



**REPÚBLICA DE PANAMÁ**

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS**

**PASANTÍA DE EXTENSIÓN OCUPACIONAL PROFESIONAL**

**OPTIMIZACIÓN DE LOS REQUISITOS DOCUMENTALES PARA LA GESTIÓN DE  
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

**PROYECTO DE TRABAJO PARA OPTAR AL GRADO DE MBA CON ENFASIS EN  
GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**Tutor: Martha Pérez**

**Autor: Ashley Soto**

**Ciudad de Panamá, noviembre de 2022**



**REPÚBLICA DE PANAMÁ**

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS**

**PASANTÍA DE EXTENSIÓN OCUPACIONAL PROFESIONAL**

**OPTIMIZACIÓN DE LOS REQUISITOS DOCUMENTALES PARA LA GESTIÓN DE  
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

**PROYECTO DE TRABAJO PARA OPTAR AL GRADO DE MBA CON ÉNFASIS EN  
GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**Autora: Ashley Soto**

**Ciudad de Panamá, noviembre de 2022**



Ciudad de Panamá, 22 de noviembre de 2022

Profesor

Nagib Yasser García

Coordinador del Comité de Titulación de Estudios de Grado y Postgrado

Presente.

En mi carácter de Tutor del Trabajo de Grado de Maestría, presentado por la estudiante Ashley Soto, para optar al grado de Magister en MBA con énfasis en Gestión Logística y Comercio Internacional considero que el trabajo: reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Jurado examinador que se designe.

Atentamente,

<Firmado en el original>

Prof. Martha Pérez

Línea de Investigación: Experimental.



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS**

**INFORME DE ACTIVIDADES DE TUTORÍA OPCIÓN DE TITULACIÓN DE TRABAJO DE GRADO DE MAESTRÍA**

**Programa de Maestría:** MBA con énfasis en Gestión Logística y Comercio Internacional.

**Estudiante:** Ashley Soto

**Tutor:** Prof. Martha Pérez

**Título del trabajo de grado:** Optimización de los Requisitos Documentales para la Gestión de Importaciones y Exportaciones.

**Línea de Investigación:** Experimental.

SESIÓN	FECHA	HORA REUNIÓN	ASPECTO TRATADO	OBSERVACIÓN
1	19/09/2022	18:00	Revisión del 1er y 2do capítulo del informe.	Se debe hacer modificación del título acorde a las actividades realizadas.
2	08/10/2022	09:00	Modificación del título, justificación, objetivos generales y específicos del informe.	

**Título definitivo:** Optimización de los Requisitos Documentales para la Gestión de Importaciones y Exportaciones.

Comentarios finales acerca de la investigación: Declaramos que las especificaciones anteriores representan el proceso de dirección del trabajo de grado arriba mencionado.

## **Dedicatoria**

Dedico este informe que me da la titulación como magister a mis padres, mis hermanos y abuelos, por estar siempre a mi lado, alentándome a seguir y darme sus palabras de motivación para continuar y culminar mis estudios.

A mi abuela Ana, que en paz descansa. Le dedico cada una de mis metas, sé que desde el cielo me guía y ayuda a continuar.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios, por darme la salud y conocimientos para culminar con este grado de estudio. A mi familia por su apoyo incondicional, mis profesores, tutores y a la empresa Maxum Oil Service de Panama, por darme la oportunidad de desarrollar la pasantía en sus instalaciones, dándome toda la información necesaria.

## Tabla de Contenido

<b>RESUMEN .....</b>	<b>10</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>11</b>
<b>CAPITULO I: MARCO DE REFERENCIA DE LA EMPRESA O INSTITUCION DONDE REALIZO LA PASANTIA .....</b>	<b>12</b>
I. Definición de la carrera que estudia .....	12
II. Antecedes de la empresa.....	12
III. Misión.....	15
IV. Visión .....	15
V. Estructura Organizativa.....	16
VI. Descripción de la actividad de la empresa o institución .....	17
i. Contratistas principales .....	19
ii. Envasado de Producto .....	20
VII. Departamento donde se realizó la pasantía.....	22
- Descripción del Departamento: .....	22
- Estructura Organizativa: .....	22
- Descripción del cargo ocupado: .....	22
- Relación del departamento con otros departamentos de la empresa: .....	23
- Importancia del departamento en el engranaje de la organización: .....	23
<b>CAPITULO II: ANALISIS DE LA EXPERIENCIA .....</b>	<b>24</b>
I. Funciones Realizadas .....	24
II. Análisis de Desempeño.....	25
III. Limitaciones o dificultades presentadas.....	26
IV. Aportes y conocimientos de la experiencia a la formación profesional .....	27
V. Relación de la pasantía con la carrera estudiada .....	28
VI. Cronograma de actividades .....	29
<b>CAPITULO III: DIAGNOSTICO OBSERVACIONAL .....</b>	<b>30</b>
I. Descripción de la problemática observada.....	30
- Objetivo General: .....	31
- Objetivos Específicos: .....	31
II. Justificación.....	32
III. Alternativas de solución a la problemática planteada .....	33
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>34</b>

<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>35</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>36</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>37</b>



## Índice de Figuras

Figura 1: Logo de la empresa .....	14
Figura 2: Información dada por la empresa, elaboración propia .....	16
Figura 3: Planta de Lubricantes .....	19
Figura 4: Cubeta de Delta – Exxon Mobil, cliente de Maxum.....	20
Figura 5: Barriles de almacenamiento de producto.....	20
Figura 6: Referencia de IBC.....	21
Figura 7: Referencia de bolsa para almacenamiento de producto .....	21
Figura 8: Cisterna de la compañía .....	21



**REPUBLICA DE PANAMÁ**

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS**

**OPTIMIZACIÓN DE LOS REQUISITOS DOCUMENTALES PARA LA GESTION DE  
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

**Autor:** Ashley Soto

**Tutor:** Martha Pérez

**Año:** 2022

**RESUMEN**

El desarrollo de la pasantía profesional realizada en Maxum Oil Service de Panama, tiene como propósito disminuir los procesos administrativos en las gestiones del departamento de Importaciones y Exportaciones. En el tiempo de duración de la pasantía, se hizo aplicación de la metodología de investigación experimental. (Arias, 2012). Basados en lo anterior mencionado, se procedió con la observación de procedimientos y dar seguimiento a las cargas enviadas o recibidas de diferentes partes del mundo, concluyendo que existe la manera de resumir dicha gestión, optimizando la operación a mayor comodidad y menor tiempo. El ámbito logístico se mantiene en constante cambio, por lo que es importante mantenerse a la vanguardia en actualización para evitar retrasos o limitantes en las gestiones de la empresa, dada la importancia de la actividad que realiza.

**Palabras clave:** Gestión, metodología, ámbito logístico, vanguardia.



**REPUBLIC OF PANAMA**

**INTERNATIONAL UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY**

**FACULTY OF BUSINESS AND BUSINESS ADMINISTRATION**

**OPTIMIZATION OF DOCUMENTARY REQUIREMENTS FOR IMPORT/EXPORT  
MANAGEMENT**

**Author:** Ashley Soto

**Tutor:** Martha Perez

**Year:** 2022

**ABSTRACT**

The development of the professional internship at Maxum Oil Service of Panama, has the purpose of reducing the administrative processes in the management of the Import and Export Department. During the duration of the internship, the experimental research methodology was applied (Arias, 2012). Based on the above mentioned, we proceeded with the observation of procedures and follow up on the loads sent or received from different parts of the world, concluding that there is a way to summarize such management, optimizing the operation to greater comfort and less time. The logistics field is constantly changing, so it is important to stay ahead in updating to avoid delays or limitations in the management of the company, given the importance of the activity it performs.

**Key words:** Management, methodology, logistics field, vanguard.

## **CAPITULO I:**

### **MARCO DE REFERENCIA DE LA EMPRESA O INSTITUCION DONDE REALIZO LA PASANTIA**

#### **I. Definición de la carrera que estudia**

“La logística y el comercio internacional, hoy día juegan un papel fundamental para la economía mundial. Tener conocimientos en estas áreas, facilitará la adquisición de un bien o servicio de manera rápida, económica y efectiva.” (BLOG, 2021)

El magister enfatizado en Gestión Logística y Comercio Internacional, cuenta con los conocimientos necesarios para llevar a cabo actividades que requieran alto grado de análisis, planificación, toma de decisiones acertadas y trabajo con presión. Lo anterior indica, que podrá desarrollarse en áreas de inventarios, compras, negociaciones, almacenaje, políticas empresariales, entre otros aspectos validados en las materias que forman parte del plan de estudio de la carrera.

El énfasis de la carrera, lo podemos considerar como el conjunto de estrategias, negociaciones y operaciones que se deben llevar a cabo, con mayor frecuencia de torno internacional, en donde el profesional deberá satisfacer demandas, ya sea exportando o importando y así poder trasladar bienes o servicios hasta su destino o consumidor final.

Cada una de las materias que vemos en el plan de estudios, tiene como finalidad preparar al estudiante para manejar de manera correcta cargos de gran valor dentro de una compañía, conociendo cada aspecto relacionado con las decisiones más importantes que se puedan tomar desde el ámbito cultural, hasta el ámbito financiero.

#### **II. Antecedes de la empresa**

Maxum Oil Service de Panama, S.A., es una compañía suplidora dedicada a la importación, mezcla, almacenamiento, distribución, exportación y venta de lubricantes entre otros productos derivados del petróleo, a embarcaciones que transiten por territorio

panameño o de manera internacional a través de embarque. Maxum se encarga de coordinar toda la logística desde el recibimiento inicial de materia prima, hasta la entrega del producto terminado al cliente final.

“Maxum Oil Services de Panamá SA (MOSSA) inició operaciones en Panamá en 1998, como Marine Oil Service de Panamá, SA y es el principal proveedor de lubricantes y diésel marino de Panamá. En 2007, MOSSA compró la planta de mezclas Panalube de ESSO, proporcionando una logística completa de lubricantes marinos para las principales compañías petroleras. Además, MOSSA tiene varias ubicaciones de almacenamiento a granel en el Área del Canal de Panamá (diésel/lubricantes).” (Maxum Oil Service de Panama, S.A., 2014)

La compañía inicia sus operaciones en Panamá en el año 1998, bajo la razón social de Marine Oil Service de Panamá, S.A., siendo el principal suplidor de lubricantes y diésel marino del país. En 2007, dicha empresa realiza la compra de la planta de mezclas Panalube de la compañía ESSO, proporcionando una logística completa de lubricantes marinos para las principales empresas petroleras a nivel mundial. Además, cuenta con instalaciones de almacenamiento a granel de lubricantes y diésel en los alrededores de la zona del Canal de Panamá.

En junio de 2014, la compañía Belle Chasse Marine Transportation (BCMT) de Luisiana, realiza la compra de Marine Oil Service, quien posteriormente efectúa el cambio de razón social a Maxum Oil Service de Panama, S.A.

Desde el primer momento, Maxum ha brindado sus servicios a todas las grandes compañías petroleras del mundo. Además, es importante destacar que, desde sus inicios en el año 1998, fueron parte del grupo General Petroleum de Estados Unidos de América, hasta junio de 2014, bajo el nombre de Marine Oil Service.

Maxum administra toda la cadena de suministro, desde la confirmación del pedido inicial del producto, ya sea a granel o empacado, hasta la mezcla, envasado, almacenamiento, transporte y entrega al cliente final ya sea por anclaje, a través de los recintos portuarios o por contenedores cuando es de manera internacional. A la fecha, es la única compañía capaz de lograr y ofrecer dichos servicios, ya que cuentan con las infraestructuras para

el almacenamiento de inventarios de gran volumen y el equipo para las entregas marítimas o de muelle ya que, para estas actividades, la empresa cuenta con flota vehicular y barcas. Maxum tiene la capacidad de distribuir producto en las áreas del Pacífico y del Atlántico, manteniéndose como líder en el mercado, mediante la participación, dedicación y compromiso por parte de las Gerencias, los colaboradores y proveedores que cumplen con las necesidades de los clientes.

Maxum Oil Service de Panamá, S.A., mantiene como pilar que todas sus operaciones de suministro de productos derivados del petróleo que realizan, tengan como objetivo principal lograr cero (0) derrames y cero (0) incidentes, siendo responsables y puntuales con sus compradores, manteniendo calidad en sus productos y cumpliendo con las condiciones establecidas para preservar el medioambiente.

La Planta de Lubricantes PANALUBE, está ubicada en la comunidad de Buena Vista, en la provincia de Colón, a unos 45 km de la Ciudad de Panamá en dirección Norte y ocupa una extensión aproximada de 2 hectáreas, que incluye un área verde con árboles frutales y tecas. Se encuentra en una zona industrial residencial de tipo semirural, desde donde hay paso inmediato a la Vía Transístmica. La Planta está compuesta por oficinas administrativas, área de producción, área de operación, taller de mecánica para uso de la flota vehicular, áreas de almacenamiento, caseta de caldera, caseta para la planta eléctrica, sistema de bombeo contra incendio, laboratorio, cafetería y caseta de seguridad.



*Figura 1: Logo de la empresa*

### **III. Misión**

Maxum Oil Service de Panamá S.A. confirma que todas las operaciones de productos derivados del petróleo que realiza, tienen como meta principal lograr cero (0) incidentes y cero (0) derrames, cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes, teniendo como base la puntualidad, calidad de producto y condiciones de un medio ambiente seguro para todas las partes.

*(Maxum Oil Service de Panama, S.A., 2014)*

### **IV. Visión**

Establecer a Maxum Oil Service de Panamá, S.A., como empresa líder en el mercado de transporte de lubricantes y combustible marino, mediante la integración y el compromiso de nuestra gerencia, nuestros colaboradores y proveedores, cumpliendo con las necesidades de nuestros clientes.

*(Maxum Oil Service de Panama, 2014)*

## V. Estructura Organizativa

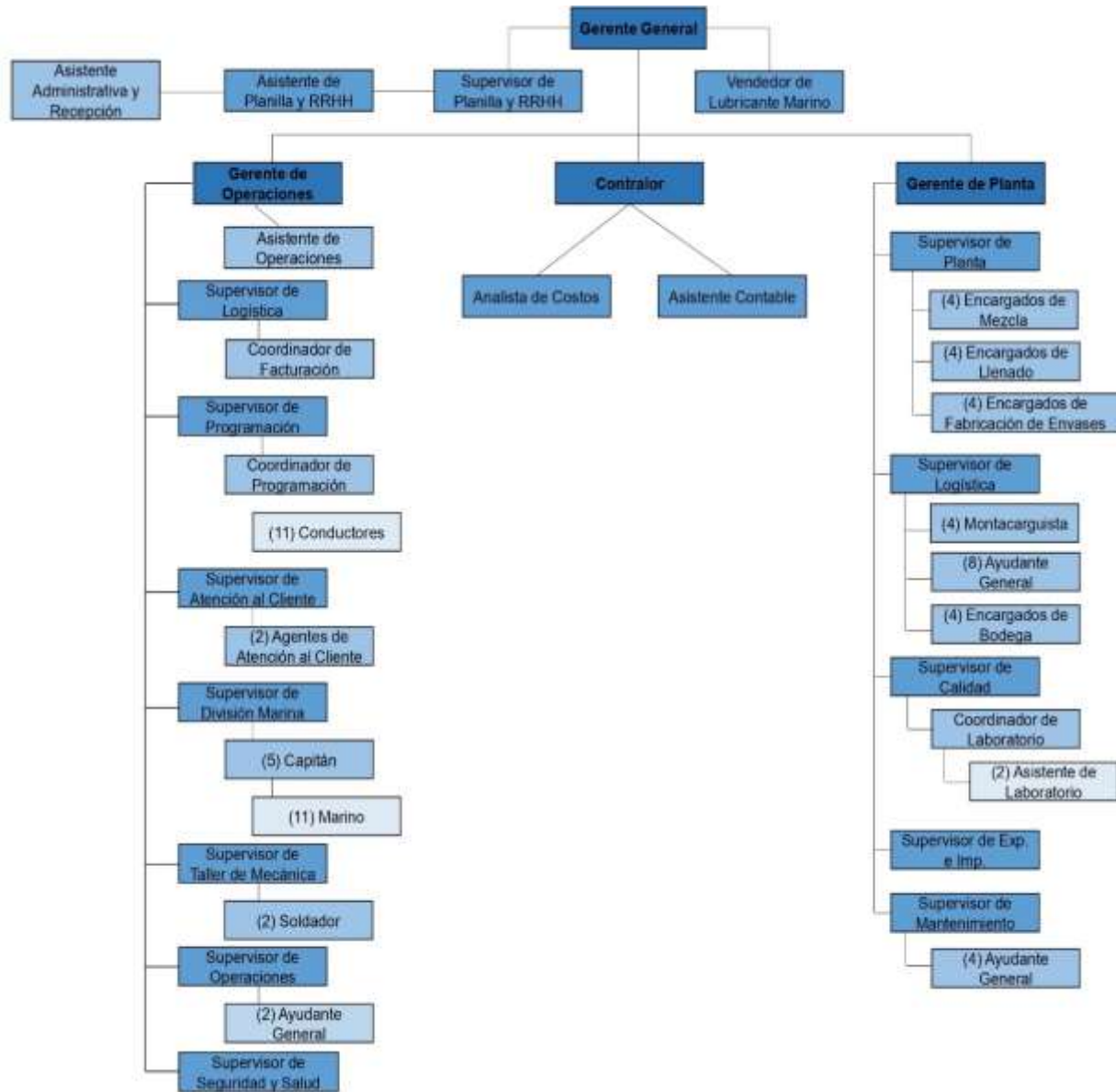


Figura 2: Información dada por la empresa, elaboración propia



## VI. Descripción de la actividad de la empresa o institución

Maxum es una compañía suplidora que abarca la logística completa desde la obtención del producto, hasta la entrega al cliente final y para el año 2022, la compañía desarrolla 5 áreas distintas, de las cuales en su mayoría son desarrolladas en la Planta de Lubricantes. Estas actividades se dividen y desarrollan de la siguiente manera:

- **Mezclado y envasado:** la planta de lubricantes, tiene la capacidad de mezclar hasta 380,000 galones al mes de forma promedio, atendiendo a las 8 compañías petroleras que permanecen como clientes en la actualidad. Al ser una empresa que fabrica producto de manera local, mantiene dentro de sus instalaciones, un laboratorio con todas las herramientas necesarias para obtener la mezcla perfecta de los productos, gracias a que cada uno de ellos lleva especificaciones distintas dadas por los clientes. Además, en la planta se puede encontrar 1 máquina ensambladora de barriles con la que se puede realizar la fabricación de los envases metálicos (barriles) para el producto, 4 máquinas de llenado de producto (dependiendo del tipo de envase a utilizar ya sea barril, ibc y cubetas), así mismo como racks de carga a granel una vez envasados. El área de mezclado cuenta con todas las especificaciones requeridas por las autoridades panameñas, encargadas de regular empresas que manejan productos derivados de petróleo, sin dejar de mencionar que Maxum, tiene como prioridad salvaguardar la seguridad de sus colaboradores y del medioambiente.
- **Almacenaje:** en Panalube destacan 2 bodegas y 31 tanques de almacenamiento de producto a granel ya sea base, aditivo o producto terminado para envasar. La bodega uno, es aquella donde se encuentra el producto mezclado y envasado por Maxum, ordenado e identificado con colores específicos dados por las petroleras para su distinción, es decir, en la primera bodega se almacena el producto nacionalizado. Por otro lado, en la bodega dos, se almacena producto importado por los propios clientes. Es decir, Maxum les brinda a sus clientes la opción de mantener un inventario de productos y ser punto de venta o distribuidor oficial en Panamá, dicha característica fue dada en marcha en el año 2018. En la bodega dos, encontramos personal del Servicio Nacional de Aduanas, como

parte de las adecuaciones realizadas, lo cual facilita la gestión de traslado de mercancía para entrega. Esta última, también es denominada bodega de Aduana, dado que el producto que va entrar en ella, debe mantener la documentación de importación y registros aduanales, mientras que, la carga que va salir de ella, debe mantener permiso de tránsito interno y manifiesto de carga, ambos procesos autorizados por dicha entidad, las 24 horas del día, los 365 días del año. Para la carga a granel, se maneja el mismo procedimiento de la bodega uno, el producto es nacionalizado, con la diferencia de almacenaje en tanques.

- **Entregas Locales y Exportaciones:** para poder realizar las entregas, es necesario tener una solicitud u orden de producto. Esta se efectúa a través del departamento de Servicio al Cliente o el departamento de Exportaciones, donde el personal mantiene contacto vía electrónica y telefónica con las diferentes agencias navieras. La agencia naviera contacta al colaborador y le solicita cotización por el producto y servicio para entrega a la embarcación, el colaborador realiza la gestión interna dependiendo del producto solicitado y se procede a coordinar fecha de entrega, dependiendo de la llegada a territorio panameño del barco. Sin embargo, al tratarse de exportaciones, se coordina con una agencia de carga el transporte del producto, posterior a la mezcla o empaclado de la mercancía solicitada. El agente de servicio al cliente o el supervisor de exportaciones, se va encargar de dar seguimiento a la mercancía desde que sale de la planta de lubricantes, hasta su entrega al cliente final.
- **Distribución:** para efectuar la entrega del producto al cliente final, Maxum cuenta con flota vehicular conformada por 10 camiones cisternas con capacidades desde 4,000 hasta 9,400 galones por viaje y 6 camiones cajeta, con suficiente espacio para transportar grandes dimensiones de carga, concluyendo las entregas, ya sea en muelles o puertos. Además de tener posesión de 3 barcasas con espacio para almacenamiento a granel o empaclado para entregas mediante anclaje, tanto en el área atlántica como el área pacífica, las 24 horas del día y los 365 días del año. Las entregas solicitadas por los agentes de atención al cliente, son coordinadas por el departamento de programación, donde se tramita la salida de la carga internacional de la bodega 2 y se programa la salida del producto

nacional. Las entregas son realizadas por la división marina o el personal transportista, quienes se mantienen en comunicación constante con Programación, para informar de la entrega realizada con éxito o cualquier novedad que se presente en el curso de la transferencia.

- **Ventas Locales:** es un servicio realizado a intermediarios y comerciantes a nivel mundial, quienes solicitan lubricantes de la Planta o combustibles, para embarcaciones que transitan por el Canal de Panamá; cuando el caso se trata de compra de combustible, el vendedor se encarga de cotizar producto a diferentes terminales establecidas en Panamá, como Petro Ports, Patsa o Potsa que ofrecen este artículo y poder revenderlo a los clientes, cumpliendo igualmente con el rol de suplidor. Todas las entregas de venta local, se coordinan de igual manera con el departamento de programación.



*Figura 3: Planta de Lubricantes*

#### **i. Contratistas principales**

- Agencia de Aduana Benavides / Transporte Roalce, S.A.: ambas compañías brindan el servicio de tramitar con las navieras la salida de los puertos, los contenedores que llegan para Maxum de importación o de carga internacional de las petroleras. Una vez es recibida la notificación de arribo, dichas compañías reciben la orden por parte del personal encargado de Maxum para realizar el trámite y posicionar los contenedores en la Planta de Lubricantes. De igual forma, al tratarse de exportaciones, son contratados para transportar la carga de la Planta al Puerto indicado.
- Servicios Costa Azul, S.A.: es una compañía dedicada al tratamiento de desechos oleosos; Maxum al manipular artículos impregnados en lubricantes o aceites, debe contratar a esta compañía para el debido manejo, transporte e incineración

de estos productos para evitar afectaciones a la salud de los seres vivos o daños al medioambiente. Estos retiros de desechos son realizados tanto en la Planta de Lubricantes, muelle donde se encuentran las barcazas, como en las áreas que la compañía mantiene almacenamiento.

## ii. Envasado de Producto

Dependiendo del caso para salida de producto, se cuenta con diferentes tipos de envases para facilitar el traslado y mayor seguridad de la carga. Estos tipos de envases para almacenar pueden ser:

- Cubetas (pails): envases con capacidad de 5 galones, de material plástico, es el recipiente de menor capacidad de carga. Cada petrolera mantiene su propia etiqueta de identificación para colocar a las cubetas de su propiedad.



*Figura 4: Cubeta de Delta – Exxon Mobil, cliente de Maxum*

- Tambores (drums): son recipientes con capacidad de 55 galones, confeccionados con material metálico, también son identificados por color en específico dado por el cliente.



*Figura 5: Barriles de almacenamiento de producto.*

- Contenedor intermedio de granel: también conocidos como “totes”, cuentan con capacidad de almacenamiento de 265 galones de producto a granel líquido. Son de material altamente resistente y cuenta con estructura de seguridad de material metálico.



*Figura 6: Referencia de IBC*

- Flexibag: son bolsas de material especial, con capacidad segura de almacenamiento de 24,000 litros de producto líquido. Según las normas ISO, la fabricación de este tipo de bolsas debe ser amigable con el ambiente y su utilidad es aislar el producto del exterior, para esto, la bolsa es almacenada dentro de contenedores de 20 pies.



*Figura 7: Referencia de bolsa para almacenamiento de producto*

- Camión Cisternas: la compañía tiene bajo su propiedad 10 camiones cisternas con diferentes capacidades de almacenamiento para transporte de carga líquida. Estas funcionan las 24 horas del día, realizando entregas tanto en el área pacífica como área atlántica.



*Figura 8: Cisterna de la compañía*

## **VII. Departamento donde se realizó la pasantía**

### - Descripción del Departamento:

La división de Importación y Exportación, es la encargada de dos operaciones muy relevantes para la compañía:

- 1) Importación de bases y aditivos para mezcla de productos de las diferentes compañías petroleras.
- 2) Exportación de producto terminado (nacional o internacional) a clientes de Venezuela, Colombia, Honduras y grandes países insulares como San Vincent, Antigua y Barbuda, Curazao, Grenada y Barbados.

Las actividades mencionadas anteriormente, son realizadas luego de validar inventarios, cotizar transporte, contactar agentes de carga, agentes aduaneros, certificaciones de análisis de los productos a exportar, entre otros factores que se deben tener en cuenta al momento de transportar mercancía. Enfatizando en el tema de las exportaciones, cabe destacar que esta actividad es llevada a cabo, por solicitud de las principales petroleras (Shell y Total Energy) gracias al ahorro económico generado al enviar producto desde Panamá a la región suramericana, que llevar la operación desde Estados Unidos.

### - Estructura Organizativa:

El departamento de importaciones y exportaciones está conformado por:

- Gerente de Planta
- Supervisor de Exportaciones e Importaciones.

### - Descripción del cargo ocupado:

Para el desarrollo de la pasantía, se dio la oportunidad de asistir en las operaciones principales de dicho departamento. Actualmente no existe un cargo de asistente en el departamento donde se realizó la pasantía, sin embargo, fue denominado de esta manera para el desarrollo de la actividad. La asistencia del departamento de exportaciones e importaciones, trata de brindar un soporte al supervisor en la gestión documental para llevar a cabo las actividades, para ello, se deben tener ciertos conocimientos relacionados al comercio internacional, como el manejo de

documentación marítima y aérea, manejo de las jergas marítimas y poder entablar conversación con los agentes de carga o agentes aduaneros, dado que son los principales contratistas de la compañía que brindan soporte a este departamento.

- Relación del departamento con otros departamentos de la empresa:

El departamento de importaciones y exportaciones guarda relación con distintos departamentos, siendo los principales:

1. Operaciones (Supervisor de Planta): ambos departamentos deben mantener estrecha comunicación para una vez llegan las ordenes, coordinar el mezclado del producto. El supervisor indicará fecha de terminación del producto, para entonces, proceder con los trámites de salida del producto de la Planta y traslado hacia puerto para salida del país a su destino final.
2. Logística – Planta (Supervisor de Logística): el supervisor de logística, organizará al personal correspondiente para hacer el almacenamiento del producto y su correcta estiba en el(los) contenedores para exportación. En caso de ser importación, asignará al personal para descarga de los contenedores que mantengan producto para entrada a la bodega.

Asimismo, dicho departamento guarda relación con otras áreas para cumplir a cabalidad con las tareas diarias, por ejemplo, con el departamento contable se gestionan los pagos a los proveedores con las entregas de documentos correspondientes, con el área de facturación, ya que a los clientes se les debe generar un cargo por las exportaciones para suplir de sus productos de manera internacional.

- Importancia del departamento en el engranaje de la organización:

Para exportación, el departamento tiene el mismo fin que las entregas locales, es decir, suplir las necesidades del cliente, en tiempo óptimo, cumpliendo con todos los estándares de calidad y seguridad. Con la diferencia, de que son realizadas a distintos puntos internacionales como Colombia, Curazao, St. Vincent, Barbados, Honduras, Trinidad y Tobago, entre otros puntos. Dichas exportaciones son realizadas a clientes de las principales petroleras Shell y Total. Para las importaciones, tiene la finalidad de asegurarse de que la empresa cuente con el inventario adecuado, de manera que se puedan realizar todas las mezclas de los productos de las distintas compañías.

## **CAPITULO II:**

### **ANALISIS DE LA EXPERIENCIA**

#### **I. Funciones Realizadas**

A medida que se fue dando el desarrollo de la pasantía profesional, se fueron explicando y aplicando conocimientos en las actividades asignadas. Para cada actividad, se mantienen procedimientos distintos, por ende, las tareas dadas por el Supervisor de Exportaciones e Importaciones, fueron divididas por área, de la siguiente manera:

Para las importaciones:

1. Revisar bisemanalmente los inventarios de bases y aditivos, supervisados por el Gerente de Planta y Supervisor de Exportaciones e Importaciones.
2. Confeccionar y enviar órdenes de compra de productos que mantienen bajo nivel en inventario.
3. Monitorear las documentaciones y cargas posteriores a las órdenes de compra realizadas, en donde se gestiona la importación de productos.

Para las exportaciones:

1. Coordinar y programar despachos de exportación.
2. Confeccionar documentos de exportación (lista de embarque, conocimiento de embarque, factura comercial).
3. Registrar ordenes de exportación.

De manera general, se asignaron actividades como la revisión de certificados de análisis de los productos provenientes del laboratorio, seguimiento de importaciones y exportaciones verificando que los clientes o la compañía obtuvieran un recibimiento conforme de las cargas, validación de seguros de cargas, además de gestionar los pagos a los proveedores que brindan la asistencia en todo el procedimiento de entrada o salida de producto, registro en el sistema utilizado por la empresa (ATREX) de los productos recibidos o enviados, entre otras actividades básicas.



## **II. Análisis de Desempeño**

En el desarrollo de la pasantía profesional, se demostró la capacidad de análisis, toma de decisiones asertivas y resolución de problemas. Capacidad adquirida en la formación como profesional y con las experiencias laborales previas.

Se logro realizar cada actividad con éxito, obteniendo resultados positivos teniendo presente el trabajo en equipo y la buena comunicación entre todos para la correcta gestión de las operaciones de la empresa.

Hubo participación activa, trabajo en confianza y la toma en cuenta de opiniones lo cual facilito que las actividades fueran distribuidas de manera correcta y organizada por parte del Gerente y la Supervisora.

Como en toda empresa, se presentaron momentos de trabajo con alto nivel de presión, sin embargo, esto no fue impedimento de que todas las exportaciones e importaciones pactadas para el tiempo de pasantía se efectuaran.

Parte importante del desarrollo de la pasantía, fue la participación activa que mantuvieron las empresas contratadas para apoyo de las gestiones como el agente de carga y agente aduanero, ambos dieron su apoyo y se tomaron el tiempo de explicar los procedimientos continuando con la línea de aprendizaje que se mantiene de la formación profesional.

### **III. Limitaciones o dificultades presentadas**

El sector al que pertenece la compañía, mantiene como lengua principal el idioma inglés, toda la documentación manejada es en este idioma, así mismo como las comunicaciones con los clientes, contratistas y proveedores.

La principal limitante para llevar a cabo las actividades, fue la falta de fluidez en el idioma. Esto llevo a que las actividades asignadas fueran concluidas en mayor tiempo del esperado y con interrupciones para poder validar la información que cada documento contenía.

Es una limitante de gran relevancia ya que este sector a nivel mundial maneja el idioma inglés en particular y se convirtió en un obstáculo para que las actividades fueran realizadas acorde se iban asignando. La compañía dio la oportunidad de continuar con la pasantía sin interrupciones, sin embargo, fue la mayor limitante que se pudo presentar.

De igual modo, dicho inconveniente no fue un impedimento para que cada una de las actividades se realizaran a cabalidad, se mantuvo las ganas de aprender y las ganas de completar las asignaciones y esto quedo demostrando en el tiempo de pasantía.

En todo sentido la compañía brindó su apoyo y colaboración para poder comprender la documentación y se dieron al tiempo de explicar a detalle cada una de las actividades que fueron asignadas, sin dejar de mencionar, que gracias a la práctica y continuidad de las operaciones, se pudo practicar un poco el idioma lo que fue de mucha ayuda para continuar con la formación.

#### **IV. Aportes y conocimientos de la experiencia a la formación profesional**

La oportunidad brindada por la compañía para poder desarrollar los conocimientos adquiridos fue muy provechoso y enriquecedor. Sirvió como una gran experiencia que permitió avalar los conocimientos adquiridos, permitiendo así la familiarización con las formas de trabajo que mantiene la compañía y observar sus necesidades.

Al tener contacto directo con clientes, proveedores y contratistas ayudó a llevar la teoría a la práctica, haciendo énfasis en el grado de responsabilidad que conlleva la gestión del departamento y la importancia de analizar y verificar en el tiempo correspondiente la información que se mantiene para evitar quedar sin materia prima o no cumplirle en tiempo a los clientes.

Como aporte a la formación profesional, se destaca que fue muy buena oportunidad de poder desarrollar habilidades y que servirán para poder aspirar a cargos importantes en cualquier compañía que tenga dentro de sus servicios actividades logísticas, así mismo, el grado de importancia y responsabilidad que conlleva realizar operaciones tan fundamentales y de tal valor para las empresas.

El aporte a la compañía, fue realizar esta investigación experimental en la que se optimizó la documentación requerida para las operaciones de importación y exportación, con la finalidad de llevar a cabo las gestiones en menor tiempo, con mayor eficacia y seguridad.

## **V. Relación de la pasantía con la carrera estudiada**

El ámbito logístico abarca muchos aspectos y algunos de ellos fueron aprovechados en el trayecto de la pasantía como el manejo de inventarios, confección de órdenes de compra, seguimiento de carga, entre otras actividades. Asimismo, el comercio internacional tuvo participación con las negociaciones de transporte de carga, comprar y vender producto, contactar con proveedores y compradores internacionales.

Además, se pueden destacar ciertas aptitudes que caracterizan de una buena formación profesional como la correcta toma de decisiones, el trabajo en equipo y la buena comunicación.

Es por ello, que la pasantía desarrollada en Maxum Oil Service de Panama, guarda estrecha relación con el MBA en Gestión Logística y Comercio Internacional, gracias a que la misma fue desarrollada en el departamento de Importaciones y Exportaciones.

Uno de los aspectos más importantes del tiempo de pasantía, fue comprobar y aplicar la teoría en la práctica y desarrollar actividades con parte de las enseñanzas dadas en el transcurso del postgrado, de manera que la formación como profesional se realiza con mayor satisfacción y sirve como preparación para empleos futuros.

## VI. Cronograma de actividades

Cada una de las actividades asignadas fueron evaluadas previamente, con el objetivo de poner en práctica los conocimientos adquiridos en la formación profesional. Durante el tiempo de pasantía se dividieron las tareas de la siguiente manera:

<b>Actividades</b>	<b>04-08 julio</b>	<b>11-15 julio</b>	<b>18-22 julio</b>	<b>25-29 julio</b>	<b>1-5 agosto</b>	<b>8-12 agosto</b>	<b>15-19 agosto</b>	<b>22-26 agosto</b>
Revisión de inventarios a inicios de mes								
Actualización de formato de órdenes de compra (códigos y peso de productos en sistema).								
Creación, envío y registro de órdenes de compra								
Monitoreo de estatus de las órdenes de compra de bases y aditivos								
Cálculos de peso de los productos para correcta distribución en los contenedores								
Participación en auditoría por parte de compañía petrolera Total Energy								
Registro de órdenes de importación y exportación en sistema Atrex								

## **CAPITULO III:**

### **DIAGNOSTICO OBSERVACIONAL**

#### **I. Descripción de la problemática observada**

Los documentos manejados en el departamento de exportación e importación, deben ser manejados con mucha cautela dado su nivel de importancia. Como se ha mencionado anteriormente, la gestión realizada por este departamento influye altamente a otras áreas de la compañía y su mal manejo podría ocasionar grandes pérdidas. Por ello, se debe contar con organización, responsabilidad y capacidad analítica.

Muchos de los documentos se obtienen a través de las agencias de carga y en varias ocasiones solamente se maneja documentación original, lo que hace más relevante el buen manejo de esta información. Adicional a los datos relacionados a la carga y el transporte de la misma, se ubican los documentos de la compañía y en el tiempo de pasantía, considerando el nivel de trabajo que se maneja, se observó que se utiliza gran cantidad de documentos tanto digitales como impresos, lo que convierte los procedimientos en algo engorroso y con duplicidad de información.

Adicional, se pudo observar que las especificaciones de cada producto, se encontraban en distintas ubicaciones y archivos lo que hace aún más pesada la gestión realizada. Esto conlleva a una extensión del tiempo para generar una orden o recibir un pedido, así como a la saturación de manejo de información, pudiendo esto causar problemas de organización.

Considerando que esta operación es realizada por una sola persona, se concluyó que es muy dificultoso llevar un orden establecido dado que en muchas ocasiones pueden darse gestiones para importar y también para exportar a la vez, lo que implica mayor responsabilidad y manejo de información.

Los documentos son parte esencial para llevar a cabo cualquier gestión, por ende, es considerado uno de los aspectos más importantes de toda empresa. En Maxum no es la excepción, ya que, las compañías petroleras realizan auditorias anualmente, validando

diferentes aspectos desde las operaciones, hasta la gestión de seguridad que realiza la empresa al mezclar, almacenar y entregar sus productos. Por lo anterior mencionado, es importante mantener la información de manera ordenada y que sea fácil de comprender.

En base a lo descrito anteriormente, hemos llegado a los siguientes objetivos:

- **Objetivo General:**

Optimizar la documentación en el proceso de importación y exportación de la empresa Maxum Oil Service de Panama, S.A. para el año 2022.

- **Objetivos Específicos:**

1. Conocer los distintos procesos que se llevan a cabo en la gestión documental de la empresa Maxum Oil Service de Panama, S.A.
2. Evaluar un formato único para el proceso de importación y exportación.

## **II. Justificación**

La optimización de documentos es un proceso que desde hace unos años ha tomado auge gracias a los beneficios y cambios positivos que genera. Más que mantener un orden y mayor seguridad con los documentos, trata de realizar una gestión de manera más eficaz y en menor tiempo.

La investigación y análisis realizada en las operaciones de importación y exportación trata de la optimización y modernización de la gestión, dado el nivel de relevancia que tiene este departamento con las actividades generales de la empresa.

Según el bloguero José Sanz (Sanz, 2020), la digitalización documental tiene la gran ventaja de que multiplica la eficiencia de la gestión. Esto nos indica que, cada vez son más las compañías que aplican esta metodología que aporta significativamente de manera positiva a sus operaciones.

Es importante mencionar, que con este informe se pretende dar un mayor valor a la digitalización eficaz que va a mejorar las operaciones llevando procedimientos en menor tiempo, con ahorro de insumos y mayor comodidad para la persona encargada de llevar a cabo dicha gestión en el área de importaciones y exportaciones.



### **III. Alternativas de solución a la problemática planteada**

Hoy día, la tecnología cuenta con muchos avances que se pueden utilizar para mejorar y agilizar las distintas gestiones que conlleva el área logística y comercial. Además, gracias a la pandemia de Covid-19 se han implementado grandes cambios adaptando la actualidad a los avances digitales de la nueva era.

La minimización de documentos va de la mano con la digitalización, dado que esta última tiene como fin, trabajar con la menor cantidad posible de documentos y que estos sirvan para llevar a cabo una actividad en menor tiempo, con mayor comodidad y eficiencia. En el caso de Maxum, a raíz de lo observado, se sugiere evitar la duplicidad de información con el uso de documentos digitales.

Se observaron los documentos utilizados para exportación y el documento que mantiene información de la carga y del transporte de la misma, puede ser reemplazado para fines comerciales con el Conocimiento de Embarque o Bill of Lading como es mejor conocido, para evitar duplicidad de información enviada al cliente.

Adicional, al momento de gestionar una orden de exportación son varios los formatos utilizados para obtener la información de los productos y datos del cliente. Se actualizan los formatos de Microsoft Excel a una plantilla con todos los datos que da la facilidad de colocar los datos de los diferentes clientes y extraer la información de los productos de una manera más fácil y rápida que además ayuda a minimizar errores y tiempo.

En el caso de las importaciones, la información suministrada por la agencia de carga y agencia aduanera es suficiente para tener conocimiento de lo que se estará recibiendo, así mismo, se registra la misma de manera inmediata en el sistema de la compañía para mantener los inventarios actualizados. Esta acción evitará mantener acumulación de archivos y excedente de documentos por cada contenedor recibido.

Aparte a los beneficios operacionales que puede llevar la aplicación de estas prácticas, podemos mencionar otros beneficios de la minimización de documentos como la reducción de gastos en insumos de oficina, la eficiencia en la gestión documental del departamento, genera una mayor seguridad de la información, entre otras.

## CONCLUSIONES

Cada vez son más las empresas que se adaptan a la metodología de minimización de documentos, por muchos factores pero principalmente por los resultados favorables que esta práctica da, tanto que hoy día es posible firmar documentos legales de manera digital sin necesidad de tener impreso el papel.

Esto nos quiere decir que a medida que la tecnología va en avance, son más los procedimientos que se podrán gestionar desde una computadora o celular, desde el lugar que sea, dada la facilidad y adaptabilidad que nos da la digitalización.

La optimización de documentos presentada a Maxum Oil Service de Panamá, es de suma importancia para la compañía, por lo tanto, debe tener todas las facilidades que aporten de manera positiva a sus gestiones para que estas no se alarguen y no presenten complicaciones al momento de llevarse a cabo.

Es importante conocer los distintos procesos que realiza el departamento de importaciones y exportaciones ya que debe mantenerse a la vanguardia de los diferentes cambios tecnológicos que apliquen en este nicho, principalmente por las mejoras en procesos que puedan ser aplicados y la satisfacción de los clientes.

La aplicación de un formato único para las gestiones de importación y exportación se adapta a los cambios positivos que mantiene el mercado hoy día y sobre todo, generará mayor satisfacción al personal al nivelar la carga de trabajo y poder llevar a cabo las operaciones en menor tiempo y con mayor eficacia y seguridad.

En el tiempo que se pudo desarrollar la pasantía profesional, se observó una gestión que a pesar de estar un poco desactualizada a los avances tecnológicos de hoy día, mantiene una dinámica enfocada a los resultados positivos en su gestión para la compañía, donde solamente se requiere una optimización y actualización de procedimientos.

Al ser operaciones activas normalmente, es importante minimizar tiempo y documentación, esto para evitar que el cliente se sienta abrumado con duplicidad de información y el colaborador evite sentir que trabaja doble. Por el contrario, se podrá mantener una comunicación precisa y efectiva entre el cliente y la compañía.

## RECOMENDACIONES

Al concluir con la pasantía profesional realizada en el departamento de exportaciones e importaciones de Maxum Oil Service de Panama, S.A.; podemos recomendar los siguientes puntos:

- Actualizar los procedimientos operacionales del departamento.
- Modernizar los formatos que contienen la información de los productos y clientes, para facilitar el llenado de los documentos de exportación.
- Llevar a cabo una gestión más digitalizada para optimizar el ahorro de tiempo e insumo para las operaciones del departamento.
- Evitar la duplicidad de información, dando uso a los documentos recibidos por los contratistas principales (agencias de carga, transportistas, etc.).
- Prevenir la pérdida de documentos o acumulación de los mismos, llevando archivos digitales que mantienen mayor seguridad y durabilidad.

## REFERENCIAS

Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación, 6ta Edición* Fidas G. Arias. Caracas, Venezuela: Episteme.

BLOG, A. U. (18 de Febrero de 2021). *AdenU Blog*. Obtenido de <https://adenuniversity.edu.pa/>

Maxum Oil Service de Panama, S. (2014). *MANUAL DE OPERACIONES*. Panamá, Panamá.

Maxum Oil Service de Panama, S.A. (2014). *Maxum Oil Service*. Obtenido de <http://www.maxumoilservice.com/>

Sanz, J. Á. (16 de junio de 2020). *blog.getpulpo*. Obtenido de <https://blog.getpulpo.com/blog/>

## ANEXOS



**Anexo 1: Observación de llenado de contenedor para exportación.**



**Anexo 2: Tabla de soporte para inmovilizar carga apilada.**



## Packing List

Shipper/ Exporter  
 MAXUM OIL SERVICE DE PANAMA, S.A.  
 Panalube Blending Plant, Via Transistmica  
 Buena Vista Colon / Panamá  
 Phone: (507) 448-0405

Bill To  
 Total Energies Marketing Colombia SAS.  
 NIT 900425918-5  
 CALLE 113 No. 7-45 -TORRE A- OFC. 713  
 EDIFICIO TELEPORT. BOGOTA, COLOMBIA

Consignee / Ship To.  
 Total Energies Marketing Colombia SAS.  
 CALLE 113 No. 7-45 -TORRE A- OFC. 713  
 NIT 900425918-5  
 EDIFICIO TELEPORT. BOGOTA, COLOMBIA  
 Name: Iliana Mendoza / CEL: 3165712486  
[iliana.mendoza@total.co](mailto:iliana.mendoza@total.co)

Invoice Number 13402-L  
 Invoice Date 10/07/2022  
 Exporter Reference Booking 221955701  
 Costumer Reference P.O. 4728019416  
 Terms of payment 30 days  
 Incoterm CFR  
 Ship Via SEALAND  
 Carrier Name LMT  
 THRU 7936752  
 ML-PA 0385778  
 Special Istructions  
 Hazardous Material IMCO Code

Quantity	Package Type	Description	Weight (KG)	
			Gross	Net
1	1 X 40'	SHIPPER'S LOAD AND COUNT SAID TO CONTAIN.		
		128 DRUMS OF RUBIA G 1300 SAE 40	26095	23678
		8 DRUMS OF AURELIA TI 4030	1645	1494
		TOTAL PIECES: 136	27740	25172

**Anexo 3: Para Exportación; Lista de empacados o productos de la compañía con información del contenedor y carga.**

Dear customer, please note that changes to payment terms, or prepaid paper after an invoice has been made available is subject to a payer amendment fee. Export downcharge & detention, if incurred will follow payer of origin charges, in case country exceptions or standing instruction is not available. To create, view or modify your standing instructions for payer, please click - <https://www.sealandmaersk.com/payer-standing-instructions/>

		<b>BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT</b>		NO. SEALU
				NO. 221955701
Origin MAXUM OIL SERVICE DE PANAMA SA PANALUBE BLENDING PLANT, VIA TRANSISTMICA BUENA VISTA COLON, PANAMA PHONE: (507)314-1697 EDITH PEREZ EPEREZ@MAXUMOIL.COM		Booking No. 221955701		Bill of Lading RO 4728019416
Consignee (Applicable only if consigned "to order", "to order of" or named Person or "to order of carrier") TOTAL ENERGIES MARKETING COLOMBIA SAS NIT 900425918-5 CALLE 113 NO. 7-45 -TORRE A- OFC. 713 EDIFICIO TELEPORT, BOGOTA, COLOMBIA ILIANA MENDOZA Email: ILIANA.MENDOZA@TOTAL.COM PHONE: 3165712486		Notify Party (see clause 21) TOTAL ENERGIES MARKETING COLOMBIA SAS NIT 900425918-5 CALLE 113 NO. 7-45 -TORRE A- OFC. 713 EDIFICIO TELEPORT, BOGOTA, COLOMBIA ILIANA MENDOZA Email: ILIANA.MENDOZA@TOTAL.COM PHONE: 3165712486		
Vessel (see clause 1 - 13) NORTHERN DIPLOMAT		Voyage No. 140N		Place of Receipt, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 11)
Port of Loading Manzanillo		Port of Discharge Cartagena		Place of Delivery, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 11)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER			
Kind of Packages, Description of goods, Marks and Numbers, Container No./ Seal No.	Weight	Measurement	
1 Container Said to Contain 1 PIECES  OIL LUBRICANT - NON DANGEROUS GOOD 128 DRUMS OF RUBIA G 1300 SAE 40 / 26095 KG 8 DRUMS OF AURELIA TI 4030 / 1645 KG  TRHU7936752 ML-PA0385778 40 DRY 9'6 1 PIECES 27740.000 KGS 28.0000 CBM Freight Prepaid.  SHIPPERS LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT  CY/CY	27740.000 KGS	28.0000 CBM	

Freight & Charges Basic Ocean Freight 961.00 Per Container USD Prepaid 961.00 Collect Spot Booking No Show Fee 60.00 Per Container USD 60.00 Terminal Handling Service - Destination 100.00 Per Container USD 100.00			
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

Origin Name Basic Ocean Freight Spot Booking No Show Fee Terminal Handling Service - Destination		Freight Collect Prepaid Prepaid	Invoice Party LOGISTIC MANAGEMENT & TRU LOGISTIC MANAGEMENT & TRU LOGISTIC MANAGEMENT & TRU	Customer Code 32500035286 32500035286 32500035286	Collection Business Unit Sealand Panama SA- Panama City Sealand Panama SA- Panama City Sealand Panama SA- Panama City
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14): Total number of containers or packages received by Carrier: **1 container**  
 Number of Containers of Original B/L: **THREE/3**  
 Date of Issue of B/L:  
 Shipped at Board Place (Local Time):

This transport document has one or more numbered pages (in Arabic)

For amendment journey use B/L - <https://www.sealandmaersk.com/shipping-instruction/search>

**Anexo 4: Para Exportación; Adecuación de Bill of Lading con misma información de la lista de empaçados (documento utilizado en reemplazo de lista de empaçados para enviar a clientes).**



## Maxum Oil Service de Panama S. A.

**PURCHASE ORDER NUMBER:**

PAN-22-206  
PAN-22-207  
PAN-22-208

Ref. ADDITIVE ORDER

**TO: BP LUBRICANTS**

ATTN: Matias Papp  
EMAIL: [matias.papp@bp.com](mailto:matias.papp@bp.com)  
[marinesusa.orders@castrol.com](mailto:marinesusa.orders@castrol.com)  
PHONE: +1 800 339 7157

**DATE:** July 08, 2022

**DELIVERY DATE:** ASAP

**SHIP TO: MAXUM OIL SERVICE DE PANAMA**  
PANALUBE PLANT  
Carretera Transistmica, Entrada El Giral  
Buena Vista, Colon  
PANAMA, REPUBLIC OF PANAMA  
ATTN: EDITH PÉREZ / PEDRO PAREDES  
[eperez@maxumoil.com](mailto:eperez@maxumoil.com)  
[pparedes@maxumoil.com](mailto:pparedes@maxumoil.com)  
PHONE: (507) 448-0405  
FAX: (507) 448-1415

**INVOICE TO: MAXUM OIL SERVICE DE PANAMA**  
Calle Ruben Dario, Office Park Edif. #50  
Curundu, Panama City, Panama  
Apartado 0843-03119, Balboa - Ancón  
PANAMA, REPUBLIC OF PANAMA  
PHONE: (507) 314-1607 / 282-5600  
FAX: (507) 314-1605

---

PRODUCT	QUANTITY	PACKAGE	UNITS
R11581A	1	ISOCONTAINER	USG
R09596A	1	ISOCONTAINER	USG
R13247A	80	DRUMS	55 USG

---

ORDER PLACED BY:

EDITH PEREZ  
Maxum Oil Service de Panama, S.A.

**Anexo 5: Orden de compra unificada con varios productos gracias a la actualización del formato de Excel para seleccionar datos.**





## ACTA DE EVALUACIÓN DEL TUTOR INDUSTRIAL DE LA PASANTÍA DE EXTENSIÓN OCUPACIONAL PROFESIONAL

*Estimado Licenciado: Agradecemos evalúe el rendimiento del estudiante por Ud. asesorado en la Pasantía de Extensión Ocupacional Profesional.*

Nombre del estudiante asesorado: Ashley Soto

Cohorte del estudiante: 052021

Programa de Maestría: MBA con énfasis en Gestión Logística y Comercio Internacional.

Título del Proyecto de la Pasantía: Optimización de los Requisitos Documentales para la Gestión de Importaciones y Exportaciones.

Nombre del Tutor(a) Industrial: Mgter. Edith Pérez

Evaluación:

Aspecto a evaluar del estudiante	Valoración (del 1 al 100)
<b><i>Durante el desarrollo de la pasantía</i></b>	
Puntualidad en la entrega de los productos	<b>100</b>
Calidad de los productos entregados	<b>100</b>
Capacidad de trabajo independiente	<b>100</b>
Trato respetuoso del estudiante con los otros trabajadores	<b>100</b>
<b><i>Informe de la pasantía</i></b>	
Puntualidad en la entrega del informe para su corrección	<b>100</b>
Calidad del contenido técnico del informe	<b>100</b>
Presentación del informe	<b>100</b>
<b>Calificación final (promedio simple de las evaluaciones anteriores)</b>	<b>100</b>

Firma del Tutor Industrial: <Firmado en el original>

Fecha: 22/11//2022