en el

mercado al ser expertos en su campo, motivados y orgullosos de lo que hacen. (About Us MSC , 2020)

1.2.6 Valores

- **Conocimiento:**

De la facilidad de nuestros clientes para ofrecer las soluciones adecuadas.

De nuestros mercados para adaptarse a las necesidades locales.

De la industria marítima y naviera para darnos una ventaja competitiva.

- **Profesionalismo:**

Para garantizar la máxima satisfacción del cliente.

Ofrecer servicios a medida que satisfagan las necesidades de los clientes.

Desarrollar y capacitar continuamente a nuestros empleados para que realicen su trabajo con experiencia.

- **Cuidado:**

Para la carga de nuestros clientes y ellos mismos.

Por el medio ambiente y las comunidades donde operamos.

Para nuestros empleados, nuestros socios y o familia.

- **Empresa Familiar:**

El compromiso de la familia fundadora nos inspira con dedicación y confianza, aumentando nuestro sentido de pertenencia.

Compartir el espíritu emprendedor de la familia nos lleva a actuar de forma proactiva, valiente y responsable en el mejor interés de los clientes y de nuestra empresa.

- **Pasión:**

Nos apasiona lo que hacemos, nos retamos a alcanzar la excelencia y somos tenaces en superar obstáculos.

Trabajando juntos con pasión y entusiasmo, ofrecemos una experiencia única para nuestros clientes.

- **Evolución Continua:**

Nuestra tradición, experiencia, profesionalidad y ambición impulsan el crecimiento rápido y sostenible de la empresa.

Nos esforzamos por las soluciones más innovadoras para adoptar el cambio, siempre respetando la seguridad y el medio ambiente.

- **Igualdad de Oportunidades:**

Estamos comprometidos a mantener nuestros conocimientos, ofrecer capacitación y apoyo que permita el crecimiento profesional de nuestra gente.

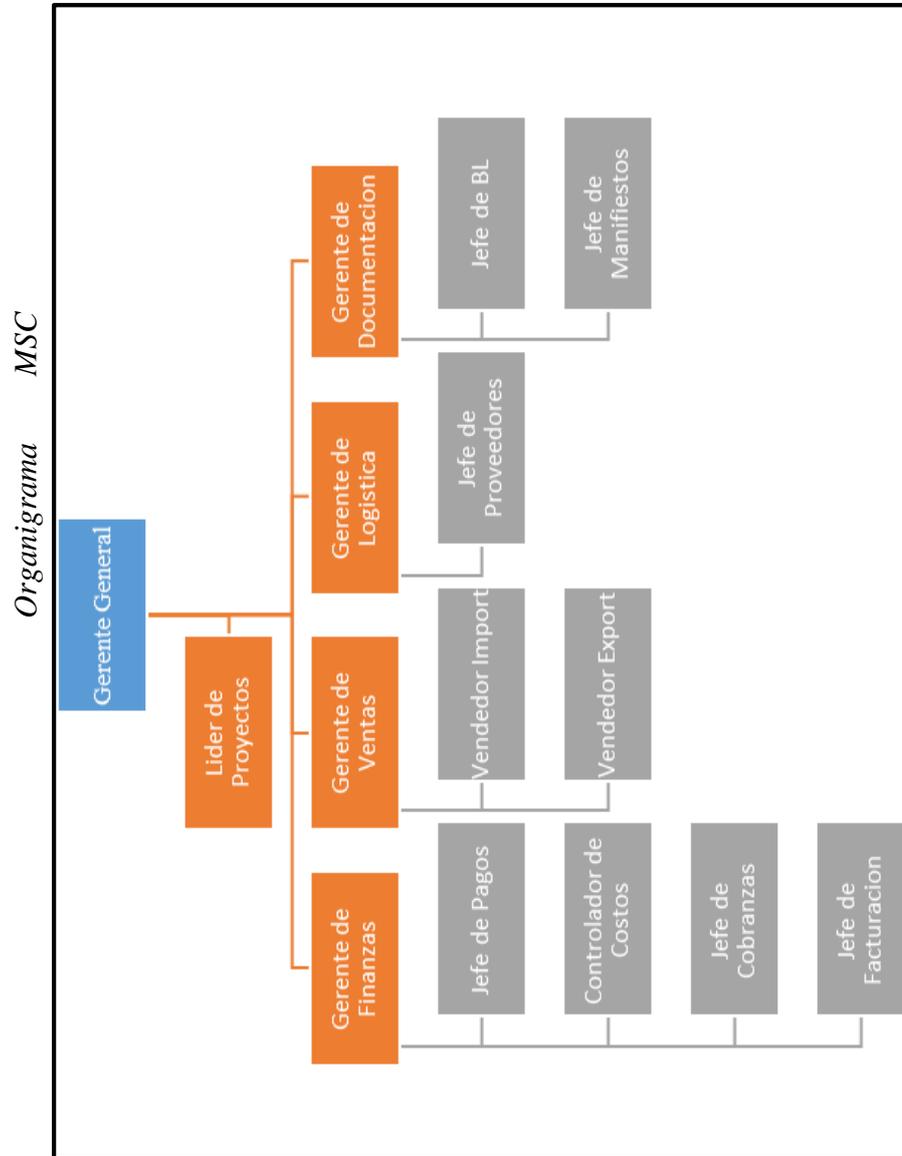
Garantizamos oportunidades justas que proporcionen desarrollo profesional a largo plazo, adoptando la diversidad y valorando todas las culturas. (MSC, 2020)

2.7 Organigramas MSC Honduras.

Ilustración 1

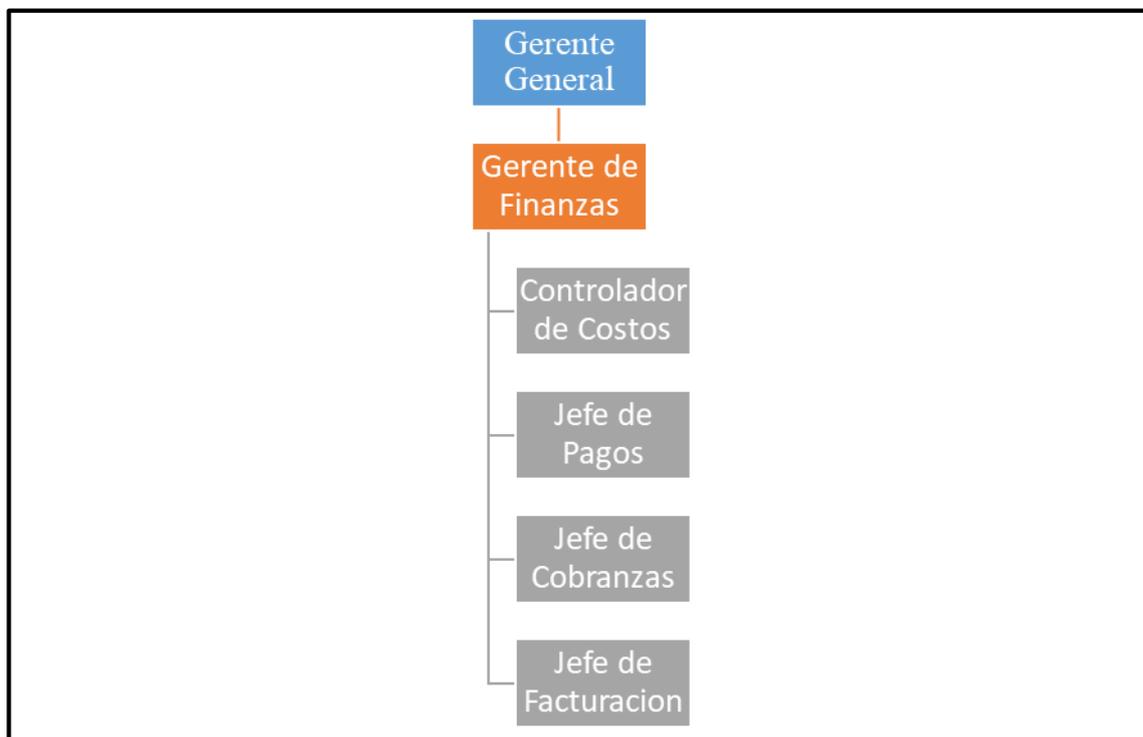
Organigrama

MSC



Fuente: MSC Honduras (2020)

Ilustración 2

Organigrama Departamento de Finanzas

Fuente: (MSC Honduras, 2020)

2. CAPÍTULO II

El capítulo II explica detalladamente las actividades realizadas durante el tiempo de práctica profesional en el área de Finanzas de Mediterranean Shipping Company; también relata las tareas asignadas durante este tiempo. Los siguientes procesos se presentan en orden de importancia. La primer propuesta de mejora se entrará en los procesos de Provisionamiento de Barcos y Cierre de DA.

2.1 Actividades Realizadas

2.1.1 Provisionamiento de Barcos

Una provisión es el monto de un gasto que una entidad elige reconocer ahora, antes de tener información precisa sobre el monto exacto del gasto. (Bragg, 2018) Mediterranean Shipping Company responde directamente a su sede en Ginebra, quien está encargada de pagar los costos que los barcos incurren al embarcar en un puerto. Todos estos costos deben de ser calculados antes de que el barco llegue al puerto y deben de ser enviados a Ginebra con un margen de error máximo de 5%. Estos costos se calculan mediante una macro en Excel que tiene establecidos los costos que los barcos incurren habitualmente como pilotaje, amarre y desamarre, costos aduaneros, rayos x, seguridad entre otros. Estos se calculan contando el número de contenedores tanto import como export que estarán en el barco y multiplicando esta cifra por las tasas habituales que manejan los proveedores. El cálculo es casi exacto, salvo por costos no predecibles como almacenaje o costos que tengan que ver con retrasos u otras casualidades.

Al obtener estos datos, se ingresan manualmente a una aplicación proporcionada por Ginebra que elabora reportes de provisionamiento llamada TMS. Cada cálculo realizado se adjunta a un concepto (amarre, desamarre, pilotaje, rayos x etc.) poniendo el monto y la cantidad por cada concepto. Al llenar el reporte se envía y así finaliza el provisionamiento del barco y este genera una plantilla llamada DA y un código único por barco que posteriormente servirán para clasificar facturas por barcos y realizar otros procesos como Cierre de DA y contabilización de facturas. (Ver anexo A)

2.1.2 Cierre de DA

Cuando un barco se provisiona se genera una plantilla llamada DA, ésta plantilla tiene todos los conceptos seleccionados previamente en el provisionamiento y tiene agregadas las facturas finales que refleja los costos que realmente incurrió el barco. El DA se cierra unos cuantos meses después de que se lleva a cabo el provisionamiento del barco cuando ya están contabilizadas y clasificadas todas las facturas y toda la información necesaria. Para cerrar un DA es necesario chequear las facturas relacionadas y adjuntar los costos correctos a cada concepto y de esta forma balancear la plantilla. Al adjuntar cada factura con su concepto se puede enviar el DA, éste indicará si el barco se provisiono correctamente o si hubo un margen de error mayor al 5%. Si el margen es mayor a éste no se recomienda cerrarlo, y es necesario identificar qué costos sobrepasaron el monto esperado y si este margen superior al necesario se debe al mal provisionamiento o a costos que son incalculables como costos de almacenaje por retraso del barco, costos de reparaciones etc. (Ver anexo B)

2.1.3 Actualización de Movimientos Bancarios

La actualización de movimientos bancarios es el proceso por el cual se reportan los movimientos en las cuentas de dólares y lempiras a Ginebra. Estos movimientos los envía el banco y son enviados diariamente a Ginebra, se hacen por medio de SAP, una aplicación que tiene múltiples funciones una de ellas siendo el reporte de estos movimientos. Este procedimiento se realizó todas las mañanas, se realiza descargando los movimientos que el banco proporciona por medio de FileZilla, una aplicación que se utiliza para compartir documentos, posteriormente se suben a la plataforma SAP y se contabilizan. Se realizan dos movimientos bancarios uno en la cuenta de dólares y otro en la cuenta de lempiras. Los lunes se generan seis reportes ya que se contabilizan y envían los movimientos del viernes, sábado y domingo. (Ver anexo C)

2.1.4 Contabilización de Facturas

Mediterranean Shipping Company contabiliza las facturas por medio de S.I.O.N una aplicación especial que tiene todos los registros e información de las facturas de la

empresa. Para contabilizar una factura se ingresa a la aplicación, se compara la información de la aplicación previamente subida por los proveedores y la información de la factura física, si esta es correcta se procede a finalizar el proceso, la factura física se sella y la versión electrónica es enviada a SAP para generar los pagos de las mismas. Cada factura tiene requerimientos especiales entre ellos agregar códigos de barcos, agregar número de contenedores, agregar información de los contenedores etc. Este proceso se realizó todos los días con aproximadamente 40-60 facturas. (Ver anexo D)

2.1.5 Contabilización de Tarjeta de Crédito

La contabilización de tarjeta de crédito se hace directamente en la aplicación SAP donde se suben manualmente los costos que fueron pagados en tarjeta de crédito y los gastos de los gerentes de la empresa. Éstas facturas usualmente son por costos de entretenimiento, como comida para empleados, suministros de oficina, gasolina etc. Las facturas de los gerentes son recopiladas durante todo el mes y a fin de mes se contabilizan sus gastos ingresando el monto, el concepto, que tipo de gasto es y el impuesto. Para la contabilización de estas facturas es necesario escanear la factura original y adjuntar el pdf de esta en SAP como referencia. (Anexo E)

3. CAPÍTULO III

El capítulo tres brinda dos propuestas de mejora a Mediterranean Shipping Company, proponiendo conceptos que beneficien en calidad de tiempo y facilidad los procesos que ésta naviera lleva a cabo. Las empresas tanto nacionales como internacionales están en constante evolución para adaptarse a la rápida demanda del mercado y a las nuevas tecnologías e innovaciones para proporcionar el mejor servicio a sus clientes, Mediterranean Shipping Company no es la excepción por lo cual buscan mejorar y transformarse constantemente.

Para elaborar las propuestas se tomó en cuenta éste ideal y se realizó un análisis extenso de los procesos y las diferentes maneras en las que podrían mejorar. Se elaboró una propuesta enfocada en los códigos que el proceso de provisionamiento genera, específicamente en acortar el tiempo de adición del código a las facturas. La agencia utiliza una serie de sistemas para llevar a cabo las tareas diarias, éstos están enfocados en agilizar procesos que manualmente serían muy extensos o propensos a errores. Éstos sistemas van evolucionando a beneficio de la empresa y se van adaptando a las necesidades que se van encontrando al llevar a cabo los procesos. La primera propuesta plantea una modificación a uno de los sistemas para agilizar el proceso de contabilización de facturas y Cierre de Das.

La segunda propuesta se centra en el área de Responsabilidad Social Empresarial de la agencia. Juan Cajiga define la responsabilidad social empresarial como una visión de negocios que integra el respeto por las personas, los valores éticos, la comunidad y el medioambiente con la gestión misma de la empresa, independientemente de los productos o servicios que ésta ofrece, del sector al que pertenece, de su tamaño o nacionalidad. (Cajiga Calderón, 2008) Se identificó esta propuesta debido a que actualmente la agencia no cuenta con un plan de actividades ni de procesos de gestión para lo que resta del año, limitando sus objetivos filantrópicos y humanitarios.

3.1 Propuesta 1: Proceso de carga automática de códigos al sistema de facturación

3.1.1 Antecedentes

Mediterranean Shipping Company utiliza aproximadamente 5 sistemas diferentes para realizar los procesos de la empresa, en éste caso el sistema que se utiliza para la contabilización de facturas se llama SION. El cual es un sistema elaborado especialmente para MSC y sus agencias en Latinoamérica, en éste se llevan a cabo la mayoría de los procesos que tienen relación al área de finanzas como cobros, facturas, demoras, garantías, cobros por almacenaje etc. también tiene la función de ser la base de datos de todos estos documentos.

Una gran parte de esta información es agregada manualmente, la excepción son las facturas de proveedores que proporcionan servicios aduaneros como pilotaje de barcos, transporte, fumigación de barcos, inspección de contenedores, rayos X para contenedores etc. ya que el proceso difiere un poco. Los proveedores tienen la responsabilidad de subir sus facturas con los conceptos correspondientes, costos y cantidades a otro sistema llamado Taulía que es equivalente a un portal en el que los proveedores suben los cobros a la agencia y éste sistema los traslada automáticamente a SION para ser contabilizados y posteriormente pagados.

Las facturas físicas son enviadas semanalmente a la agencia por los proveedores, cuando éstas facturas están posteadas en SION, deben de ser chequeadas y comparadas a su referencia física. Después de ser comparadas se debe de agregar el código correspondiente conforme al barco al que pertenece el cobro. Este código es generado cuando se realiza el provisionamiento del barco, el proceso previo mediante el cual la sede aparta dinero para pagar estas facturas, los códigos se guardan manualmente en Excel. Al tener la factura lista en SION y la referencia física se procede a contabilizar y se agrega el código; de esta forma cada factura es asignada a su barco correspondiente y sirven de referencia para justificar los costos que fueron provisionados. El proceso toma aproximadamente 1 minuto por cada factura y se realizan un promedio de entre 40-60 facturas al día: El proceso de agregar cada código manualmente a las 40-60 diarias facturas toma aproximadamente una hora del día en total al empleado que lo realiza.

Es importante que cada factura lleve el código del barco al cual corresponde ya que asegura que la factura llegará al barco indicado y de esta forma este reporte podrá ser enviado y cerrar el DA. Los barcos se provisionan y cierran en una aplicación conectada a SION llamada TMS que envía reportes de costos a la sede de la agencia en Ginebra. La exactitud de éstos debe ser precisa ya que éstos reportes indican que tan bien la empresa está calculando sus costos mensualmente, es necesario tener un margen

de error menor al 5% para lograr cerrar el DA, de no ser así el reporte no se puede enviar por lo tanto Ginebra no recibe esta información causando graves consecuencias

Si el código equivocado es asignado a una factura a el cual no corresponde, este margen de error puede ser más del 5% ya que se están asignando facturas en barcos donde éste cobro no fue provisionado. Éste es uno de las áreas de oportunidad de la empresa ya que es muy común que se cometa el error de asignar el código equivocado debido a la gran cantidad de facturas. Estos errores han imposibilitado el Cierre de DAs de aproximadamente seis meses del 2019, causando amonestaciones por parte de la sede; También se les califica anualmente a las agencias alrededor del mundo por su efectividad en estos procesos por lo cual es muy importante realizarlos correctamente.

3.1.2 Descripción de la Propuesta

La primera oportunidad de mejora identificada y planificada para la empresa consiste en subir éstos códigos directamente a la base de datos de SION una única vez y que al seleccionar el barco y el viaje en la factura electrónica este se agregue automáticamente de la misma forma que otros conceptos se agregan. Se puede llevar a cabo con una modificación a la plataforma de SION. Esta aplicación es modificable y anteriormente ha sido modificada conforme a las propuestas de los empleados para agilizar las labores diarias.

Cabe resaltar que la aplicación agrega automáticamente otros conceptos como números de contenedores, documentos de contenedores, manifiestos etc. También ofrece las opciones para agregar el nombre del barco y el número de viaje, al seleccionar uno se agregan automáticamente estos conceptos. Ya que el código es específico por cada barco y viaje, este podría ser cargado al seleccionar el buque y viaje de la misma forma que los otros conceptos lo son, de esta forma se puede evitar el margen de error y los contratiempos causados por esto.

Para realizar cambios propuestos es necesaria la previa aprobación del gerente general de la agencia, quien al aprobar la idea otorgaría acceso al programador de la agencia para que gestione ésta adición al sistema. El costo monetario no sería fuera de presupuesto o adicional ya que existe personal ya contratado que realiza este tipo de cambios. El tiempo estimado en realizar éstas transformaciones a la plataforma sería de

aproximadamente 6 horas tomando en cuenta los diferentes cambios que se deben hacer, esto se llevaría a cabo esporádicamente debido a que el programador puede trabajar en la plataforma únicamente cuando ésta no esté siendo utilizada; puede tardar de 3 a 6 días dependiendo del tiempo en el que la plataforma esté libre de uso. El programador de la agencia que reside en México y trabaja realizando procesos de programación a los países latinoamericanos recibe un salario estimado de 33,000 pesos mexicanos, que según la tasa de cambio actual es igual a 34,687 lempiras. Lo que equivale a 197 lempiras por hora, por lo que el costo total sería de aproximadamente 1,182 lempiras.

3.1.3 Impacto de la Propuesta

Esta adición ahorraría el tiempo estimado de una hora por día que lleva en buscar los códigos en la base de datos de excel y agregarlos en la plataforma, agregar cada combinación a cada factura conlleva tiempo, además se le suma el tiempo que conlleva encontrar las facturas correspondientes a cada barco para arreglarlas, usualmente es necesaria la factura física que se encuentran en almacenamiento por lo cual es necesario buscarlas en los archivos.

Esta mejora además ahorraría dinero ya que minimizaría los errores por lo cual la empresa no tendrá que incurrir en gastos por errores o en pagar facturas que no le corresponden. La agencia debe pagar a los proveedores los gastos que no adjunto correctamente ya sea por colocar el código incorrecto u otros motivos, la sede en Ginebra ofrece la oportunidad de corregir los códigos chequeando la factura física y así agregando la factura al barco a la cual corresponde; de no encontrar la referencia necesaria los montos serán cobrados a la agencia y estos pueden rondar entre 5 dólares a 6,000 dólares dependiendo el concepto de la factura. Usualmente la empresa no incurre estos cobros ya que enmiendan estos errores antes de que se llegue a esos extremos, aun así buscar las facturas físicas y realizar las correcciones estanca el flujo usual del proceso.

Esta propuesta también mejoraría los índices de rendimiento de la empresa ya que los reportes podrían ser enviados en el tiempo correspondiente y no con atrasos y altos porcentajes de error. Tendría un impacto positivo tanto en tiempo, dinero, y el rendimiento general de la empresa.

Esto puede ayudar a la agencia a cumplir con los objetivos y las tareas que su sede en Ginebra ha asignado de una manera más rápida, precisa y en menos tiempo del que usualmente toma. El proceso de agregar el código manualmente tomaba aproximadamente 1 minuto por factura, al día se contabilizan alrededor de 40 a 60 facturas. Subir los códigos directamente a SION tomaría aproximadamente 1 minuto por barco, son aproximadamente 14 barcos al mes. Se agregaría cada código a SION a medida estos sean generados. De esta forma no existiría la necesidad de crear una plantilla en Excel con la lista de códigos, no sería necesario buscarlos en la plantilla para agregarlos a cada factura en SION ya que estos se adjuntarían automáticamente al seleccionar el buque y viaje en la factura. (Ver Anexo D) La siguiente tabla muestra tiempos estimados del proceso previo a la mejora y posterior a la mejora:

Tabla 1

Antes	Después
<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear plantilla en Excel con lista de buques y viajes del mes. 2. Provisionar barco y obtener código 3. Agregar código a la plantilla a medida se formen. 4. Contabilizar factura en SION chequear a que barco corresponde y seleccionar buque y viaje. 5. Buscar el barco en plantilla de Excel, seleccionar el código. 6. Agregar el código a la factura en SION en el espacio de código y postear la factura. (Pasos 5 y 6 toman 1 minuto en total por factura, aprox. 40-60 al facturas día) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Provisionar barco y obtener código 2. Agregar código directamente a SION a medida se formen. 3. Contabilizar factura en SION confirmar a que barco corresponde y seleccionar buque y viaje y postear factura. (Al agregar buque y viaje el código se agrega automáticamente)

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Propuesta 2: Plan de Responsabilidad Social Empresarial

3.2.1 Antecedentes

Mediterranean Shipping Company como la gran mayoría de las empresas está comprometida a brindar su apoyo a la comunidad social. Sin embargo, sus metas y objetivos no están organizados dejando en deficiencia la relación con la comunidad. Por el momento su enfoque ha sido el de la infancia en Honduras por lo cual en años anteriores han apoyado a la organización Operación Sonrisa, que es una organización mundial existente en varios países y dedicada al tratamiento de niños, jóvenes y adultos que sufren de deformidades faciales de labio y paladar hendido. (Operación Sonrisa, 2019)

Este enlace entre ambas organizaciones se lleva a cabo esporádicamente y sin organización, llevando a cabo pequeños eventos y donaciones en años anteriores. No cuentan con actividades o ideas de proyectos a realizar para recaudar fondos. Uno de los muchos objetivos que la agencia tiene para el año 2020 es mejorar este aspecto ya que para la empresa y los valores que esta tiene como pilar, la ayuda a la comunidad es de gran importancia.

Cabe resaltar que las agencias de MSC en otros países también trabajan con esta causa en los países en los que esta opera. Debido a los años que tienen trabajando con esta organización y el apego que tienen a la causa, Mediterranean Shipping Company desea seguir trabajando a favor de Operación Sonrisa, por lo cual la propuesta estaría enfocada en esta organización.

3.2.2 Descripción de la Propuesta

La propuesta consiste establecer medidas que se enfoquen en la Responsabilidad Social Empresarial de la empresa y que logre cumplir con los objetivos que esta agencia tiene en esta área. La organización Operación Sonrisa sería el enfoque de este plan, esta organización trabaja por dos tipos de voluntariado: médico y no médico. Para la agencia aplicaría el voluntariado no médico en el cual la primera necesidad es fondos

monetarios para poder llevar a cabo las operaciones, consultas, terapias etc. por la cual la recaudación de fondos sería ideal o la participación en eventos de la organización.

Como muchas organizaciones y empresas que apoyan a Operación Sonrisa, Mediterranean Shipping Company puede llevar a cabo una donación anual que proporcione suficientes ingresos para realizar cirugías a personas que las necesiten, el número de personas o el monto de donación dependerá de las decisiones que tome el gerente general y el monto que este vea apropiado. Una parte de los fondos es proporcionada por la agencia y otra parte la generan los empleados de diferentes formas ya sea por medio de donación personal o recaudación de fondos.

Otra opción es la realización de un evento del día del niño para los infantes que estén en esta organización, el evento se puede llevar a cabo en las instalaciones de MSC o alternativamente en la ubicación de la organización donde se les preparen canastitas, alimentos, pastel y entretenimiento. Todos estos insumos se compran con el presupuesto que la agencia tenga para RSE, y la organización del evento la llevaría a cabo la empleada responsable de Control de Costos del área de finanzas, quien anteriormente se ha encargado de este tipo de actividades con un presupuesto de 5,000 lempiras para esta actividad.

Otra de las maneras en las que anteriormente se han recaudado fondos es por la recolecta entre los empleados de la empresa. Una forma de recaudar más dinero sería por medio de venta de postres como brownies y donas en los meses cercanos a la donación para así recaudar extra fondos. La persona responsable estaría a cargo de realizar la compra de éstos postres y su venta a los colaboradores de la empresa así como la contabilización de los ingresos.

Así mismo, se puede realizar la donación de alimentos y meriendas para los doctores, familiares y pacientes en los días en los que se lleven a cabo las cirugías, ya que generalmente los padres o familiares de estas personas no pueden costearse los alimentos y los doctores, enfermeras y demás trabajan voluntariamente. Esta actividad igualmente sería patrocinada por la agencia y la gestión se haría por medio de voluntariado entre los empleados de la agencia.

Operación Sonrisa trabaja por medio de misiones, que inician por medio de evaluaciones a posibles pacientes, selección de pacientes, hospitalización, operación y control post operación. (Operación Sonrisa, 2019). Debido a esto MSC se deberá de apegar al calendario de esta organización, la siguiente misión calendarizada está prevista para el mes de Octubre, las actividades a realizar se programaron con un

margen de tiempo de 4 meses para recaudar fondos. Por lo que las actividades idealmente deben comenzar entre mayo y junio para mayor efectividad.

El plan de responsabilidad social empresarial entonces se enfocaría en el campo de acción de la infancia hondureña específicamente con la organización Operación Sonrisa. La inversión sería aproximadamente 80,000 lempiras, ésta cifra fue estimada a partir del monto del año anterior de 70,000 lempiras y la expectativa de mejorar esta cifra. La cifra base que la empresa como tal aportaría sería de 70,000 lempiras. El resto sería recaudado por medio de actividades como:

- Venta diaria de postres, estos pueden ser comprados en y revendidos a un mayor precio para donar las ganancias a la organización. Por ejemplo se puede realizar una inversión de 400 lempiras en 24 donas cada 2 semanas, estas se pueden vender a 30 lempiras cada una obteniendo 720lps. Que deja 320 lempiras en ganancia. Si se realiza por 4 meses, aportaría 2560 lempiras a las recaudaciones.
- Ya que la empresa cuenta con una mesa de ping pong, se puede realizar un torneo de ping pong solidario en el que los empleados que desean realizar deben hacer una donación de 80 lempiras, esta actividad se puede realizar los viernes cada dos semanas. Si 8 personas participan se podrían recaudar 1280 lempiras al mes. Si esta actividad se realiza por 4 meses se podrían obtener 5120 lempiras más para la organización.
- Se puede poner un recipiente para donaciones en la recepción, de esta forma los clientes o los mismos empleados pueden donar voluntariamente a la causa. En este se presentaría el logo de la organización y se explicará brevemente el objetivo de ésta.
- Venta de camisas con el logo tanto de la organización como la empresa, estas se pueden adquirir por precios de entre 100 a 130 lempiras y revender a un precio de entre 200 a 260 lempiras. Las ganancias serían aportadas a la causa. Son un total de 21 empleados por lo que las ganancias totales serían de entre 2100 a 2730 lempiras.

La suma total del dinero recaudado por estas actividades es igual a 10,410 sin contar los fondos del recipiente de donaciones en el área de recepción.

3.3.3 Impacto de la Propuesta

Debido a que esta era una de las actuales necesidades de la empresa, esta propuesta sería de gran beneficio para aportar ideas para que la agencia logre sus objetivos de responsabilidad social empresarial. El impacto que estas puedan tener puede llegar a ser de mucho valor tanto para la agencia como para la organización y a la comunidad en general ya que esta organización ayuda a muchos niños, jóvenes y adultos hondureños que nacen con labio leporino o paladar hendido y Mediterranean Shipping Company tiene la oportunidad de ofrecer su apoyo a esta causa.

Esta aportación podría ayudar a aproximadamente 100 niños o más, que es el estimado de pacientes que se atienden por misión. Según información brindada por la organización éstas malformaciones pueden ocurrir en 1 de cada 750 niños que nacen en el país y pueden causar efectos secundarios como malnutrición, problemas de respiración, efectos en la salud mental etc. Esta causa ha cambiado la vida de 5,500 personas en diferentes ciudades del país por lo cual su impacto en la sociedad es significativo.

4. CAPÍTULO IV

El capítulo IV presenta las conclusiones y las recomendaciones a la empresa. En la primera sección se plantean las conclusiones en base a los objetivos y los resultados obtenidos. En la segunda sección se plantean las recomendaciones a la organización, a la institución y a los alumnos que deseen hacer su práctica profesional en Mediterranean Shipping Company en un futuro.

4.1 Conclusiones

Mediterranean Shipping Company es una de las organizaciones navieras más grandes y relevantes del mundo por lo cual es de gran influencia en la gran red que es el comercio internacional siendo esta un medio por el cual se puede llevar a cabo la conexión entre países y el intercambio de bienes y servicios entre estos.

Formar parte de esta agencia aún en un margen de tiempo limitado, permitió observar en primera fila el proceso de logística y organización que requiere el intercambio de bienes entre países y la importancia de éste. Por lo cual la gran mayoría de conocimiento adquirido en las clases de comercio internacional que ofrece la institución fue de gran ayuda para poder comprender los procesos que se llevan a cabo y fue una introducción general a este rubro.

Identificar las posibles áreas de mejora fue un proceso un poco delicado debido a que los procesos y tareas que esta naviera y la mayoría utilizan son apoyados por sistemas creados específicamente para este trabajo y siendo mayormente inexperta en estos encontrar una mejora y aún más una solución resultó dificultoso. Aun así se lograron encontrar dos propuestas de mejoras en diferentes áreas analizando tanto las necesidades de la agencia así como formas de hacer el trabajo más práctico, sencillo, libre de errores y en menos tiempo. Igualmente se reiteró que estas propuestas fueran asequibles y aplicables en el día a día y que causarían un impacto positivo en la agencia.

Se logró crear una propuesta que ahorraría tanto tiempo y dinero a la empresa, enfocándose en la reducción del margen de error que la agencia tiene en ciertas tareas. También se identificó y creó una propuesta que responde a la necesidad de responsabilidad social empresarial que la empresa manifestó como problema a solucionar.

Realizar la práctica profesional en una agencia naviera permitió un entendimiento más amplio y específico del comercio internacional. De la misma forma extendió el conocimiento en temas de comercio por medio de barcos, la logística de los contenedores y procesos en sistemas necesarios para este rubro. Igualmente aportó entendimiento en la cultura laboral hondureña y en las relaciones entre colaboradores, jefes y superiores.

4.2 Recomendaciones

4.2.1 Recomendaciones para Mediterranean Shipping Company

La agencia de MSC en San Pedro Sula otorgó la oportunidad de realizar la práctica profesional a cuatro estudiantes universitarios, esta organización ha aceptado la realización de pasantías varias veces por varios años por lo cual están generalmente muy bien adaptados para recibir practicantes. Aun así hay ciertas mejoras que se podrían realizar para garantizar la efectividad de la práctica profesional tanto para la agencia como para los estudiantes.

Es recomendable estar al tanto de la carrera universitaria de la cual el practicante se está graduando y de esta forma poder asignarlo al área que más convenga para su crecimiento y la expansión de su conocimiento y de esta forma el estudiante pueda identificar mejor sus propuestas de mejoras y proporcionar ideas significativas que realmente mejoren un proceso en la agencia.

También se recomienda la rotación en el área pues de así el estudiante puede aprovechar más y expandir su conocimiento absorbiendo más información y aprendiendo más procesos.

Igualmente al rotar a los estudiantes es recomendable establecer qué tareas realizará cada practicante y organizar que persona utilizará qué sistema ya que estos sistemas brindan acceso a una sola persona a la vez por lo cual es muy común que mientras alguien utiliza un sistema el otro se vea imposibilitado a realizar su labor.

4.2.2 Recomendaciones para la Universidad Tecnológica Centroamericana

La carrera de Relaciones Internacionales tiene tres enfoques: ciencias políticas diplomacia y comercio internacional, las opciones para realizar la práctica profesional

en estas áreas son muchas, especialmente en el área de comercio internacional. Aun así se informa muy poco sobre los lugares en los cuales se puede realizar y queda totalmente a disposición del estudiante encontrar un lugar en el cual pueda llevarla a cabo.

UNITEC podría realizar acercamiento con empresas que se encuentren estos rubros y de esta forma crear una conexión entre los estudiantes y la agencias en las que estos podrían llevar a cabo su práctica. Aplicando esto también se podría agilizar el proceso de aceptación para los estudiantes y así evitar la incertidumbre.

4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes que realizarán su práctica profesional en Mediterranean Shipping Company

Mediterranean Shipping Company es un lugar ideal para realizar la práctica profesional para varias carreras, ya que la agencia tiene áreas tanto de finanzas, administración y logística. Se puede adquirir conocimiento muy valioso y poner en práctica el conocimiento previamente adquirido en la universidad.

Es recomendable para los estudiantes saber que es necesario aprender bastante sobre los sistemas por lo cual una libreta de notas y prestar mucha atención serían ideales. Es necesario también hacer muchas preguntas y despejar cualquier duda ya que todos estos procesos son vitales y los errores aunque sean reparables llevan su tiempo por lo cual minimizarlos sería lo mejor.

También comprender que el ámbito estudiantil y el laboral difieren mucho por lo cual la responsabilidad, seriedad y compromiso son bien recibidos. Igualmente el respeto a los colaboradores y superiores para asegurar el mejor trato posible entre ambas partes.

Para identificar las propuestas de mejoras es necesario consultar con los superiores ya que muchos procesos son inalterables y requieren la solicitud a su sede en Ginebra, por lo cual es más factible consultar directamente a los otros empleados o superiores que necesita mejora o alternativamente ofrecer varias propuestas y preguntar cuales son realizables.

Por último aprovechar la oportunidad al máximo ya que ofrece conocimiento invaluable y necesario si el rubro naviero es en el que se desea laborar. También absorber todo el conocimiento posible ya que es una increíble oportunidad para aprender como una agencia con sede internacional funciona.

Bibliografía

- TMS*. (2012). Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de TMS ECR: http://itweb.mscgva.ch/applications/library/TMS_ECR_Dispatch_v2.pdf
- FileZilla* . (2019). Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de FileZilla: La Solución FTP Gratiuta : <https://filezilla-project.org/>
- Operción Sonrisa*. (2019). Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de Que Hacemos: <https://honduras.operationsmile.org/historia/>
- UNCTAD*. (2019). Recuperado el 08 de Abril de 2020, de Estadísticas : <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
- About Us MSC* . (2020). Recuperado el 25 de Febrero de 2020, de Mediterranean Shipping Company: <https://www.msc.com/hnd/about-us>
- Provisiones*. (2020). Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de Debitoor: <https://debitoor.es/glosario/definicion-provisiones>
- SAP* . (2020). Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de SAP Centroamérica : http://sap-centroamerica.com/contacto/?gclid=Cj0KCQjw6sHzBRCbARIsAF8FMpXlla3VVJzRIUKAbpMkG8xB-TxVJTTBOInfwY_vhD84JgMiZcWcKbIaAh-IEALw_wcB
- Bragg, S. (18 de Julio de 2018). *Accounting Tools*. Recuperado el 08 de Abril de 2020, de <https://www.accountingtools.com/articles/2017/5/14/provision>
- Cajiga Calderón, J. F. (2008). *Cemefi*. Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de https://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf
- Hamidian, B. F., & Ospino, G. R. (2015). *¿Por qué los sistemas de información son esenciales?* . Recuperado el 08 de Abril de 2020, de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/derecho/revista/idc38/art07.pdf>
- Presuttari, L. (2016). *Importancia de la Responsabilidad Social Empresarial*. Recuperado el 08 de Marzo de 2020, de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/13053/PRESUTTARI%20Leisa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Glosario

FileZilla: es una aplicación FTP multiplataforma de software libre que facilita la carga y descarga de archivos desde su servidor de alojamiento web. También puede editar los archivos y guardar los cambios sin la necesidad de descargarlos y cargarlos manualmente. (FileZilla , 2019)

Provisionamiento: es una cantidad de recursos que conserva la empresa por haber contraído una obligación, con el objetivo de guardar esos recursos hasta el momento en el que deba satisfacer la factura. (Provisiones, 2020)

SAP: es un sistema adaptable a todo tamaño de inversión que busca la automatización de los procesos de las compañías y mejorar su rentabilidad, optimizar recursos, maximizar ingresos automatizar procesos y controlar inventario. (SAP , 2020)

SION: es un portal con la función de contabilizar facturas, garantías, demoras exclusivo para Mediterranean Shipping Company.

TMS: sistema electrónico de reporte de costos (TMS, 2012)

Anexos

Anexo A: Provisionamiento de Barcos

Original G/A (0) [MSC SAN PEDRO SULA-March 2020-2138076]

Provisional Expenses G/A GAF

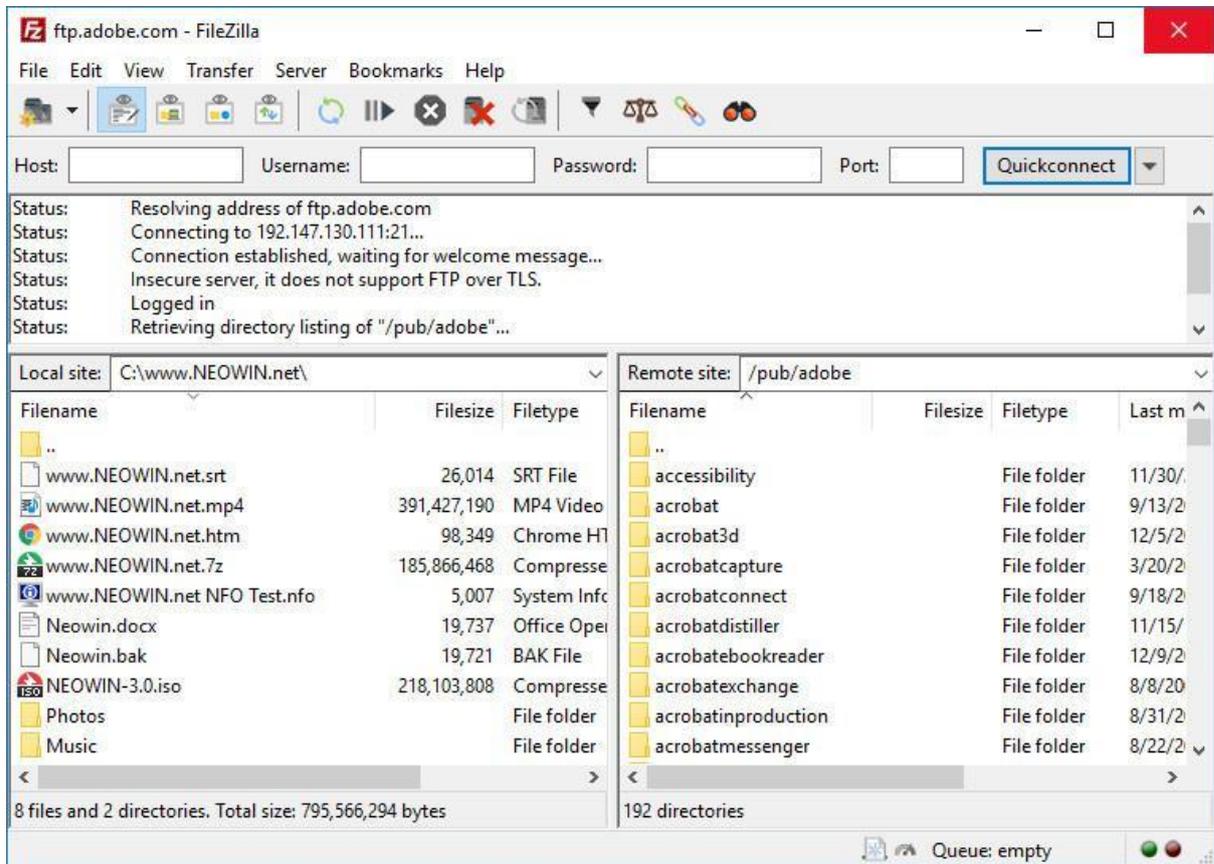
Back To G/A List Submit Export XLS XML Import Currency: USD Draft PVE

Activity	Cost	ChartOfAc	Quantity Type	Quantity	Quantity (Amount	Amount	Amount (Amount Tot	ECR price/units	ECR price/units) 4C	ECR price/units) Other
PUERTO CASTILLA												
MONTHLY DISBURSEMENT ACCOUNT INVOICES												
MONTHLY PORT COSTS	MONTHLY CHAMBER OF SHIPPING/CC	00807700	Monthly		1				0			0.00
MONTHLY STEVEDORING AND TEI	MONTHLY CUSTOMS INSPECTIONS/	00807801	Monthly		1				0			0.00
MONTHLY STEVEDORING AND TEI	MONTHLY FUMIGATION	00807804	Monthly		1				0			0.00
MONTHLY VARIOUS TAXES	MONTHLY FREIGHT/LEVY TAX	00808300	Monthly		1				0			0.00
MEDLOG												
MEDLOG ANTWERP	FULL REEFER EMERGENCY REPAIRS	01009400	Monthly		1				0			0.00
PUERTO CORTES												
ELSEWHERE												
CROSSBOOKING/CROSSBORDER COSTS												
GA THIRD PARTY FEEDER												
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF CUSTOMS WORK	02916601	Call		1				0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF CARGO CUSTOMS CLEARANC	02916607	Box						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF FULL LOCAL LOAD	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF FULL LOCAL DISCHARGE	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF EMPTY LOCAL LOAD	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF EMPTY LOCAL DISCHARGE	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF EMPTY LIFT OFF/GATE IN/REI	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF FULL LIFT ON/GATE OUT/DEL	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF EMPTY LIFT ON/GATE OUT/D	02916600	Size						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF FULL CONTAINER EXPORT HA	02916610	Box						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF FULL CONTAINER IMPORT HA	02916610	Box						0			0.00
GA FOR THIRD PARTY FEEDER - S	GA TPF EMPTY CONTAINER EXPORT	02916610	Box						0			0.00

Anexo B: Cierre de DAs

Draft																	
Cost Name	Chart Of Account	Terminal	Business Partner	SAP Doc Number	Invoice Issuing Date	Invoice Number	Voucher No.	Unit type	Quantity			Cost Nature	Amount			Total	Curren
									20	40	Other		20	40	Other		
PORT COSTS																	
PILOTAGE	003015001	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
PILOT IDLE/AWAITING/STAND BY TIME	003015011	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
TOWAGE	003025001	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
TOWAGE BAF SURCHARGE	003025002	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
TOWAGE IDLE/AWAITING TIME	003025010	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
TOWAGE CANCELLATION OR ADDITIONAL COST	003025009	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
MODRING/UNMOORING	003014001	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
MODRING/UNMOORING IDLE/AWAITING TIME	003014005	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
MODRING/UNMOORING CANCELLATION	003014008	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
CONTRIBUTIONS	003016007	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
HARBOUR/BERTHAGE/DOCKAGE/QUAY/WARFAGE DUES	003016016	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
DISCOUNT ON PORT DUES	003016054	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
PILOTAGE SHIFTING	003069002	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
TOWAGE SHIFTING	003069004	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
MODRING/UNMOORING SHIFTING	003069001	TN MSC 2000	---					Call				1	Debit				0.00
CARGO EXPENSES INSIDE PORT TERMINAL																	
FULL LOCAL LOAD	002018001	TN MSC 2000	---					Size	118	70			Debit				0.00
FULL LOCAL DISCHARGE	002018002	TN MSC 2000	---					Size	13	11			Debit				0.00
EMPTY LOCAL LOAD	002018003	TN MSC 2000	---					Size					Debit				0.00
EMPTY LOCAL DISCHARGE	002018004	TN MSC 2000	---	190009920412002014006	31.03.2014	MC14031679		Size	1	0			Debit	1100.00			1100.00 EUR
FULL TRANSHPMENT LOAD	002018005	TN MSC 2000	---					Size	25	5			Debit				0.00
FULL TRANSHPMENT DISCHARGE	002018006	TN MSC 2000	---					Size					Debit				0.00
EMPTY TRANSHPMENT LOAD	002018007	TN MSC 2000	---					Size					Debit				0.00
EMPTY TRANSHPMENT DISCHARGE	002018008	TN MSC 2000	---	190009920412002014006	31.03.2014	MC14031679		Size					Debit	511.38			511.38 EUR
OTHER SHIPPING LINE FULL LOCAL LOAD	002018009	TN MSC 2000	---					Size					Debit				0.00
OTHER SHIPPING LINE FULL LOCAL DISCHARGE	002018007	TN MSC 2000	---					Size					Debit				0.00
												1511.38	0.00	980.00	2491.38		
Invoices To Be Dispatched																	
Invoices Status																	
Business Partner	SAP Vendor Invoice Number	Invoice Number	Invoice Date	Cost Nature	Invoice Amount	Currency	Dispatch	Balance	Business Partner C	Item Text							
NAVETTES NORMANDIE	190009829712002014002	FA0926	01.04.2014	Debit	373.64 EUR		<input type="checkbox"/>			007027009							
TN MSC (225781)	190009829712002014002	MC14031679	31.03.2014	Debit	167.88 EUR		<input type="checkbox"/>			002017002							
TN MSC (225781)	190009829712002014004	MC14031679	31.03.2014	Debit	209.89 EUR		<input type="checkbox"/>			002017011 - REEFER 1/5							
TN MSC (225780)	190009920412002014002	MC14031831	31.03.2014	Debit	2790.24 EUR		<input type="checkbox"/>			002019002 - DISCHARGE							
TN MSC (225780)	190009920412002014003	MC14031831	31.03.2014	Debit	116.26 EUR		<input type="checkbox"/>			002019004 - MTY DISCHARGE							
TN MSC (225780)	190009920412002014004	MC14031831	31.03.2014	Debit	96.00 EUR		<input type="checkbox"/>			002019505 - ERS							
TN MSC (225780)	190009920412002014005	MC14031831	31.03.2014	Debit	1007.29 EUR		<input type="checkbox"/>			002019030 - DELIVERY							
TN MSC (225780)	190009920412002014006	MC14031831	31.03.2014	Debit	1511.39 EUR		<input checked="" type="checkbox"/>			002019401 - DISCHARGE MTY SCI							
TN MSC (225780)	190009920412002014007	MC14031831	31.03.2014	Debit	980.00 EUR		<input type="checkbox"/>			002019409 - SHIPTRAC Pallet (0.00.00)							

Anexo C: Actualización de Movimientos Bancarios



Anexo D: Contabilización de Facturas

Eliminar Cargos										
Seleccione	Cuenta	Concepto	Importe	Subtotal	I.V.A.	Retención	Total	Moneda	T.Serv.	Tot. Contes
Todo Desvanecer										
				SUB-TOTAL		0.00				
				IVA HN		0.00				
				IVA GVA		0.00				
				RETENCION		0.00		QUITAR-RETEN		
				TOTAL		0.00				

Observaciones:
Por favor sus comentarios...

Barcode: DAGALLIE:

Buque/Viaje:

Tipo de Cambio

No.Manifiesto:

Tipo Bloqueo

Bloqueo SAP

Anexo E: Contabilización de Tarjeta de Crédito

Document Edit Goto Extras Settings Environment System Help

Display Document: Data Entry View

Taxes Display Currency General Ledger View

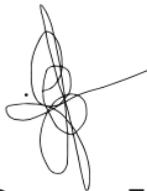
Data Entry View

Document Number 1900099204 Company Code 1200 Fiscal Year 2014
 Document Date 31.03.2014 Posting Date 08.04.2014 Period 4
 Reference MC14031831 Cross-Comp.No.
 Currency EUR Texts exist Ledger Group

P	CoCd	Item	PK	DA/GA/LLIE Number	S	Account	Description	Amount	Curr.	Tx	Manifested Amount	MCry	Quantity
	1200	1	31			1000004166	TN MSC (225780)	5.521,16-	EUR	V			
		2	40	1385428		15570000	Inv to be dbited ECR	2.790,24	EUR	V			
		3	40	1385428		15570000	Inv to be dbited ECR	116,26	EUR	V			
		4	40	1385428		15570000	Inv to be dbited ECR	96,00	EUR	V			
		5	40	1385428		15570000	Inv to be dbited ECR	1.007,28	EUR	V			
		6	40	1385428		15570000	Inv to be dbited ECR	1.511,38	EUR	V			

Yo Emily Dayanara Fúnez Hawit, con número de cuenta 21711079 certifico que el informe elaborado como requisito de mi práctica profesional previo a la examinación del comité evaluador de la carrera de Relaciones Internacionales ha sido redactado en base a experiencias personales y doy fe que no ha sido copiado parcial o totalmente del trabajos anteriormente presentados, excepto aquellas partes que han sido debidamente citadas y cuyos autores han sido reconocidos dentro del texto de mi informe.

Habiendo dado fe de lo anterior, me someto a las sanciones contempladas en el Reglamento de Disciplina, según lo establecido en el artículo 16:” *En el caso de fraude en exámenes y plagio en trabajos, tareas, investigaciones o proyectos, se sancionará además con la anulación total de su valor*”. Remitiéndose al Comité de Ética para la firma del acta correspondiente por falta grave, aceptando matricular proyecto de graduación en el período siguiente.



Emily Dayanara Fúnez Hawit

Nombre y Firma del alumno