

silmar freight

SILMAR FREIGHT

Hugo Díaz

Universidad Europea de Valencia

Grado Superior en Comercio Internacional

Tutora de prácticas: Miriam Roger

31 de mayo de 2023



Resumen

La elaboración de este trabajo tiene como objetivo analizar la experiencia vivida en las prácticas realizadas durante la etapa final del Grado Superior en Comercio Internacional, de la Universidad Europea de Valencia. Por ello se realiza este documento, que examinará diferentes elementos de Silmar Freight, empresa transitaria de gran renombre en el sector.

Por consiguiente en el presente trabajo se tocarán diferentes puntos que son relevantes para obtener una visión global y extensa de la empresa, empezando con una contextualización de la compañía y del sector al que pertenece, pasando a un análisis del entorno realizado con la ayuda de diferentes herramientas que ayuden a la comprensión del mismo. A continuación, se llevará a cabo un análisis del plan de recursos humanos, seguido de la recopilación de la estrategia de marketing usada en la empresa, dando lugar a un análisis de la metodología de trabajo de Silmar Freight.

Una vez llevado a cabo estos puntos, se expondrá todas las tareas realizadas por el alumno en prácticas para dar una mayor comprensión de su paso por la empresa.

Como punto final, se expondrá una reflexión final sobre la experiencia obtenida en la compañía, sirviendo como objetivo mostrar la relación entre el mundo laboral y el aula.



ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA	2
2.1.	Actividad de la empresa y su ubicación en el exterior.	2
2.2.	Estructura y organización empresarial del sector.	2
2.3.	Tendencias sector.	3
2.5.	Imagen corporativa.	7
2.6.	Sistemas de Calidad y Seguridad.	8
3.	ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO. ANÁLISIS DAFO.	8
3.1.	Análisis del entorno general	8
3.2.	Análisis del Entorno Específico.	10
4.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	12
4.1.	Organigrama.	12
4.2.	Identificación funciones puesto de trabajo.	12
4.3.	Procedimientos de trabajo.	13
4.4.	Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.	15
5.	PLAN DE MARKETING.....	15
5.1.	Estrategias de marketing	15
5.2.	Herramientas del marketing operativo	17
5.3.	Producto / servicio ofrecido.	17
5.4.	Precios.	19
6.	DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO.....	20
6.1.	Relación con otros departamentos	22
6.2.	Prevención de riesgos laborales	22
7.	Reflexión final.....	24
8.	Bibliografía	25
	Índice de ilustraciones.	26
	Índice de Anexos.	27
	Anexo 1. Orden de Transporte	28
	Anexo 2. House BL	29

1. INTRODUCCIÓN

Este Trabajo de Fin de Ciclo tiene como objetivo el dar a conocer la experiencia obtenida por el alumno a través de diferentes puntos donde se repasará la experiencia vivida en la empresa transitoria Silmar Freight.

Además, se verá efectuado un análisis de la empresa, donde se conocerán diferentes características tanto del sector como de la empresa, hablando de diferentes estrategias realizadas internamente, repasando un análisis del entorno general y específico, y por último hablando de herramientas de marketing y de recursos humanos.

La información presentada en dicho trabajo será recogida de fuentes primarias y secundarias, siendo las primarias la propia experiencia vivida en la empresa y los conocimientos obtenidos tanto en el aula como en Silmar Freight, y las secundarias se obtendrán de diferentes textos que contienen información sobre el sector, siendo recopilados con sus respectivas fuentes al final del documento en una bibliografía.

Por último, se verá efectuado una reflexión final, donde se analizará y comparará los conocimientos obtenidos y la relación empresa – aula, para obtener una visión más global del sector del comercio internacional.

2. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el exterior.

Silmar Freight, empresa fundada en 2002 perteneciente al Grupo Silmar es una transitaria internacional dedicada a ofrecer a sus clientes diferentes servicios para exportar e importar mercancías desde cualquier parte del mundo.

Con presencia en cinco continentes y oficinas en España, Rusia, Alemania, China e Italia, Silmar Freight ofrece servicios de transporte, logística y aduanas para brindar cobertura logística a nivel mundial por vía terrestre, marítima y aérea.

Ilustración 1. Mapa de Silmar



Fuente: Extraído de (Freight).

2.2. Estructura y organización empresarial del sector.

La estructura empresarial de Silmar está definida de tipo funcional. Dentro de esta forma de estructura, la empresa se divide por departamentos dependiendo de las funciones que se acometan en cada uno.

Por esta razón es realmente importante evaluar la forma estructural, para obtener un mejor entendimiento del funcionamiento de la empresa, de manera que esto ayude a percibir una mejor relación entre la autoridad correspondiente, el trabajador y su asociación con las funciones necesarias para cumplir con los objetivos empresariales.

2.3. Tendencias sector.

Debido a que el sector del comercio internacional es una industria donde la tecnología avanza cada día a pasos agigantados, ha traído nuevas tendencias que las empresas deben explorar y explotar para estar en la vanguardia y así no están en una posición de desventaja respecto al resto de la competencia.

Una de las ventajas que se puede apreciar fácilmente es la mejora productiva que se lleva a cabo, por lo que se dará paso a hablar sobre esta.

Tendencia productiva

Sistemas de almacenaje

Una sección de negocio que toca Silmar es el del almacenaje de mercancías, gracias a las diferentes instalaciones que posee y ofrece a sus clientes para poder mantener sus mercancías en bases que mantendrán resguardada y debidamente mantenida a la mercancía sin tener que usar instalaciones propias.

Estos almacenes disponen de diferentes herramientas de Industria 4.0. que permiten el automatizar las instalaciones, obteniendo numerosas ventajas como un mejor aprovechamiento del espacio, la eliminación del factor humano en las estructuras de trabajo, y la optimización tanto de tiempos como de recursos.

Uso de Inteligencia Artificial en el transporte

Otra innovación que ha llegado al sector del transporte por carretera y por ferrocarril son los camiones y trenes automatizados.

Gracias a los avances en Inteligencia Artificial y al interés general en la investigación de estas novedosas herramientas y al apoyo de las instituciones a través de diferentes regulaciones, se ha llegado a implantar en diferentes vehículos automatizaciones, llegando a poder realizar una conducción autónoma sin necesidad de necesitar a un chófer o algún recurso humano para realizar el transporte como tal.

Esto supone en diferentes cambios en el sector, ya que, en el caso del transporte por carretera, hay una elevada escasez de conductores, ya que al ser un trabajo en el que es necesario emplear bastantes horas de conducción y no está bien retribuido según comentan fuentes del sector, esto supone un gran avance que aliviará al mercado.

Por otro lado, en el sector ferroviario podemos encontrar una situación similar, con una falta de maquinistas preocupante, pero las causas son diferentes, ya que al contrario de los chófer en el transporte por carretera, el empleo de maquinista está bien retribuido. Pero la escasez nace de los requisitos económicos y académicos que son necesarios para poder tener una licencia de maquinista.

Otro factor importante por el que este avance tendrá una mayor repercusión en el futuro, es por los precios derivados de esta actividad que recaen sobre las empresas.

Por un lado, en el transporte por carretera la inversión inicial que debe aportar una empresa es fuerte, ya que debe invertir en instalaciones y en vehículos, además de pagar extras derivados de la actividad profesional, como horas extras, combustible, desgaste del vehículo, entre otros costes. Gracias a los camiones inteligentes, a pesar de la fuerte inversión inicial, estos costes se verán eliminados o reducidos. Uno de los motivos es porque gracias a que el vehículo está programado por el fabricante y conoce las características técnicas y las recomendaciones de uso, podrá realizar viajes más seguros y eficientes, gracias a saber adaptarse a cada situación, permitiendo un uso más eficiente de los combustibles y de los tiempos. A parte de este motivo, tenemos un mejor aprovechamiento de los tiempos de conducción y de los costes humanos, ya que al ser una IA la que conduce el camión, no será necesario pagar horas extras, además de brindar a la empresa la oportunidad de realizar viajes directos sin pausas, gracias a que al no ser conducidos por personal humano, se elimina la necesidad de realizar los descansos obligatorios por ley, permitiendo una mejora en tiempos que no se podía realizar anteriormente en el sector.

Pasando al sector ferroviario, podemos encontrar que la automatización es más sencilla, gracias a que hay vías fijas, por lo que se puede automatizar tramos enteros, sin la complejidad que hay respecto al transporte por carretera. Además, gracias a los sistemas de detección por los sistemas de seguridad europeos, se puede programar velocidades por tramos, paradas, rutas, entre otras opciones que brindan los trenes autónomos. A parte, podemos añadir la opción de poder controlar el tren a distancia, siendo una herramienta útil en casos de incidencias o de obras, donde la Inteligencia Artificial puede generar un conflicto al no prever la situación.

A esto debemos sumar otras características similares al transporte por carretera relacionadas a la eliminación del factor humano, como puede ser la fatiga, descansos obligatorios, pago de la jornada y, en el caso específico del sector ferroviario, los diferentes chequeos médicos intensivos a los que se deben someter los maquinistas. Además esto hay que añadir la complejidad de la operativa de los trenes usando maquinistas. Por ejemplo, para que un maquinista pueda operar una ruta, debe de hacer prácticas por esta línea, para conocer el trazado y sus posibles peligros, que supone un coste operativo y el emplear tiempo en estas jornadas. Además, si un maquinista no opera la ruta un mínimo de un año, tendrá que volver a realizar el trazado en prácticas, ya que así lo regula el Real Decreto 664/2015, recogido en el BOE núm. 171, de 18/07/2015.

2.4. Misión, visión y valores.

Misión

La misión de Silmar Freight es la de ofrecer el mejor servicio en el mercado del transporte de mercancías internacional, superando en el proceso las expectativas del cliente.



Visión

Silmar Freight planea posicionarse como referente en el sector del transporte internacional de mercancías, buscando en el proceso el éxito profesional de sus clientes con soluciones reales construidas alrededor de ellos.

Valores

Los valores de Silmar Freight se pueden englobar en el propio nombre:

Ilustración 2. Valores



Fuente: Elaboración propia.

2.5. Imagen corporativa.

Se define el concepto de imagen corporativa como “cúmulo de creencias y actitudes que tienen los consumidores y el público en general sobre una marca o corporativo, es decir, la percepción que se han formado a partir de los productos, servicios y comunicación externa de la empresa.”

La imagen corporativa actualmente es un factor muy importante en las empresas, ya que el tener un vínculo positivo o negativo frente al público puede desencadenar el tener una relación de confianza con el cliente o debido a la mala fama que tiene la empresa, el rechazo del cliente a trabajar con la corporación, decantándose por otras empresas del sector. Por ello, en Silmar se trabaja a diario para mejorar la imagen corporativa.

Una muestra visual de esto es el cambio de logotipo que ha realizado Silmar.

Ilustración 3. Logos



Fuente: Extraído de (Freight).

A la izquierda tenemos el antiguo logo que se usaba en Silmar, en el que se puede visualizar diferentes elementos que detallan que tipo de empresa es y en que sector trabaja.

Los dos elementos que más destacan son el ancla y el cabo, transmitiendo de forma eficaz que Silmar pertenece al sector del transporte de mercancías, y sobretodo, especializada en el transporte marítimo.

La tipografía junta una letra similar a la letra usada al escribir a mano (que transmite una imagen de empresa familiar, como lo fue en sus orígenes Silmar, aportando los valores que tienen otras empresas familiares, como la dedicación por los clientes, calidad, el trato cercano y la profesionalidad); además el cabo es usado para formar la S, añadiéndole importancia a esta letra, ya que transmite el ser una empresa especializada en el transporte marítimo.

La segunda tipografía tiene un estilo más industrial, que transmite una imagen actualizada en ese entonces, donde las empresas hacían uso de estilos similares en sus logos gracias a que dan al cliente una sensación de seriedad, formalidad y sofisticación. Además, el usar Group en la marca da mayor peso al contexto de la empresa, ya que transmite grandeza al tener más empresas que pertenecen a Silmar, dando además una imagen de unidad y de profesionalidad y fortaleza.

Pero debido al nuevo movimiento minimalista y modernista que se veía en auge en diferentes empresas, Silmar con la misión de avanzar y dar una imagen más actualizada respecto al sector en el que trabaja, decidió rehacer su logo.

En este nuevo logo, podemos ver una tipografía más moderna, adecuada a la imagen que dan otras empresas del sector, dando una imagen más vanguardista.

Hablando exactamente de la tipografía usada, podemos analizar la imagen rejuvenecida que le da a Silmar. Podemos destacar dos cambios, siendo el más visual el símil entra la M y el mar, ya que al jugar con la forma de esta letra se le ha dado el aspecto parecido al de una ola, manteniendo el elemento visual que transmite la profesionalidad y especialización en el sector marítimo. Un segundo cambio a destacar es el de la eliminación de Group y su cambio a Freight, palabra que su traducción al español es “transporte”, añadiendo un término directo que hace que el cliente relacione directamente a Silmar con una empresa de transporte, que sumado a la M, crea la imagen de una empresa de transporte internacional, ya que usa al transporte marítimo como imagen principal, siendo el transporte marítimo como uno de los pilares del Comercio Internacional, e incluso siendo la imagen principal de cuando el público general piensa en el transporte internacional de mercancías.

2.6. Sistemas de Calidad y Seguridad.

Con el objetivo de ofrecer un servicio de calidad y de seguridad en las operaciones de comercio internacional a sus clientes, Silmar posee diferentes seguros, que cubren riesgos que incluso las empresas no son conscientes cuando se lanzan a mercados internacionales.

Entre estos servicios podemos destacar dos:

- ❖ **Análisis de Riesgo:** a través de este servicio, se realizan diferentes investigaciones sobre los riesgos a los que se exponen las mercancías que se vayan a importar o exportar, teniendo en cuenta las características de estas y los medios por los que van a ser transportadas. Gracias a este análisis, se le ofrecerá al cliente diferentes tipos de seguros según los riesgos que se recogen en el informe.
- ❖ **Análisis de Coberturas:** dentro del análisis de cobertura se estudian que coberturas y garantías tienen los seguros contratados por el cliente, así se le informa sobre las ausencias o carencias que poseen estos seguros, así las empresas son conscientes de las limitaciones de sus seguros y se les aconseja el ampliar determinadas coberturas.

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO. ANÁLISIS DAFO.

3.1. Análisis del entorno general

Dentro de este punto se evaluará el ámbito general en el cual Silmar Freight se ve afectado, a través de la herramienta PESTEL.

PESTEL

El Análisis PESTEL se define como “herramienta utilizada en el análisis estratégico que define el entorno de una empresa, por medio del análisis de un conjunto de factores externos” (Quiroa, 2020).

Gracias a esta herramienta se podrá recabar los aspectos relevantes que pueden influir en las decisiones importantes que deben tomar las empresas para desarrollar estrategias, a través de sus seis puntos, que son los factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales.

Ilustración 4. PESTEL



Fuente: Elaboración propia.

Debido a la importancia que ha tenido a lo largo del tiempo el mercado ruso para Silmar, se verá efectuado un análisis de esta guerra para observar los efectos que recaen sobre Silmar:

Guerra de Rusia y Ucrania: este conflicto ha tenido diferentes repercusiones a nivel internacional. Los principales factores que nos pueden influenciar es el incremento de costes energéticos y a nuestro mercado implementado en Rusia. Las consecuencias energéticas conllevarán a un incremento de gastos, que habrá que solventar con el encarecimiento del servicio ofrecido, ya que desde los recursos energéticos que permiten tener en funcionamiento las oficinas hasta la subida de precios en carburantes necesarios para los vehículos utilizados en el transporte, que ha traído esta situación que, conllevará a un ajuste de precios y, consecuentemente, diferentes reuniones y negociaciones en materia de ajustes de precios. Por otra parte, otra notable consecuencia es en el mercado conseguido en Rusia, ya que las diferentes restricciones y penalizaciones a la expórtale importación de mercancías y a las limitaciones impuestas en los medios de pago, esto desincentiva la inversión en este país, además de reducir el mercado de empresas que pueden usar nuestros servicios, pero debido a la restricción de no poder mover sus mercancías ya no podrán ni vender sus productos, y por ello la contratación de nuestros servicios. Este evento ha repercutido de tal manera que se ha visto una reducción del volumen que se solía mover de forma habitual, teniendo que llegar a reducir los recursos empleados para la atención de estos servicios, e incluso, llegando a reestructurar a parte del personal encargado de este mercado a otras secciones.

3.2. Análisis del Entorno Específico.

Para evaluar el entorno específico, haremos uso del análisis PORTER, para obtener una visión detallada de la empresa y su alrededor.

Análisis PORTER.

Ilustración 5. PORTER



Poder de negociación de los clientes

Los consumidores de Silmar en ciertos casos son agentes situados en el tercer país, donde poseen su cartera de clientes. Si no ofertamos un servicio y precio competitivos, los agentes no nos darán a sus clientes, por lo que en este caso los agentes tienen un elevado poder de negociación.



Poder de negociación de los proveedores

Gracias a que existen numerosos proveedores de transporte en el sector del comercio internacional, estos no tienen demasiado poder de negociación, ya que, si aparece otra empresa con tarifas más competitivas, Silmar elegirá a la otra empresa para realizar sus servicios de transporte. Por ello, en este caso los proveedores no tienen demasiado poder de negociación.



Amenaza de nuevos competidores entrantes

En el sector de las transitarías es un mercado que está en auge, por lo que la llegada de nuevos competidores se ve cada vez como una situación real. Además, debido a la apertura de los mercados, hay que tener en cuenta la aparición de empresas extranjeras con experiencia en sus mercados domésticos, que hayan decidido internacionalizarse. Por ello Silmar tendrá que ofrecer diferentes servicios que lo distinguan de la competencia.



Amenaza de nuevos productos sustitutos

Los servicios ofrecidos por Silmar son similares a los ofrecidos por la competencia, pero hay ciertos servicios que no se suelen realizar por transitarías, pero que si los realiza Silmar, como el ofrecer almacenaje en instalaciones propias y el encargarse de operaciones triangulares.



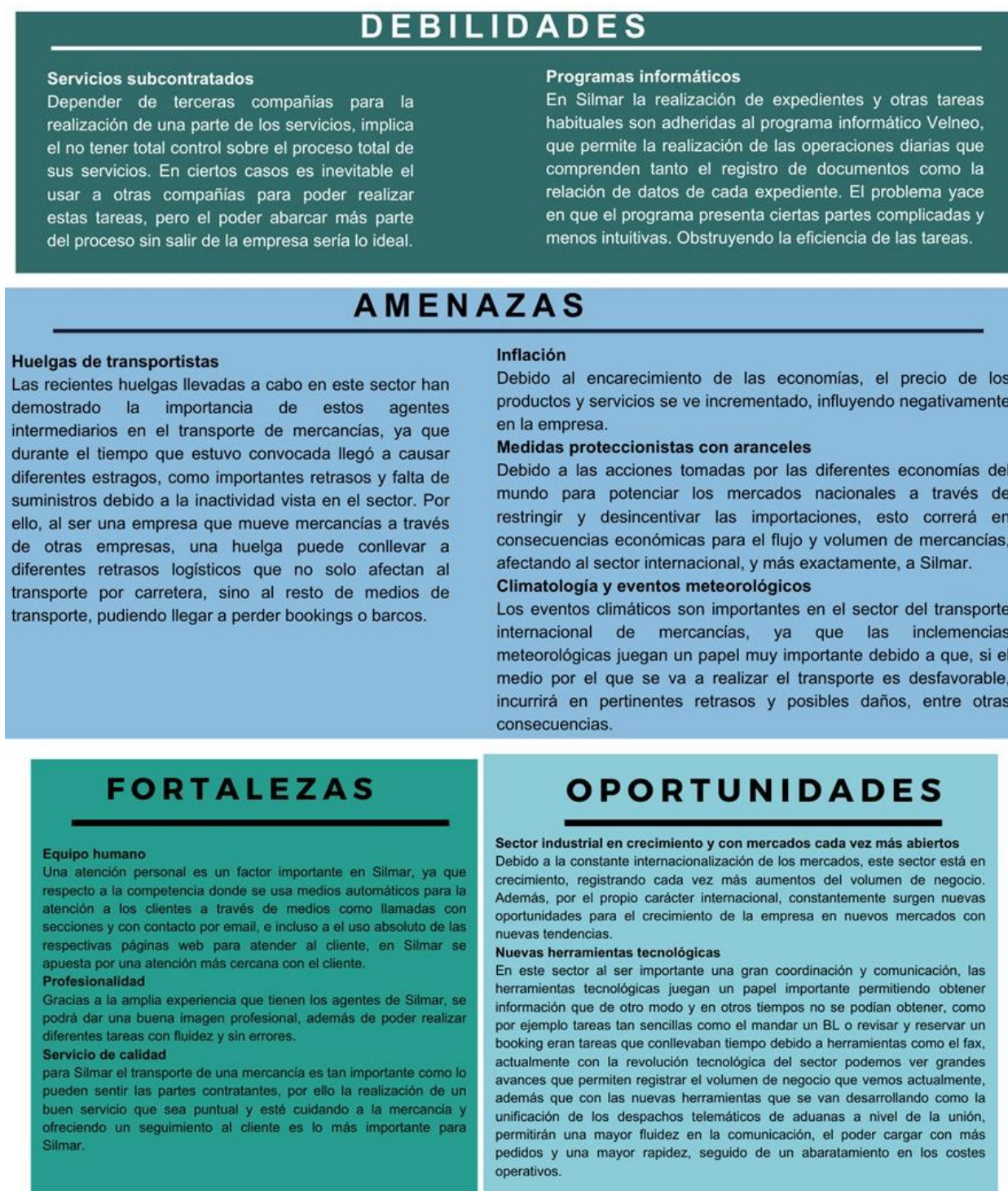
Rivalidad entre los competidores

La competencia actual de Silmar son las transitarías, pero actualmente se está viendo una tendencia en el mercado por parte de las navieras, que es la compra o creación de transitarías, ya que de esta forma pueden alcanzar un mercado complementario a su modelo de negocio. Por ejemplo, podemos ver la compra de CMA a diferentes transitarías, consiguiendo una mayor cuota de mercado y un mayor alcance de sus servicios, aumentando la competencia en el sector.

Análisis DAFO.

Gracias al uso de esta herramienta, permite el estudiar el entorno de una empresa, teniendo en cuenta los factores internos de esta propia, a través del análisis de las Debilidades y las Fortalezas, y también las fuerzas externas, mediante el análisis de las Amenazas y Oportunidades (2022).

Ilustración 6. DAFO



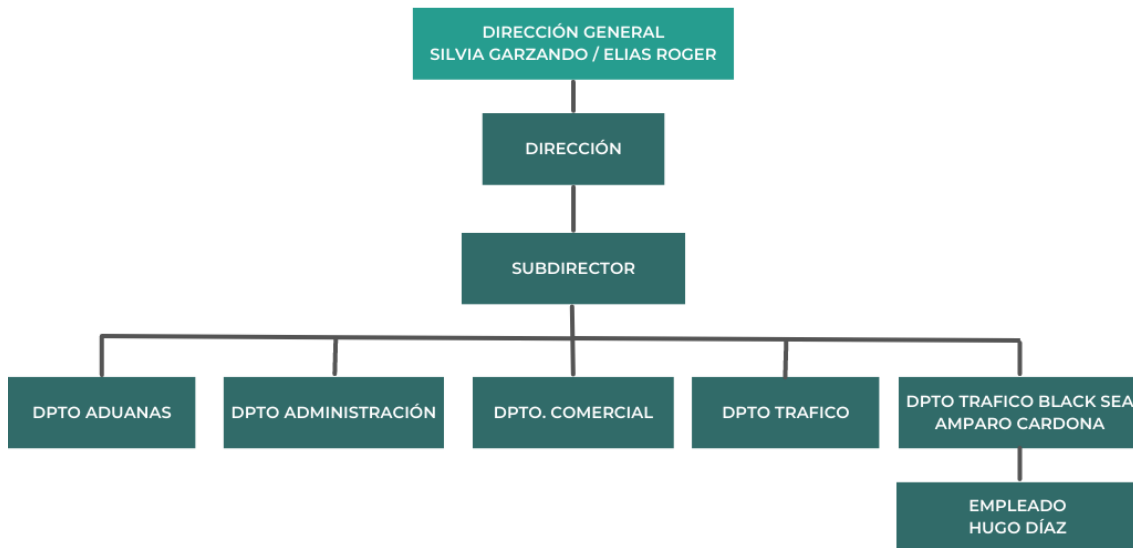
Fuente: Elaboración propia.

4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1. Organigrama.

Ilustración 7. Organigrama

SILMAR FREIGHT, S.L.U.



Fuente: Datos internos de la empresa.

4.2. Identificación funciones puesto de trabajo.

El departamento donde se desarrollan las prácticas es en el Departamento Tráfico Black Sea.

Dentro de esta sección, se realizan operaciones de importación y exportación en, principalmente, países cercanos al Mar Negro, aunque como países más habituales podemos encontrar a Rumanía y Moldavia, debido al gran volumen de negocio que hay en estos países por el interés sobre productos como el azulejo, que en España el sector se concentra en la Comunidad Valenciana, permitiendo obtener a empresas de esta Comunidad Autónoma como Silmar gran cantidad de operaciones.

4.3. Procedimientos de trabajo.

En Silmar, el procedimiento habitual de trabajo de los empleados es similar día tras día: se accede a la oficina y cada trabajador se sitúa en su puesto de trabajo, seguidamente se inicia sesión en los equipos informáticos y seguidamente se procede a realizar las diferentes tareas del respectivo cargo. Además, se procede a utilizar el descanso de 20 minutos de forma libre, pudiéndolo ejercer en cualquier punto de la mañana, pero normalmente a mediados de la jornada, luego también está el descanso de la comida, que es una hora ejercida entre las 14:00 y las 15:00. Luego como normas generales es la de tener un lenguaje educado con un tono de volumen moderado, mantener una postura correcta y no usar auriculares con un volumen excesivo.

Además, en el ámbito informático, se debe usar un lenguaje formal, con un mismo estilo de fuente y tamaño de letra en correos, y uno diferente en las plantillas de House BL.

En el día a día se trabajan con diferentes documentos y programas:

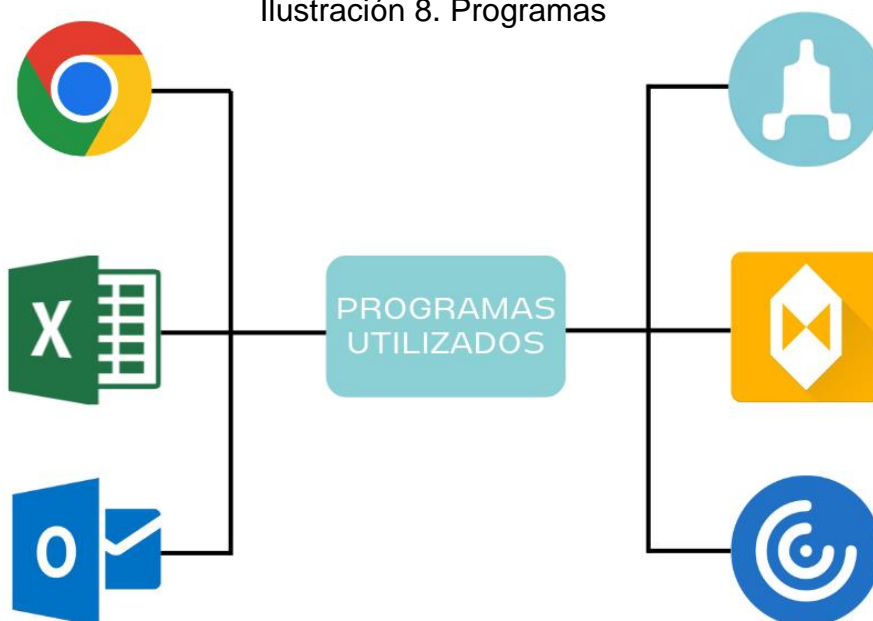
- Documentación:

- **Órdenes de Transporte:** a través de este documento se realiza la solicitud de recogida del contenedor a la empresa intermediaria transportista, que una vez recogido, lo traslada a la fábrica indicada en el documento y se realiza la carga del contenedor. Una vez terminada esta operación, el contenedor es devuelto al puerto, para ser guardado en la terminal correspondiente.
- **BL:** estos documentos son muy importantes, además necesitas un amplio conocimiento ya que debes diferenciar entre Seawaybill, cuando son draft, house, máster, cuando deben ser collect, prepaid, si son fletados o no, etc.
- **DCC:** elaborado por la fábrica de origen, este documento es enviado a la transitaria, en este caso Silmar, para indicar la fecha de carga del contenedor en sus instalaciones, además de incluir diferentes datos importantes como el peso y los bultos totales a cargar.
- **T2L:** al realizar operaciones de compraventas comunitarias, el trabajar día a día con este documento es habitual, ya que es necesario para transportar mercancías por la Unión Europea.
- **Levantes:** este documento permite despachar la mercancía en la Agencia Tributaria, para que pueda circular por la Unión Europea.
- **EUR1:** este documento es similar al T2L, con la diferencia de que es usado para operaciones de exportación e importación a terceros países.
- **Portic/SIC/E+A:** el siguiente documento es fundamental, ya que es una autorización necesaria.
- **Facturas:** este documento que contiene los costes de los servicios, aparecen usualmente ya que son necesarios para registrar costes dentro de los expedientes. Además también son vistos para enviar el coste de los servicios de Silmar a los clientes.

- **Programas:**

- **Outlook:** el uso de este cliente de correo electrónico es fundamental, ya que a través de email se realiza todo el contacto tanto con los clientes como con los intermediarios.
- **Velneo:** este programa informático es usado para realizar las tareas habituales en el puesto de trabajo. Permite recopilar en un solo programa los diferentes expedientes que se han ido creando a lo largo del tiempo, realizar HBL, crear Órdenes de Transporte y mandar documentos a despacho, entre otras diferentes funciones.
- **Google Chrome:** este buscador es importante para poder acceder a las diferentes páginas que son necesarias usar para poder realizar diferentes tareas, como la obtención de números de contenedor, hacer bookings en las páginas de las navieras, realizar trackings, instrucciones de embarque, entre otras.
- **Excel:** debido a la flexibilidad que ofrece este programa para realizar archivos compartidos, es una herramienta muy importante para trabajar en equipo. Gracias a este programa, se pueden almacenar y ordenar expedientes.
- **ValenciaPort PCS:** creado por el Puerto de Valencia, este programa permite visualizar todos los contenedores que hay para cargar. Además, cobra mucha importancia al ser la única manera de generar los SIC para los transportistas, permitiendo sacar el contenedor del puerto y devolverlo una vez cargado.
- **Citrix:** esta plataforma de conectividad con servidores a distancia permite el conectar el ordenador asignado a cada puesto a una red centralizada, donde se comparten diferentes recursos, desde los programas informáticos mencionados anteriormente, hasta documentos de diferentes expedientes, entre otros tipos de datos. Además permite la conectividad desde cualquier lugar, siendo una herramienta útil para realizar labores en la oficina y en modalidad de teletrabajo.

Ilustración 8. Programas



Fuente: Elaboración propia

4.4. Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.

Silmar Freight cuenta con un convenio colectivo ligado al Boletín oficial de la provincia de Valencia Nº 192 anunciado por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo. Que responden al “trabajo del sector de empresas transitarias de Valencia con código 46005825012000 (Conselleria de Economía Sostenible, 2022)”. Este acuerdo cuenta con un total de 6 capítulos y 51 artículos. Los que tendrán vigor dentro del periodo 2022-2024.

Ilustración 9. Tabla Convenio

GRUPO PROFESIONAL	CATEGORÍA	SALARIO MES
		AÑO 2022
GRUPO 1 -NIVEL 1	TITULADO/A SUPERIOR	2.128,88
GRUPO 1 -NIVEL 1	JEFE/A DE SECCIÓN	2.128,88
GRUPO 2 -NIVEL 1	TITULADO/A MEDIO A	1.898,90
GRUPO 2 -NIVEL 2	JEFE/A DE NEGOCIADO	1.898,90
GRUPO 2 -NIVEL 2	TITULADO/A MEDIO B	1.782,73
GRUPO 2 -NIVEL 3	ENCARGADO/A DE SECCIÓN	1.739,18
GRUPO 2 -NIVEL 3	ENCARGADO/A DE ALMACÉN	1.739,18
GRUPO 3 -NIVEL 1	EL/LA OFICIAL ADMINISTRATIVO/A A	1.696,76
GRUPO 3 -NIVEL 1	EL/LA OFICIAL/A (SERVICIOS VARIOS)	1.696,76
GRUPO 3 -NIVEL 2	ESPECIALISTA ALMACENERO/A	1.554,05
GRUPO 3 -NIVEL 3	EL/LA OFICIAL/A ADMINISTRATIVO/A B	1.519,24
GRUPO 4 -NIVEL 1	EL/LA CONSERJE	1.439,75
GRUPO 4 -NIVEL 2	AUXILIAR ADMINISTRATIVO/A A	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 2	EL/LA TELEFONISTA, PEÓN VARIOS	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 2	PERSONAL LIMPIEZA, COBRADOR	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 2	ORDENANZA	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 3	AUXILIAR ADMINISTRATIVO/A B	1.139,43
GRUPO 5 -NIVEL 1	EL/LA TELEFONISTA (MENOR 18 AÑOS)	1.185,50
GRUPO 5 -NIVEL 2	ASPIRANTE ADMINISTRATIVO/A (16/17 AÑOS)	923,48
GRUPO 5 -NIVEL 2	BOTONES (16/17 AÑOS)	923,48
GRUPO 5 -NIVEL 2	APRENDIZ SERVICIOS VARIOS (16/17 AÑOS)	923,48
KILOMETRAJES		
Kilometraje radio menor de 25 kmts		0,54
kilometraje radio mayor de 25 kmts		0,49
Mínimo mensual garantizado		176,99
COMPLEMENTOS ANUALES ARTICULO 35		
ANTIGÜEDAD CONSOLIDADA "AD PERSONAM" ART. 33		699,41
		Consolid. 2021+4%

Fuente: Extraído de (Conselleria de Economía Sostenible, 2022).

5. PLAN DE MARKETING.

5.1. Estrategias de marketing

Las estrategias de marketing se pueden definir como “estilo y el método empleado para crear oportunidades de venta. Sirve para comunicar y posicionar los productos y servicios de una empresa, y se traduce en líneas operativas que permiten llegar a un mercado meta por los canales idóneos” (Pursell, 2023).

Por ello, Silmar usa diferentes estrategias con el objetivo de darse a conocer:

- ❖ **Estrategia de marketing de contenidos:** con el objetivo de darse a conocer ofreciendo contenidos en internet, Silmar ha creado en su página web un apartado de blog, donde se publican tendencias de la industria, se informa de los servicios que se sirven y otro tipo de información relevante.
- ❖ **Estrategia de mecenazgo:** Silmar aporta económicamente diferentes actividades y eventos para obtener a cambio una mayor imagen pública, y así darse a conocer. Por ello, Silmar patrocina al Club de Esgrima Mediterráneo, dando su apoyo públicamente gracias a compartir los mismos orígenes de nacer en el barrio del Cabañal.
- ❖ **Estrategia de patrocinio:** a través de la presencia en diferentes eventos, Silmar busca el encontrar a nuevos clientes. Por ello, Silmar ha realizado diferentes acciones para conseguir este objetivo, como el publicitarse en Coverings, una de las mayores ferias internacionales de logística, azulejo y piedra natural. Esta acción fue llevada a cabo, ya que Silmar es una empresa que ofrece servicios de logística, y además al haber una gran cantidad de empresas que buscan el exportar azulejo, Silmar puede aprovechar este mercado, ya que además cuenta con la ventaja de la posición geográfica respecto a sus clientes potenciales.

Ilustración 10. Publicidad

silmar freight
Aduanas · Tránsitos · Transportes
Fletamentos · Seguros

Especialistas en el tráfico con Rusia, Países del Este
Servicios para destinos del Mediterráneo Oriental,
Países Árabes, Extremo Oriente, Norte de África
África Occidental y Sudamérica

AEO
Calle de la Reina, 10 - 2º - Pta. 3 - 46011 Valencia
Tel.: 34 -96 367 60 00 e-mail: comercial@silmarfreight.com

Fuente: Extraído de (Freight).

5.2. Herramientas del marketing operativo

El marketing operativo se puede definir como “estrategia que desarrolla acciones comerciales inmediatas para el alcance de los objetivos de una empresa. Trabaja en el presente y se concentra en la obtención de resultados a corto plazo. Hace uso directo de las características y beneficios del producto para atraer a los clientes” (Silva, 2022).

En el caso de Silmar, una de las principales acciones que realiza es la optimización del sitio web, realizando diferentes acciones como la actualización de datos y la generación de contenidos para generar tráfico SEO en la página web, mejorando la posición de la página web en los buscadores y así consiguiendo el darse a conocer.

5.3. Producto / servicio ofrecido.

Silmar tiene un modelo de negocio basado en el ofrecimiento de diferentes servicios dirigidos a empresas interesadas en realizar operaciones de compraventa en el exterior, enfocadas a la gestión pertinente para que una mercancía salga de la fábrica del exportador y llegue hasta el punto acordado con el importador. Los principales servicios que ofrece Silmar son:

Transporte marítimo: en Silmar se ofrecen servicios de importación y exportación por vía marítima. Con este servicio, el cliente estará despreocupado en todo momento gracias a que Silmar se encarga de la recogida de la mercancía en fábrica, el traslado hasta el puerto de origen, el transporte marítimo en sí, la llegada al puerto de destino y la recepción en el punto acordado. Además, dentro de este servicio podemos ver otros servicios integrados:

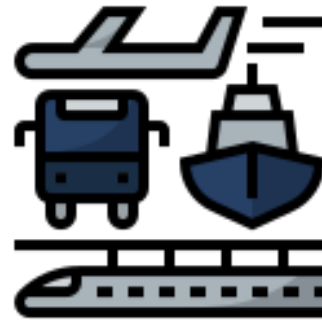


1. Servicio para contenedores reefer.
2. Organización de transporte de vehículos y maquinarias.
3. Asesoramiento legal marítimo para grandes proyectos.
4. Operaciones triangulares de Crossbooking.
5. BC&A: Business Consulting y Análisis de mercados.



Transporte aéreo: gracias a los acuerdos entre las principales compañías aéreas y Silmar, se ofrece un servicio eficaz y con amplia cobertura para el transporte de mercancías urgente y de gran valor. Además, en el aeropuerto de Valencia se ofrece una asistencia presencial de mano de Silmar.

Transporte intermodal: dentro de este servicio podemos encontrar que aparte de realizar las entregas usando varios medios de transporte anteriormente mencionados, también se usa el transporte por ferrocarril, permitiendo hacer uso de este medio a nivel nacional e internacional que, en este último caso, se ofrece un servicio express block train en Rusia, ofreciendo una asistencia personalizada y exclusiva puerta a puerta con un tiempo de tránsito óptimo.



Almacén: además de servicios de transporte, Silmar ofrece servicio de almacenaje y distribución para todo tipo de mercancías, ya sean paletizadas, voluminosas y delicadas, permitiendo ampliar el alcance de negocio con numerosas ventajas para el cliente, como el asegurar un flujo estable de información, una mayor atención, y una señalización adecuada para el destinatario o receptor.

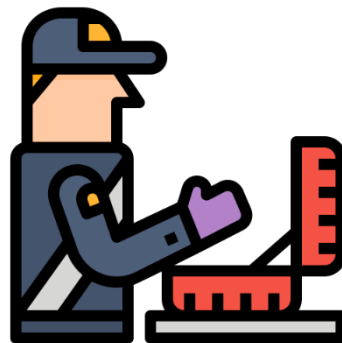


Este servicio incluye:

1. Servicio de grupaje y recogida de mercancías para su consolidación.
2. Inspección del material a la entrada.
3. Cerramiento de seguridad avanzado en las instalaciones.
4. Reducción de los costes logísticos gracias a la adaptabilidad del servicio a cada operación con atención a medida.
5. Personalización de embalajes.
6. Web en tiempo real.

Aduanas: gracias a que Silmar es un OEA (Operador Económico Autorizado), se ofrecen servicios de consultoría y tramitación de formalidades aduaneras para exportaciones e importaciones en cualquier país del mundo. Este servicio incluye:

1. Despacho centralizado de aduanas de importación y exportación.
2. Gestión de certificados EUR-1 y ATR.
3. Gestión de cuadernos ATA.
4. Gestión de certificados de origen con la Cámara de Comercio.
5. Gestión de legalización de firmas.
6. Gestión de certificados fitosanitarios, soivres y veterinarios.
7. Revisión aduanera y obtención de muestras.
8. Asistencia presencial en las inspecciones de mercancías.
9. Declaraciones de Intrastat.
10. Consultoría y asesoramiento en cualquier ámbito relativo al despacho de aduanas.





Seguros: en el servicio de seguros, se le ofrece al cliente un análisis de riesgo para comprobar que posibles riesgos tiene exactamente la mercancía para poder ofrecer el seguro más adecuado a la situación. Por otra parte, también se ofrece un Análisis de coberturas, en el cual se estudian las posibles ausencias de coberturas o insuficiencia de garantías y capitales en los contratos de los seguros, pudiéndolos adaptar a las necesidades del cliente.

5.4. Precios.

Debido a que la tarificación de los servicios depende de un conocimiento amplio de las necesidades de cada cliente, no se ofrecen una serie de precios fijos a los clientes. En cambio, se analiza la situación de cada cliente, cuáles son sus necesidades y que preferencias tiene respecto al servicio, como por ejemplo un servicio con entrega más rápida o con contenedores en grupaje o con algún medio de transporte como preferido. En cualquier caso, en Silmar se apuesta por ofrecer un servicio único para cada cliente, con una tarificación negociada entre ambas partes según sus preferencias.

Distribución en el mercado local e internacional, que canales utiliza.

En el mercado local, Silmar usa un canal directo, estableciendo un contacto cercano con el cliente, sin que este tenga que hablar con algún agente o cualquier tipo de intermediario.

En el mercado internacional, encontramos dos tipos de canales que se usan de forma habitual:

- ❖ **Canal directo:** este canal se lleva a cabo en los países en los que Silmar tiene una representación directa gracias a sus oficinas y delegaciones en el exterior, permitiendo un contacto similar al del mercado nacional.
- ❖ **Canal corto:** el uso de este canal implica el uso de agentes intermediarios para poder contactar con clientes en el exterior o para contactar con empresas nacionales para integrarlas en el mercado de otro país de una forma más sencilla. Por ejemplo, gracias a la experiencia vivida durante estas prácticas he podido visualizar y entender cómo se lleva a cabo este proceso de forma profesional y realista. En el caso de exportaciones a Rumanía, Silmar colabora con la empresa Velmar, dedicada a operaciones de exportación e importación en Rumanía. Gracias a Velmar, Silmar ha podido llegar a ofrecer y realizar sus servicios a empresas de Rumanía, además de acercarse a las empresas españolas interesadas en realizar compraventas en Rumanía, consiguiendo ampliar su mercado con esta unión. De forma operativa, Velmar es la encargada de establecer el contacto directo en su mercado nacional, pasando la información obtenida de los clientes a Silmar, encarga de realizar los servicios necesarios para que las mercancías lleguen a su destino.

6. DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO.

El puesto desempeñado se denomina Agente de Exportación, en el departamento de Tráfico Black Sea.

En este puesto, principalmente se realizan labores de exportación a diferentes países, como por ejemplo Rumanía. Las obligaciones que implica la ocupación de esta labor son diferentes, como la elaboración y confección de diferentes documentos usados en el ámbito del transporte internacional de mercancías, y principalmente, del transporte marítimo.

Para poder analizar las diferentes tareas realizadas, veremos la hoja de ruta que usualmente se realiza a diario en el puesto de trabajo:

Revisión de correo: como primera tarea a realizar nada más empezar la jornada, el correo electrónico es la más importante que se debe realizar. Esto es importante para poder visionar cómo va el contacto con las diferentes empresas implicadas y conocer que tareas son las que han surgido y debemos dar una mayor prioridad. Este punto puede parecer sencillo, pero es una tarea donde la organización y la comprensión son fundamentales para poder llevarla a cabo de la forma más eficiente posible, ya que el caos de la bandeja de entrada puede hacer que no puedas seguir el hilo de la conversación, que sumado a una baja comprensión o el no recordar a que expedientes pertenece cada correo, puede llevar a un desastre a nivel organizativo, y consecuentemente, operativo de tus funciones diarias.

Revisión de los números de contenedor: esta es una tarea rutinaria, con prácticamente la misma importancia que el correo. Esto se debe a que el recopilar los números de contenedor y números de precinto es muy importante para su almacenamiento en su respectivo expediente, además de ser precisado por otras empresas para poder emitir diferentes documentos que hay que presentar en el menor tiempo posible. Por ello, entre las primeras tareas a realizar está la de entrar en la página web de la empresa transportista para poder ver los números de contenedor y precinto, y así recopilarlos y comunicárselo a las partes anteriormente mencionadas. Si vemos que faltan por añadir códigos en la plataforma web, habrá que comunicarlo inmediatamente por correo electrónico, y si es muy urgente o la empresa se sigue demorando, por llama telefónica.

Primer contacto, o inicio de operaciones: en esta etapa, recibiremos el pedido de alguna empresa o agente que solicite nuestros servicios, de forma habitual por correo electrónico, en la que nos brindará información sobre la operación a realizar. Una vez obtenido los datos sobre el origen y destino, plazo de tiempo, transporte y mercancías, podremos buscar diferentes bookings para ofrecer al cliente, cuadrando las salidas a los destinos en los que está interesado el cliente, para que pueda ver si en el plazo hasta la salida del buque, puede realizar la carga y entrega de la mercancía en el puerto. Una vez aceptado el servicio, pasaremos a reservar el booking.

Reserva de booking: en esta tarea, realizaremos un booking con la naviera con la que trabajemos. En el caso de Silmar, según el país de destino usaremos una naviera u otra, gracias a los acuerdos pactados y a las tarifas. Una vez entramos en la página de la naviera, seleccionamos la ruta y el barco con el que realizar el transporte, y seguidamente indicamos cuantos contenedores vamos a cargar. Una vez confirmado los datos, procedemos a formalizar la reserva.

Apertura de expedientes: en esta actividad, realizaremos la apertura del expediente. En un expediente puede haber diferentes contenedores de diferentes empresas, ya que aprovechamos el booking reservado para llevar diferentes contenedores con una misma ruta (o mismo puerto de salida y de destino), aunque sean de empresas diferentes y sin relación ninguna. En el habrá que añadir los datos del viaje, los contenedores que vamos a añadir y los clientes principales.

Expedición de Ordenes de Transporte: dentro de un mismo expediente hay diferentes tareas a realizar para llevar a cabo el despacho de una mercancía. Una de estas tareas es la expedición de órdenes de transporte. Es la primera tarea que debemos realizar, ya que conlleva la asignación de los contenedores a las diferentes fábricas y el registro de los pesos de los productos a cargar, la hora de carga y el centro de carga entre otros datos. Estos datos son comunicados por la respectiva fábrica a través de las DCC, que reúnen estos datos para el transportista y para los respectivos intermediarios, como es el caso de Silmar.

Ver Anexo 1.

Envío de DCC y de OT e IT a transportista: una vez redactada la OT, es el momento de enviárselo a la empresa logística encargada de recoger la mercancía y llevarla al puerto. A través de un correo electrónico tendremos que enviar la DCC y la Orden de Trabajo. Una vez realizado su envío, entraremos al programa informático del puerto de origen para enviar la IT al transportista intermediario, para que pueda acceder al puerto y así retirar el contenedor, cargarlo en fábrica, y devolverlo a la terminal.

Creación de HBLs: tras haber enviado los documentos mencionados, pasaremos a la confección y envío de House BLs.

Ver Anexo 2.

Solicitud de Levante de exportación: tras haber obtenido y emitido todos los documentos necesarios, se puede solicitar al departamento de aduanas la emisión del Levante de Exportación, documento necesario para las operaciones de Comercio Internacional.

Envío de Solicitud de Embarque: en este paso, se registran los contenedores con su respectivo número de contenedor y de precinto, además de informar a la naviera de datos de la mercancía cargada, como la descripción de los productos, el peso y la unidad de carga.

Revisión del borrador de Máster BL: tras haber enviado la solicitud de embarque, la naviera da a disposición del borrador del Máster BL, el cual se debe revisar para comprobar que los datos del embarque y de las facturas y resto de documentos coinciden.

Recepción y envío de Máster BL, HBL y de despachos: una vez aceptado los borradores y se haya efectuado la salida del buque, se procede a recibir el Máster BL definitivo y se emiten los HBL definitivos. Una vez obtenido todos los documentos, se envía el Máster BL al agente en destino, y los HBL y los despachos tanto al agente como a las fábricas nacionales.

Registro de costes: por consiguiente, una vez finalizado el envío de documentación a destino, se procede a realizar la previsión y registro de costes, en la cuál se añaden los costes estimados gracias a las tablas con las tarifas ofrecidas por los intermediarios. Una vez llega la factura, se compara con el registro para verificar que no hay ningún coste erróneo en la factura del proveedor. Una vez comprobado, se procede a enviarlo al departamento de contabilidad para que lleven a cabo el registro de los costes y su debido pago.

6.1. Relación con otros departamentos

Los departamentos están relacionados entre sí:

Aduanas: el contacto llevado a cabo con este departamento se realiza para obtener diferentes documentos requeridos en la exportación, como Levantes, EUR1 y T2L. Además, también se formulan consultas respecto a documentos y procedimientos necesarios para la exportación en algún país y sobre los códigos Taric necesarios

Contabilidad: la relación con este departamento es necesaria para obtener información sobre las declaraciones de las mercancías, analizar si la operación debe tener el IVA declarado, o alguna duda sobre las divisas usadas en el país. Además, hay que colaborar con este departamento para realizar la previsión de costes y ganancias de los expedientes, ya que hay que revisar y añadir las facturas que se generan en la operación para que luego el departamento de contabilidad lo registre y confirme el buen registro de los costes. Mientras que las ventas se registran en el programa de la empresa, y una vez finalizado el registro de ventas, contabilidad se encarga de realizar el pertinente cobro a los clientes.

6.2. Prevención de riesgos laborales

Según la Generalidad Valencia (GVA), la prevención de riesgos laborales son el conjunto de actividades o medidas tomadas para evitar o disminuir el sufrir algún daño derivado por el desarrollo del respectivo trabajo.

Para poder realizar una debida labor para evitar la aparición de riesgos laborales, en Silmar se realizan diferentes acciones para evitar y minimizar los riesgos laborales.

Por ello, Silmar tiene subcontratada a una empresa especialista en la prevención de riesgos laborales, que viene por parte de Quirón Prevención.

Esta empresa es encargada de realizar diferentes planes de prevención de riesgos laborales, en las que podemos destacar las siguientes actuaciones:

- ❖ **Higiene:** el servicio de limpieza viene incluido con esta empresa, realizando diferentes trabajos de higienización en la oficina, que conlleva la limpieza de las zonas comunes y la recogida de residuos. Además, dentro de este apartado se combaten contra agentes físicos, como el ruido, el estrés térmico, las radiaciones ópticas, vibraciones y calidad del ambiente interior.



- ❖ **Ergonomía:** esta empresa se encarga de elaborar un plan de prevención frente a los malos hábitos en la postura. Por ello los puestos de trabajo están equipados con sillas regulables tanto en altura como en inclinación, cubriendo toda la espalda hasta la cabeza. Además, los escritorios tienen una altura general para que sea cómodo para el trabajador, además de tener los monitores regulados en una altura cómoda para la visualización de contenidos situados en torno a 400 – 700 mm del empleado, para evitar problemas de visión a largo plazo. Además, si en el escritorio se trabaja con portátiles, estos deben de llevar un elevador que permita una cómoda visualización de la pantalla.

- ❖ **Seguridad:** Quirón-prevención también realiza estudios de adecuación de equipos que se usan día a día en el puesto de trabajo, para cumplir la normativa correspondiente y evitar los riesgos que puedan surgir.



- ❖ **Medicina del trabajo:** en la oficina hay un botiquín en el que siempre hay abastecimiento de elementos de primeros auxilios, además de otro tipo de medicinas como Ibuprofenos.

7. Reflexión final.

Gracias a la realización de las prácticas en Silmar, he podido obtener una amplia visión de como es el día a día de los operadores que trabajan en el sector de las transitarias, pudiendo poner en práctica diferentes conocimientos teóricos y prácticos vistos en el aula, mejorando la perspectiva sobre los valiosos conocimientos impartidos en clase, viendo como los ejercicios prácticos han servido para ir con una base sólida al mundo laboral.

Además, la teoría impartida en clase ha servido para poder entender tanto sabiendo realizar diferentes documentos y procesos e incluso, conceptos técnicos del sector, consiguiendo así una amplia gama de tecnicismos que ayudan día a día en el desempeño profesional.

Por otra parte, Silmar ha logrado que consiga extensos conocimientos en diferentes áreas del comercio internacional, aprendiendo a trabajar de forma más eficiente y adaptable a sus objetivos empresariales. Además, ha mejorado mis habilidades resolutivas y de trabajo en equipo, brindándome de una experiencia laboral completa.

Por último, debo añadir que agradezco la oportunidad obtenida, al poder formar parte de una empresa con alta experiencia en el sector y al haber formado de mi un profesional con todos los requisitos para poder crecer profesionalmente.

8. Bibliografía

Conselleria de Economía Sostenible, S. P. (2022). *Boletín Oficial de la Provincia de Valencia*. Valencia.

El Economista. (2022). Obtenido de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/analisis-dafo>

Freight, S. (s.f.). <https://www.silmarfreight.com>. Obtenido de Silmar Freight.

Pursell, S. (16 de Marzo de 2023). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-marketing>

Quiroa, M. (1 de Noviembre de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-pestel.html>

Silva, L. (25 de Abril de 2022). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/marketing-operativo-ejemplos#:~:text=El%20marketing%20operativo%20es%20una,para%20atraer%20a%20los%20clientes>.

Índice de ilustraciones.

Ilustración 1. Mapa de Silmar	2
Ilustración 2. Valores	6
Ilustración 3. Logos	7
Ilustración 4. PESTEL	9
Ilustración 5. PORTER	10
Ilustración 6. DAFO	11
Ilustración 7. Organigrama	12
Ilustración 8. Programas	14
Ilustración 9. Tabla Convenio	15
Ilustración 10. Publicidad	16

Índice de Anexos.

Anexo 1.	28
Anexo 2.	29

Anexo 1. Orden de Transporte



SILMAR FREIGHT, S.L.U.

ORDEN DE TRANSPORTE

COMPañIA NAVIERA: NAVIERA COMPANY IBERIA SL

TRANSPORTISTA: TRANSPORTISTA, S.L.

AGENTE DE ADUANAS: REPRESENTANTE ADUANERO,S.L.

Nº O.T.: 59145 - 1

N/Ref: V16/1402

BUQUE PREVISTO: AL MANAMAH

BOOKING: BN123456

FECHA: 20/09/2016

PTO. CARGA: JEBEL ALI

DESTINO: JEBEL ALI

TOTAL CONTENEDORES:

Tipo Contenedor

Plataforma: Corta **REFORZADO**

Nº Contenedor: UACU3809906

Precinto: 0872278

PUNTOS DE CARGA:

FECHA DE CARGA: <input type="text" value="15/09/2016"/>	HORA: <input type="text" value="09:00"/>	ROGAMOS PUNTUALIDAD
1 ALMACEN CARGA, S.L.(NOVELDA) (EXPORTADOR, S.L.) CRTA DE NOVELDA 03660 NOVELDA ALICANTE	MERCANCÍA PARA: PESO: 0	
REFERENCIA: REF CARGA		

Fecha y sello de la fábrica:

Observaciones:

YGM EN DEMAGRISA POR CTA DE SILMAR

CONDICIONES PARTICULARES DEL CONTRATO

El transportista, en el momento de la recogida del contenedor (en terminal u otro depósito, y antes de salir hacia la fábrica/s) deberá comprobar que es del tipo indicado en la orden de transporte emitida por SILMAR FREIGHT, S.L.U. y verificar que se encuentra en perfectas condiciones. En caso de no seguir estas instrucciones, será responsable de todos los gastos que se puedan generar. SILMAR FREIGHT, S.L.U. quedará exenta de cualquier responsabilidad en caso de incumplimiento

Premisas de Seguridad y Prevención:

El conductor debe:


- * Ser una persona fiable, debidamente documentada y conocedora de las normas.
- * El chofer tiene la obligación de controlar la carga, descarga y estiba de las mercancías siempre que la fábrica se lo permita. En caso contrario, el chofer deberá poner reservas en el albarán / orden de transporte. En caso de haber alguna anomalía debe de informar puntualmente a SILMAR FREIGHT, S.L.U.
- * En caso de embalaje inadecuado, mala estiba o que no se puedan verificar los datos de la carta de porte el chofer deberá de avisar a SILMAR FREIGHT, S.L.U. antes de iniciar el transporte. El transportista es responsable que en el CMR o documento de control se consignen todos los datos exigidos por la Ley. En caso de sanción por incumplimiento de dichos requisitos deberá de abonarse a SILMAR cualquier sanción que se imponga.
- * Precintar con los precintos entregados por la Naviera, y/o cotejar que el precinto, es el que aparece en la documentación y que está en perfecto estado.
- * Se instruye expresamente al chofer que todas las paradas que deban de hacerse durante el trayecto deberán de ser en parkings cerrados y vigilados.
- * El transportista deberá de contar con seguro CMR / LOTT que cubra su responsabilidad.
- * En caso de discrepancias en la perfección o cumplimiento de este contrato las partes se someterán a los Tribunales de Justicia de la Ciudad de Valencia con renuncia a cualquier otro fuero.



ESAE0C19000069YQ - 02-11-19

SILMAR FREIGHT, S.L.U. - CALLE DE LA REINA, 10 - 2º - 3ª - 46011 VALENCIA - TEL: 34 963676000 EMAIL: vlnares@silmarfreight.com

Anexo 2. House BL

Shipper SHIPPER DIRECCION SHIPPER POBLACION SHIPPER		BL No.: V23/1556-1	
Consignee or order COSIGNEE DIRECCION CONSIGNEE POBLACION CONSIGNEE		 SILMAR FREIGHT, S.L.U. CALLE DE LA REINA, 10 - 2º - 3ª 46011 VALENCIA TEL: 34 963676000 E-mail: manager@silmarfreight.com	
Notify address NOTIFY DIRECCION NOTIFY POBLACION NOTIFY EMAIL: PHONE		<small> RECEIVED the goods the total numbers or quantity of containers or packages or units stated by shipper to comprise the goods specified below subject to all the terms hereof (including the terms on the reverse here of and the terms of the carrier's applicable tariff) in apparent good order and condition as specified below unless otherwise stated herein. The Carrier, in accordance with the provisions contained in this document: 1) unless to provide or to procure the performance of the entire transport from the place at which the goods are taken in charge to the place designated for delivery in this document, and 2) assumes liability as prescribed in this document for such transport. </small>	
Pre-carriage by:	Place of receipt:	ORIGINAL sequence: 1/3	
Ocean vessel/Voy no.: SAFMARINE NOMAZWE	Port of loading: ALGECIRAS		
Port of discharge: CALLAO	Place of delivery:		

Marks and Nos.:	Numbers and kind of packages	Description of goods	Gross weight, kgs.	Measurement, M3
CCCU9999990 / 40HC SEAL: TRV 666666	3687 BOXES	COSMETICS S.T.C.	13.736,160	33,370

Total packages: 3687 Total Gross Weight (kg): 13736.16
 Shippers load, weight and count - ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER -

Remarks:	"IN WITNESS where of the number of original bills of lading stated above have been signed, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the other (s) to be void."
	Place and date of issue: Valencia, 1st April 2023
Ex rate: AGENTES EN PERU SAC AV. JOSE SDAN MARTIN - LIMA LIMA-SAN ISIDRO - Phone:	For and on behalf of: SILMAR FREIGHT, S.L.U. AS CARRIER _____ Authorized Signature(s)

TERMS AND CONDITION AS PER BACK HEREOF

ORIGINAL