

CONTRATOS DE EXPORTACIÓN

Objetivo: Este documento contiene el listado de casos de uso para el proceso de Contratos de Exportación

Entrevista con: Roberto Garcia, Fressis Rubio, Carolina Carmona, Fernando Medina **Fecha:** 03-06-20

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	AUTOR	BLOQUE
1	Administrar oportunidades y licitaciones dentro del CRM	Pantalla	<p>requeridos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dentro de la oportunidad siguientes los <ol style="list-style-type: none"> a. Costo b. Forma de pago c. Precio de venta d. Margen e. Incoterm cliente f. Tipo de transporte: lista de catálogo. Incrementales (cuando aplique): flete importación, importación (flete extranjero, gastos en origen, IGI, derecho tramite aduanal, fletes, gastos complementarios honorarios aduanales, otros gastos importación flete nacional: pueden existir varios fletes, costos de almacenajes, fletes de exportación, gastos de exportación. Nota: se establece un solo monto y este monto debe salir del calculo de incrementales establecido en el punto de abajo. Moneda: USD/MXN 	RGM /Fressis	CRM-Oportunidades
2	Cálculo de incrementales		<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener un cotizador para poder calcular los costos de incrementales. Base archivo Análisis de información (incluye importación y exportación) 	RGM	Fuera sistema
3	Registrar visitas generadas a un cliente	Pantalla/ Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dentro de las actividades o tareas de la oportunidad poder registrar las visitas a generar y generadas a los clientes. En base a los registros generadas, obtener/medir el número de visitas realizadas por parte del área comercial. 2. Considerar en la vista: distancia, km recorridos (política de gasolina). 	RGM /Fressis	CRM-Oportunidades

4	Reporte de Oportunidades por moneda	Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar reporte en la moneda en la que se encuentra la oportunidad, visualizando: <ol style="list-style-type: none"> a. importe oportunidad, b. moneda oportunidad, c. importe en moneda origen (MXN) d. tipo de cambio <p>Nota: el objetivo es visualizar el reporte en la moneda de origen y poder convertirla a MXN</p>	RGM	CRM-Oportunidades
---	-------------------------------------	---------	---	-----	-------------------

5	Proyectar los posibles cierres en cada una de las oportunidades	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. La oportunidad deberá contar con etapas de cierre para ser proyectadas en el tiempo. 	RGM	CRM-Oportunidades
---	---	----------	---	-----	-------------------

6	Atributos a productos de importación	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresar al producto atributos de: <ol style="list-style-type: none"> a. Fracción arancelaria (no es obligatorio en este punto) b. Unidad de medida c. Origen del producto (suponiendo que el sku no tiene diferentes orígenes, (no es obligatorio en este punto) <p>Nota: Revisar con Alejandro que rol estará dando de alta los productos y las variables que se necesitan en este punto.</p> <p>Los productos genéricos que se puedan utilizar en el punto de la cotización deberán estar relacionados mínimo a la categoría que se está trabajando.</p> <p>Identificar qué es lo que se está perdiendo al momento de trabajar con productos genéricos rastreabilidad, reporte, relaciones, etc :</p>	RGM / Fressis	Productos
---	--------------------------------------	----------	--	---------------	-----------

7	Administrar cotización de proveedores	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registrar en sistema las cotizaciones de los diferentes proveedores. 2. Establecer en las cotizaciones para cada línea de producto: <ol style="list-style-type: none"> a. Volumen b. Peso c. Arancel d. Incoterm del proveedor. 3. Calcular los incrementales para poder estimar (para cálculo de importación y flete). Archivo Carolina 4. Si no existe un tarifador para ser utilizado por el vendedor, hacer la solicitud al Especialista de Importación 	RGM	Cotización Proveedores
---	---------------------------------------	----------	--	-----	------------------------

8	Solicitud para Cotizar incrementales (para situaciones específicas que no se pueda usar la calculadora)	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. El Especialista de Logística Internacional pueda recibir solicitud a través del sistema para cotizar costos incrementales. 2. La solicitud debe tener las siguientes variables: <ol style="list-style-type: none"> b. incrementales (cuando aplique): flete importación, importación (flete extranjero, gastos en origen, IGI, derecho tramite aduanal, fletes, gastos complementarios honorarios aduanales, otros gastos importación flete nacional: pueden existir varios fletes, costos de almacenajes, fletes de exportación, gastos de exportación <p>Nota: hacer calculadora con la información que Fernando mostrará</p> 2. Cargar la información en sistema por el Especialista de Logística Internacional 	Carolina Carmona	Cotización Proveedores
9	Administrar cotización de proveedores de flete	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registrar en sistema las cotizaciones de los diferentes proveedores de flete. Cotizador de flete por peso-volumen. RGM 	Fernando Medina	Cotización Proveedores

			Referencia de cotizaciones asociada a la oportunidad/estimación		
10	Administrar estimaciones/cotizaciones	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer en las cotizaciones Encabezado: <ol style="list-style-type: none"> a. Moneda b. Producto c. Incrementales (cuando aplique): flete importación, importación (flete extranjero, gastos en origen, IGI, derecho tramite aduanal, fletes, gastos complementarios honorarios aduanales, otros gastos importación flete nacional: pueden existir varios fletes, costos de almacenajes, costos de personal de Logística, fletes de exportación, gastos de exportación Nota: pendiente definir que variables detalladas que se mostraran y capturan para la parte de incrementales. d. Costo de financiamiento. e. Arancel (no obligatorio) 	RGM	Estimaciones a Cliente
11	Reporte de Cotizaciones por moneda	Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar reporte en la moneda en la que se encuentra la oportunidad, visualizando: <ol style="list-style-type: none"> a. importe cotización b. moneda c. importe en moneda origen (MXN) d. tipo de cambio <p>Nota: el objetivo es visualizar el reporte en la moneda de la estimación y poder convertirla a MXN</p> 	RGM	Estimaciones a Cliente

12	Validar programación de las OC para identificar cumplimientos.	Pantalla	1. Una vez ganada la oportunidad y antes de comprar y recibir el contrato firmado, el Comprador deberá validar tiempos de entrega (disponibilidad y crédito con proveedores) de las órdenes de compra para saber si se podrá cumplir lo estimado y las condiciones de las cartas de crédito (cuando aplique).	RGM	Cotizaciones de proveedor
13	Administración de Contratos y sus condiciones	Pantalla	1. Información y condiciones necesaria para registrar contratos de exportación: <ul style="list-style-type: none"> a. Estatus sobre contrato: b. Cliente c. No. Contrato d. Objeto e. Importe f. Moneda g. Margen Comercial h. Fecha Contrato i. Plazo de entrega (semanas) j. Fecha vencimiento entrega k. Incoterms l. Transitaria a trabajar (en caso de que aplique) m. Forma de pago: <ul style="list-style-type: none"> i. Carta de crédito ii. Transferencia bancaria iii. Letra de cambio 	RGM /Fernando Medina	Contratos

			<p>iv. Transferencia y Letra de Cambio</p> <p>n. Condiciones de pago: catalogo condiciones de pago</p> <p>o. Banco emisor:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. BFI ii. BICSA iii. PNUD <p>p. Comentarios</p> <p>q. Comprador: catálogo de compradores</p> <p>r. Vendedor: catálogo de AE</p> <p>s. Inspección de mercancía: si/no</p> <p>t. Inspección:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Origen ii. Destino <p>u. Garantía (meses)</p> <p>v. Embarques parciales (si/no)</p> <p>w. No Carta de Crédito</p> <p>x. Documentos por entregar (en cantidad):</p> <ul style="list-style-type: none"> i. BL/GA ii. Factura Cliente iii. Lista de Empaque iv. Acta aceptación servicio v. Certificados <p>(cal/or)</p> <ul style="list-style-type: none"> vi. Certificado peso vii. Certificado inspección en origen viii. Certificado Fitosanitario <p>Nota: cuando la forma de pago es por carta de crédito este listado de documentos deberán entregarse al cliente y al banco.</p> <p>Ver información establecida en el archivo Carátula 677-20-MX0889-A-01 proporcionado por Fressis Rubio</p>		
--	--	--	---	--	--

14	Registro de Carta de Crédito y condiciones	Pantalla	<p>1. Establecer condiciones de cartas de crédito relacionado a un contrato:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. No Carta de Crédito b. Lugar de emisión c. Fecha emisión d. Importe e. Moneda f. Concepto g. Condición de pago acordada por contrato (debe coincidir con la del contrato) h. Fecha vencimiento i. Fecha ultimo embarque j. Documentos por entregar (en cantidad): <ul style="list-style-type: none"> i. BL/GA ii. Factura Cliente iii. Lista de Empaque iv. Acta aceptación servicio v. Certificados (cal/or) vi. Certificado peso vii. Certificado inspección en origen 	RGM	Contratos
----	--	----------	---	-----	-----------

			viii. Certificado Fitosanitario Ver información establecida en el archivo Swift letra de cambio proporcionada por Fressis Rubio		
15	Registro de Letra de cambio y condiciones	Pantalla	<p>1. Establecer condiciones de la letra de cambio relacionado a un contrato:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. No serie Letra de Cambio b. Lugar de emisión c. Fecha emisión: validar que la fecha de emisión de la Letra no sea superior a 60 días con relación a la fecha de emisión del BL. d. Importe e. Moneda f. Concepto g. Fecha vencimiento h. Banco emisor <p>Ver información establecida en el archivo letra de cambio proporcionada por Fressis Rubio</p>	RGM	Contratos

16	Vista gráfica sobre contratos de Exportación (etapas del contrato)	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Compras: planificación de compras (MRP, tiempos) 2. Logística Importación: arribo de mercancía puesto en Aduana (solicitudes de logística de importación) y después ponerlo en el destino final. 3. Almacén Aduana: recepción de mercancía en aduana por temas de aduana – quien lo hará 4. Almacén: recepción de mercancía (Entrada de mercancía) 5. Instrucciones de embarque: (packinglist) por especialista de Exportación 6. 7. Facturación: factura cliente (Factura) 8. Cobranza: cobros (cobro a factura de contrato/proyecto) Nota: Ver Imagen 1 	RGM	Contratos
17	Financiamientos por contrato	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer en el contrato % de financiamiento, calculando el costo financiero de los contratos (se captura después de la programación) agregar después de la tablita. 2. Llevar seguimiento de financiamientos por contrato. 3. Calcular el capital que necesita ese contrato y plazo de recuperación. Ver imagen 2 y archivo EXP-Costo Financiero 	RGM	Contratos
18	Documentos adjuntos dentro de contrato	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer listado de requerimientos en el contrato con fechas de vigencia y alertas, así mismo y adjuntar dichos documentos. 	RGM	Contratos
19	Sales orders ligadas a contratos	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ligar ya sea en la SO el # de contrato relacionado. 	RGM	Orden de venta
20	Incoterm en orden de venta	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Al capturar la orden de venta, considerar establecer las siguientes variables: a. Incoterm que aplica. Nota: Identificar comportamiento de generación de pedidos en V1, V2, JAR. Recortar tiempos al momento de generar documentos. 	Fernando Medina	Orden de venta

21	Autorización para colocar orden de compra	Evento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deberá validarse la información establecida en la imagen 2 para poder autorizar la colocación de órdenes de compra. 2. Identificar la existencia de un campo: Estatus sobre colocación de ordenes de compra (Autorizado / Autorizado Parcial / No autorizado). Nota: cuando el estatus sea Autorizado Parcial identificar que se está autorizando y que no para colocar. 	RGM	Orden de Compra
----	---	--------	--	-----	-----------------

22	Capturar Ordenes de compra	Pantalla	<p>1. Variables a considerar en la captura de órdenes de compra:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Incoterm b. Origen c. Peso y volumen de productos. d. Dirección de entrega final (dirección del cliente). e. Incoterm de la SO: En la SO viene el incoterm, verificar que se pueda traer ese campo en la OC relacionada. f. Fecha estimada de entrega del proveedor g. Fecha fin de logística (fecha entrega almacén) ** lo captura logística importación 	RGM / Fressis	Orden de compra
23	Capturar Programación del contrato.	Pantalla	<p>1. Programar:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. órdenes de compra relacionadas al contrato b. la logística importación c. el almacén d. la logística de exportación e. facturación y cobranza. Identificar como hacerlo en sistema. <p>Nota: Verificar si las requisiciones de compra se pueden asociar al contrato y una vez convertida a OC se siguen respetando las variables.</p>	RGM	Contratos
24	Reportes para asegurar la entrega de los contratos	Reportes	<p>Reportes:</p> <p>1. Órdenes de compra abiertas:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. fechas de vencimiento de orden de compra vs orden de venta, fecha de entrega de cada orden de compra, órdenes de compra generadas por comprador, b. medir: cantidad de número de órdenes de compra, cantidad de número de líneas y cantidad de números de contratos relacionados a un comprador. <p>Alerta: órdenes de compra con fecha vencimiento mayor a la fecha de vencimiento de la SO. RN: La SO tendrá la fecha de vencimiento que sea menor ya sea contrato o carta de crédito (fecha de último embarque).</p> <p>Alerta: sobre órdenes de compra que se están recibiendo de manera parcial y su fecha de</p>	Fressis /RGM	Contratos

vencimiento es igual a la fecha actual y no se ha recibido el total.

Medir si se recibió mercancía y está parada en almacén por x determinado tiempo.

25	Fechas para recolección de mercancía	Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. A través de Reporte de OC identificar cuáles llevan logística y cuáles no, las que llevan incoterm serán las que tendrá que identificar para iniciar la importación. <ol style="list-style-type: none"> a. Fecha de entrega de mercancía b. Incoterm c. Contactos logística del proveedor relacionada a la OC 2. Identificar cuales no están autorizadas para recolección a través de algún campo. Nota: revisar el estatus de pago de las OC, programación de pagos. 	RGM /Caro	Logística - Importación
26	Visualizar flujo de entregas de proveedores	Indicador	<ol style="list-style-type: none"> 1. Indicador para visualizar cumplimiento de OC de acuerdo con fecha prevista de entrega e importe autorizado para el seguimiento de las órdenes. 2. Alerta sobre fechas de vencimiento de órdenes de compra 	Fressis Rubio	Contratos
27	Consolidación de importación	Solicitud	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capturar en sistema el reparto de costos de mercancía consolidada. Nota: ver como se va a capturar por separado en sistema. 2. Variables que considerar: valor factura (validar si el cálculo se hará por fuera). 	RGM	Logística - Importación
28	Solicitud de pago de anticipo	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar a través de sistema una solicitud de Logística Internacional a Tesorería (autorización por rol a determinar) para pago de anticipos de importación. Validar con Administración el proceso para la solicitud de pago de anticipo. 	RGM /Caro	Logística - Importación
29	Administrar Anticipos	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrar los anticipos otorgados y revisar saldos. Ver con Administración 	Caro	Logística - Importación
30	Entrada al almacén virtual de aduana (de importación)	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Una vez que la mercancía esté en aduana, capturar la entrada en el "almacén aduana". Por definir que rol realiza la entrada. Definir con Alejandro. 	Fernando Medina	Logística - Importación
31	Pendiente de traspasar	Dashboard	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visualizar a través de una pantalla la mercancía que está en almacén virtual de aduana y está pendiente de traspasar al almacén físico. 	RGM	Almacén

32	Traspaso de mercancía importada	Pantalla	<p>1. Traspasar a los productos que se reciben en nuestros almacenes y que son importados, considerando en la entrada las siguientes variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pedimento b. Sección c. Si aplicó IMMEX d. Fracción arancelaria por la línea de producto. <p>Nota: identificar quien establece estas variables</p>	RGM	Almacén
33	Almacén de tránsito cuando la mercancía no pasa por almacén	Pantalla	<p>1. Exista un almacén de tránsito para aquella mercancía que no llega a un almacén físico, en este se deberá dar entrada y salida.</p> <p>Nota: este almacén debe tener valor cero.</p>	RGM	Almacén
34	Entrada y salida de almacén de tránsito	Pantalla	<p>1. Generar movimiento de entrada y salida sobre el almacén de tránsito.</p> <p>2. Para los productos que se reciben en el almacén de tránsito y que son importados, considerando en la entrada las siguientes variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pedimento b. Sección c. Sí aplicó IMMEX d. Fracción arancelaria por la línea de producto. <p>3. La salida de este almacén se debe realizar cuando se factura.</p> <p>Por definir que rol estará realizando esta actividad</p>	RGM	Logística
35	Consultar pedimentos de productos importados	Reporte	<p>1. Para los productos que fueron importados, poder revisar a través de alguna pantalla o reporte en que pedimento entraron, sección y si aplicó IMMEX con qué número de pedimento IMMEX entró y en qué fecha se importó. Esto se debe capturar al momento de ingresar el producto en almacén, relacionado con el punto 34 y 36 (identificar que rol lo debe establecer)</p> <p>Nota: Revisar con Admon de cómo se administran los pedimentos. RGM</p>	Fernando Medina	Almacén - Logística
36	Solicitud de consolidación de mercancía a almacén	Solicitud	<p>1. Se pueda generar una solicitud hacia almacén para indicar la consolidación de mercancía a exportar.</p> <p>Validar con Carlos Nogueira</p>	RGM	Fuera de sistema
37	Solicitud para Exportar	Solicitud	<p>1. Almacén deberá establecer sobre el documento o la línea de la SO, lo que ya está empacado y listo para exportar, cambiando el estatus del mismo.</p> <p>Nota: Que Logística tome la decisión de exportar RGM</p>	Fernando Medina	Logística - Exportación

38	Exportación de mercancía en tránsito		<ol style="list-style-type: none"> Variables para considerar en la exportación de mercancía en tránsito: <ol style="list-style-type: none"> Pesos y medidas reales (ya empacado) 	RGM	Logística - Exportación
39	Lista de empaque	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Almacén genere una lista de empaque. La lista de empaque debe contar con las siguientes variables: <ol style="list-style-type: none"> Facción arancelaria Código SAT Tipo de pedimento. Pesos y medidas Origen Destino Identificar que rol estaría estableciendo las variables necesarias establecidas en el punto 2. RGM Aprobar a través de flujo la lista de empaque para establecerla como válida a facturar. RGM 	Fernando Medina / RGM	Almacén

40	Reporte de entradas y salidas IMMEX	Pantalla / Reporte	<ol style="list-style-type: none"> Reporte de lo que entró y salió que es IMMEX. Revisar con Carlos N, Flavio sistema para administrar IMMEX. 	Fernando Medina / RGM	Logística – Importación - Exportación
41	Generar Pre-BL	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Atributos del Pre-BL: <ol style="list-style-type: none"> Descripción del producto en general o para que se va a usar Pesos Contrato Carta de crédito Incoterm Quien lo manda Quien lo compró y quien recibe Documentación Nombre barco Número de viaje De que puerto sale A que puerto llega Consolidar varios envíos en un solo BL, para el mismo cliente. Ver información establecida en el archivo INS. BL 17-6125-208 TECNOIMPORT proporcionado por Fernando Medina 	Fernando Medina / RGM	Logística - Exportación
42	BL House (definitivo)	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Adjuntar al BL-House (definitivo) costos y fecha de salida sobre el contrato. Nota: Determinar a qué documento se adjunta. 	Fernando Medina	Logística - Exportación

43	Indicador Cumplimiento de contratos (el indicador deberá estarse midiendo siempre)	Dashboard	<p>1. Indicador para visualizar cumplimiento de contratos, el objetivo de este indicador es mandar contratos completos en tiempo, variables a considerar para medir este indicador:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Fecha de vencimiento de carta de créditos y contratos. b. Cumplimiento en fecha con relación a la fecha de vencimiento de la carta de crédito y del contrato. Revisar documentos asociados a ese contrato y ninguno estar con fecha posterior. c. Cuando se identifique que se va a vencer, se deben considerar dos cosas: extender la fecha de contrato o adelantar la entrega de proveedor. d. Considerar fecha de logística en la OC y fecha de almacén en la OC. 2. Configurar tiempos de logística en las órdenes de compra en días y días de almacén y se calcule en campo llamado "Fecha envío" Nota: en función de los casos de uso de arriba desarrollar un poco más este caso de los indicadores, ver en talleres. 	RGM	Contratos
44	Mercancía lista para facturar	Pantalla /Reporte	<p>1. Poder visualizar para los roles ASR/Facturación información de contrato listo para facturar asociada a las recepciones de las órdenes de compra de un contrato (que estén recepcionadas)</p>	Fressis	Facturación
45	Facturar sobre SO y un packinglist	Pantalla	<p>1. Generar factura seleccionando líneas de una SO y/o una Lista de Empaque. RGM</p>	RGM	Facturación
46	Facturar varios SO y un packinglist	Pantalla	<p>1. Generar factura seleccionando como referencias líneas de varios SO y/o una Lista de Empaque. RGM</p>	RGM	Facturación
47	Facturar una SO y varias packinglist	Pantalla	<p>1. Generar factura seleccionando como referencia líneas de una SO y/o varias Lista de Empaque. RGM</p>	RGM	Facturación
48	Actualizar vencimientos de factura de CXC	Pantalla	<p>1. Actualizar fechas de vencimiento de factura de CXC con relación a la condición que esté en el contrato (a la fecha de generación de BL). Plazo de vencimiento (revisar que se cambie en sistema financiero o ver la posibilidad de hacerlo en sistema SytelLine)</p>	RGM /Fressis	Facturación
49	Comparar los incoterms de los documentos ligados a contratos	Reporte	<p>1. Poder comparar de manera rápida los incoterms relacionados a todos los documentos ligados a un Contrato: contrato, sales order, factura de venta.</p>	RGM	Contratos

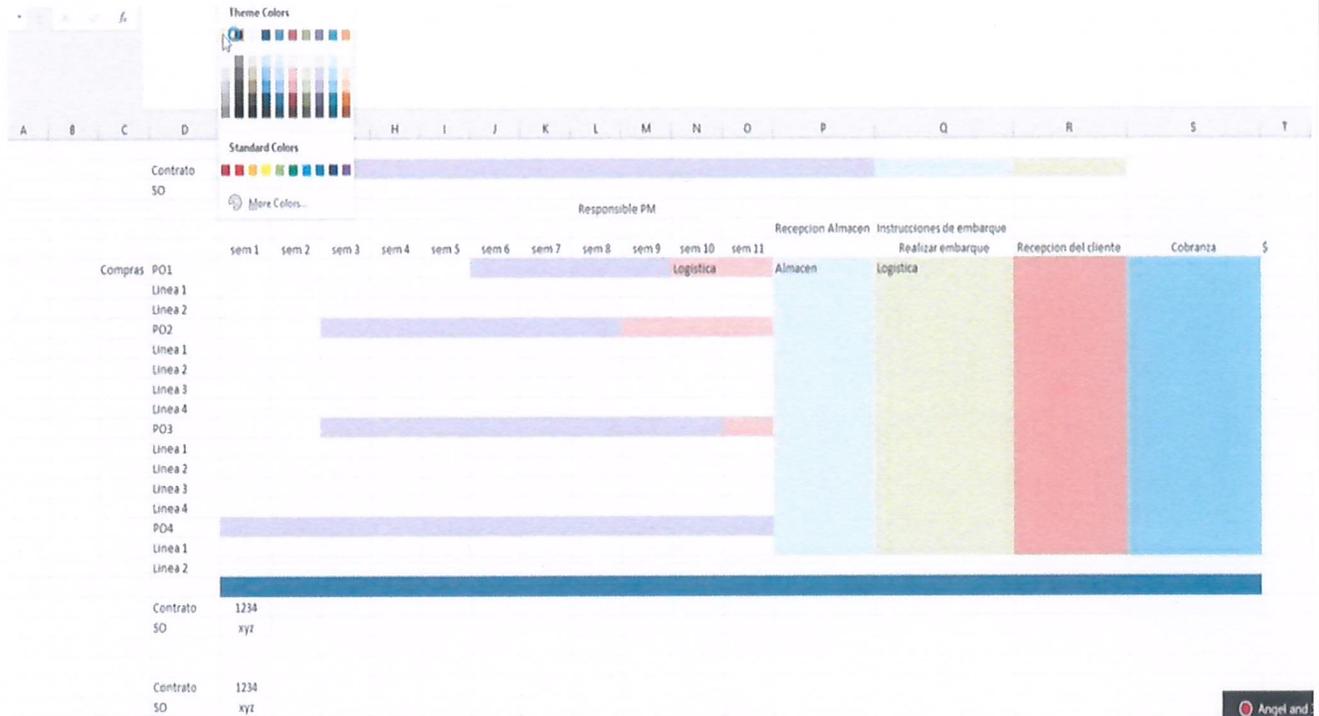


Imagen 1

Valor	Forma pago	Condiciones	Costo financiero	12%	Annual
Ctto \$ 20,000.00	Transferencia	90% bl 10% 30 dias	0.231%		Semanal
Condicion Monto					
100% anti \$ 10,000.00	OC1				
contra ent \$ 5,000.00	OC2				
30 dias de \$ 3,000.00	OC3				
Flujo					
Flujo Acumulado					
Costo financiero					
Capital trabajo pro					

Imagen 2

Revisiones al documento

Revisiones			
Fecha	Revisión	Descripción	Autor
Jun-20	1.0	Versión inicial	RGM, JGM, AG, IM

Jun-20	1.1	Se añaden comentarios marcados en amarillo por Fressis Rubio	Fressis Rubio
14-Jun-20	1.2	Se añaden los casos de uso de Logística de Importación y Exportación	Iliana Morales
16-Jun-20	1.3	Se estructura la tabla de acuerdo con el proceso y se establece la columna Bloque	Iliana Morales
24-Jun-20	1.4	Se detallan casos de uso con variables a considerar en cada uno de estos.	RGM, FR, CC, FM
29-Jun-20	1.5	Revisión final de documento	RGM, FR, CC, FM

FIRMAS DE CONFORMIDAD

Líder de Proceso Roberto García Medina	Firma	
Gerente de Exportaciones Carlos Nogueira	Firma	<i>carlos noqueira</i>
Administrador de Contratos Fressis Rubio	Firma	<i>Fressis Rubio</i>
Logística Internacional Carolina Carmona	Firma	<i>Carolina Carmona</i>
Logística Internacional Fernando Medina	Firma	<i>Fernando Medina</i>
Líder Proyecto Iliana Morales	Firma	<i>Iliana M.O.</i>