

Universidad Santo Tomás

Optimización en el proceso de
pricing para *DSV AIR & SEA*

Camilo Andres Tasco Rueda

Facultad de Negocios Internacionales
Tutor: Ingrith Dayana Benavides Osorio

Bogotá, noviembre 2024

Agradecimientos

Agradezco a la Universidad Santo Tomás y al equipo de *DSV Air & Sea* por brindarme la oportunidad de realizar mis prácticas y por su colaboración constante.

Mi agradecimiento a mi familia y amigos por su paciencia y apoyo incondicional a lo largo de este proceso.

Finalmente, gracias a todas las personas que, de alguna manera, contribuyeron a la realización de este proyecto.

Resumen

El plan de mejora, pretende mostrar principalmente cómo se desarrolla el trabajo establecido dentro del área de *Procurement & Pricing*, estableciendo los conocimientos adquiridos durante el período de prácticas. El objetivo principal es identificar las diferentes mejoras que se proponen aplicar a los procesos del área mencionada anteriormente, específicamente en el área de cotizaciones aéreas y marítimas.

A lo largo del documento se identificarán varios puntos en el que se establecen las diferentes dificultades encontradas mediante un análisis DOFA realizado (Figura 3), sobre los procesos establecidos en el área; se busca encontrar estrategias que a largo plazo puedan mejorar el control de la solicitud y el envío de cotizaciones, los tiempos de respuesta, calidad de servicio y satisfacción al cliente y de esta forma, fidelizar a los clientes como resultado del servicio brindado.

Se espera una mejora tanto a nivel interno de los procesos que se llevan a cabo en el área, como también en la búsqueda y ganancia de nuevos clientes que aumenten los volúmenes manejados por la compañía, brindando un servicio con valor agregado.

Abstract

The improvement plan is mainly intended to show how the work established within the Procurement&Princing area is developed, establishing the knowledge acquired during the internship period; the main objective is to identify the different improvements that are proposed to be applied to the processes of the aforementioned area, specifically in the area of air and maritime quotations.

Throughout the document several points will be identified in which the different difficulties found by means of a SWOT analysis (Figure 3), on the processes established in the area are established; it is sought to find strategies that in the long term can improve the control of the request and sending of quotations, response times, quality of service and customer satisfaction and thus, customer loyalty as a result of the service provided.

It is expected to improve the internal processes carried out in the area, as well as in the search for and gaining of new clients to increase the volumes handled by the company, providing a value-added service.

Tabla de contenido

Introducción

1.1. Antecedentes

1.2. Justificación

2. La Empresa: *DSV Air & Sea*

2.1. Aspectos Generales

2.2. Misión

2.3. Visión

2.4. Valores Corporativos

2.5. Ubicación Geográfica

3. Organigrama y Estructura Organizativa

3.1. Organigrama del área de *Procurement*

3.2. Departamento de la Práctica

4. Análisis DOFA

4.1. Debilidades

4.2. Oportunidades

4.3. Fortalezas

4.4. Amenazas

5. Planteamiento del Plan de Mejora

5.1. Identificación del Problema

5.2. Objetivos del Plan de Mejora

5.2.1. Objetivo General

5.2.2. Objetivos Específicos

5.3. Importancia

5.4. Limitaciones

5.5. Alcance

6. Contenido del Plan de Mejora

6.1. Desarrollo del formulario de solicitud de cotización

6.2. Integración de correos electrónicos

6.3. Establecimiento del sistema de seguimiento

7. Conclusiones

8. Seguimiento de la Práctica Profesional

8.1. Flujo de actividades

8.2. Cumplimiento de actividades propuestas mensualmente

9. Anexos

9.1. Anexo I: Página para Solicitud de Cotizaciones

9.2. Anexo II: Página para Solicitud de Cotizaciones

9.3. Anexo III: Estadísticas de Solicitud de Cotizaciones

9.4. Anexo IV: Formato de Solicitud de Cotizaciones Aéreas

9.5. Anexo V: Formato de Solicitud de Cotizaciones Marítimas FCL

9.6. Anexo VI: Formato de Solicitud de Cotizaciones Marítimas LCL

Introducción

En un entorno global cada vez más competitivo y dinámico, la eficiencia en la gestión de la cadena de suministro se ha convertido en un factor clave para mantener la ventaja competitiva y garantizar la satisfacción del cliente. En este contexto, el área de *procurement* (adquisiciones) de *DSV Air & Sea* juega un papel crucial al asegurar la adquisición oportuna y rentable de bienes y servicios necesarios para el funcionamiento óptimo de nuestras operaciones internacionales.

El presente plan de mejora tiene como objetivo optimizar los procesos de *procurement* dentro de *DSV Air & Sea*, identificando y abordando áreas de oportunidad que permitan no solo reducir costos, sino también mejorar la calidad del servicio y fortalecer sus relaciones con proveedores. A través de un análisis exhaustivo de las prácticas actuales y la implementación de estrategias innovadoras, se pretende elevar el nivel de la función de compras, asegurando que nuestra cadena de suministro sea más ágil, transparente y resiliente.

Este plan se fundamenta en la necesidad de adaptarse a las demandas cambiantes del mercado y aprovechar las mejores prácticas en el sector, promoviendo una cultura de mejora continua y excelencia operativa. Al implementar las acciones delineadas en este documento, *DSV Air & Sea* se posicionará mejor para enfrentar los desafíos futuros y maximizar el valor en todas las transacciones comerciales.

La empresa: DSV Air&Sea

Aspectos generales

DSV A/S es una empresa danesa de transporte y logística con una historia que se remonta a 1976. Fue fundada en Dinamarca como "*De Sammensluttede Vognmænd*" (Transportistas Unidos) por una asociación de diez transportistas independientes. Inicialmente, la empresa se centró en el transporte por carretera dentro de Dinamarca, pero desde el principio mostró ambiciones de crecimiento y expansión.

En la década de 1980, DSV comenzó su expansión internacional, estableciendo filiales en varios países europeos. Esta expansión se aceleró en la década de 1990 con una serie de adquisiciones estratégicas que fortalecieron su presencia en Europa. Con el tiempo, DSV diversificó sus servicios para incluir no solo el transporte por carretera, sino también el transporte aéreo y marítimo, así como servicios de logística y almacenamiento. Esta diversificación permitió a DSV ofrecer soluciones integrales de cadena de suministro a sus clientes.

Las adquisiciones han jugado un papel crucial en el crecimiento de DSV. Una adquisición significativa fue la del *DFDS Dan Transport Group* en 2000, que consolidó la posición de DSV en el mercado europeo de transporte y logística. En 2015, la adquisición de *UTI Worldwide Inc.* expandió significativamente la presencia global de DSV, especialmente en América del Norte y en el mercado asiático. En 2019, la compra de *Panalpina Weltransport* fue una de las más grandes en la historia de DSV, convirtiéndola en uno de los principales actores globales en el sector de la logística.

Con su enfoque en la sostenibilidad y la digitalización, DSV se mantiene a la vanguardia de las tendencias y tecnologías en la industria de la logística, buscando un futuro en el que seguirá siendo un actor clave en el movimiento de mercancías a nivel global.

Información tomada de la página oficial de DSV (Estructura del grupo) <https://www.dsv.com/es-es/sobre-dsv/estructura-del-grupo#:~:text=DSV%20Air%20%26%20Sea%20ofrece%20rutas,de%20carga%20a%C3%A9rea%20cada%20a%C3%B1o.>

Misión

Proporcionar soluciones de transporte y logística eficientes, confiables y sostenibles a nivel global, utilizando tecnologías avanzadas e innovación para optimizar operaciones y ofrecer un servicio de alta calidad, implementando prácticas sostenibles para reducir su impacto ambiental, asegurando la entrega puntual y segura de mercancías, continuando con el crecimiento y expansión global mediante adquisiciones estratégicas y mejora continua de servicios, y añadiendo valor a los negocios de sus clientes mediante soluciones logísticas personalizadas y eficientes que mejoren sus cadenas de suministro.

Información tomada de: DSV AIR & SEA: About DSV: <https://www.dsv.com/>

Visión

Ser la empresa de transporte y logística más confiable y respetada del mundo, reconocida por su excelencia operativa, innovación continua y compromiso con la sostenibilidad, al mismo tiempo que establece estándares de calidad en la industria y crea valor duradero para sus clientes, empleados y accionistas.

Información tomada de: DSV AIR & SEA: About DSV: <https://www.dsv.com/>

Valores corporativos

- Clientes Primero: Priorizar las necesidades de los clientes, ofreciendo soluciones logísticas eficientes y personalizadas.
- Actuar con Integridad: Mantener altos estándares éticos en todas las interacciones comerciales, siendo honestos y transparentes.
- Colaboración: Fomentar el trabajo en equipo y la cooperación tanto internamente como con clientes y socios para lograr objetivos comunes.
- Innovación Continua: Buscar constantemente nuevas formas de mejorar y optimizar procesos mediante la adopción de tecnologías avanzadas y prácticas innovadoras.

Información tomada de: DSV AIR & SEA: About DSV: <https://www.dsv.com/>

Ubicación geográfica

- DSV AIR & SEA tiene como oficina principal en Bogotá, la oficina ubicada en Buró 25, con dirección Diagonal 25G-95ª-85, torre 3, piso 3,

Figura 1. Mapa ubicación geográfica DSV, oficina principal de Bogotá

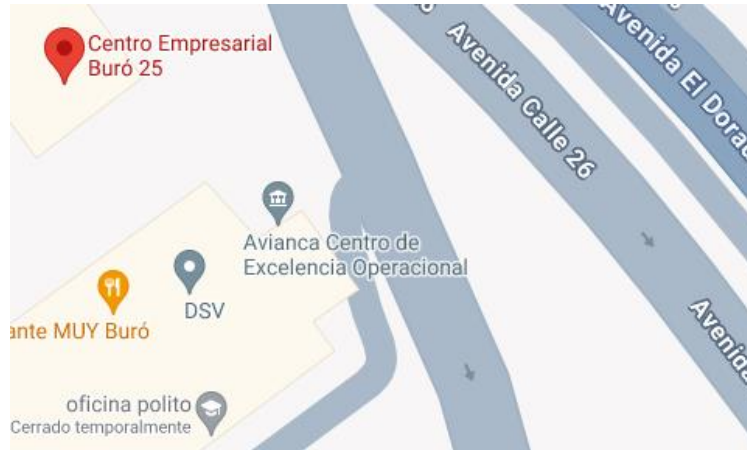
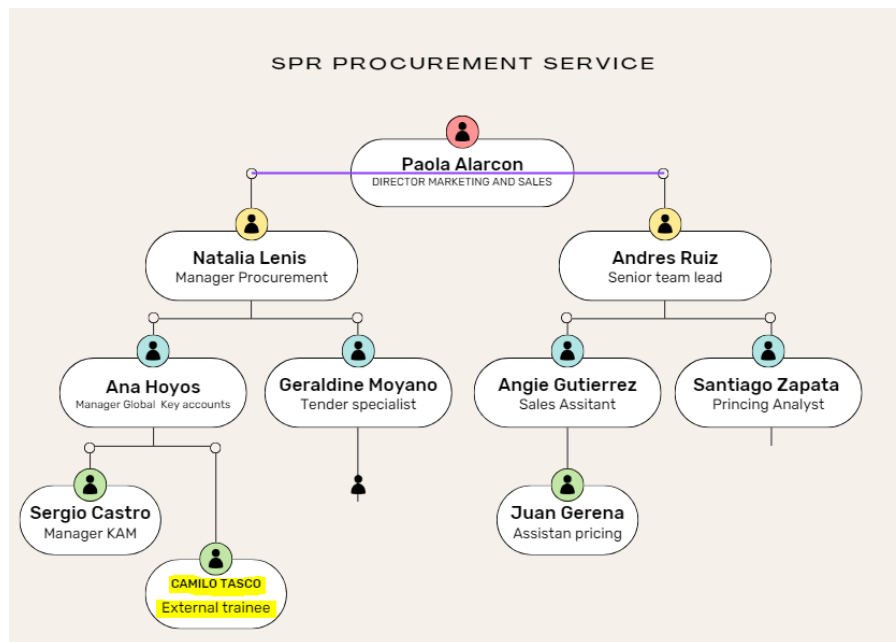


Imagen 1: Tomada de Google maps (17 de mayo de 2024) Ubicación DSV AIR&SEA, BURO 25

<https://www.google.com/maps/search/DSV+AIR+%26+SEA+BOGOTA/@4.6785082,-74.1193412,17z?entry=ttu>

Organigrama área/ Estructura organizativa

Figura 2. Organigrama SPR Procurement Service



Organigrama de elaboración propia en base a la estructura de área de Procurement Colombia 2024/ DSV AIR&SEA

Departamento de la práctica

El departamento de adquisiciones y precios de *DSV Air & Sea* Colombia es responsable de gestionar y optimizar la adquisición de servicios y estructurar los precios para las operaciones de transporte aéreo y marítimo de la empresa. Este ámbito es crucial para garantizar la eficiencia y competitividad del mercado logístico. Sus principales funciones y responsabilidades incluyen:

- Gestión de proveedores: identificar, evaluar y seleccionar proveedores de servicios de transporte y logística para asegurar que cumplan con los estándares de calidad y costos de DSV. Esto incluye la negociación de contratos y acuerdos con aerolíneas, líneas navieras y otros proveedores de servicios logísticos.

- Negociación de tarifas: Trabajar directamente con proveedores para obtener tarifas competitivas, permitiendo a DSV ofrecer precios atractivos a los clientes sin comprometer la calidad del servicio. Esto implica revisar constantemente los términos para adaptarlos a las condiciones del mercado.

- Estrategia de precios: Desarrollar y mantener una que refleje los costos operativos y las condiciones del mercado para garantizar que DSV pueda competir de manera efectiva a nivel de logística aérea y marítima. Esto incluye la creación de modelos de precios y análisis de rentabilidad.

Análisis Matriz DOFA

Tabla 1: Análisis Matriz DOFA/ *Procurement*

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Alta dependencia de proveedores externos que puede afectar el límite de control de costos y calidad del servicio	Lograr una creciente demanda de servicios logísticos en Colombia, con oportunidades de expansión
Falta de información al momento de recibir solicitudes de cotización por parte de los clientes	Incrementar la demanda de prácticas logísticas sostenibles para promover soluciones verdes
Necesidad constante de capacitar al personal para mantenerse al tanto de las actualizaciones y tendencias en cuanto a <i>procurement</i>	Se evidencia la posibilidad de formar nuevas alianzas estratégicas con aerolíneas y navieras para obtener tarifas preferenciales
Vulnerabilidad en los cambios del mercado y otros asociados que pueden afectar las cotizaciones	Reducción de barreras arancelarias que pueden facilitar el comercio internacional
FORTALEZAS	AMENAZAS
DSV cuenta con una amplia red de proveedores, facilitando la negociación de tarifas competitivas y servicios de alta calidad	Los márgenes de ganancias se pueden ver afectados por los altos índices de competencia en el sector logístico en Colombia
La sólida reputación de DSV proporciona una ventaja competitiva y aumenta la confianza en los clientes y proveedores	Aumentos de costos logísticos, como tarifas de transporte, almacenamiento y manejo de la carga
Constante implementación de innovaciones tecnológicas que permitan optimizar cada vez más los procesos dentro de la cadena logística	Falta de personal capacitado en el área de <i>procurement</i> debido a la alta rotación de personal, lo que puede limitar la capacidad operativa
Relaciones estables con proveedores que permite una negociación favorable y condiciones de ventaja	Exposición constante a posibles ciberataques que puedan afectar el funcionamiento de la compañía

Elaboración propia

Planteamiento Plan de Mejora

De acuerdo con el análisis realizado anteriormente en la tabla 1, se puede establecer que existen dificultades a la hora de realizar las cotizaciones tanto para la parte marítima como para la parte aérea, teniendo en cuenta que los tiempos de respuesta son muy largos, la información no es concreta, causando así que las cotizaciones no se ajusten a los tiempos solicitados inicialmente, causando dificultades hacer cierres de negocios con los distintos clientes, se generan errores, reprocesos que terminan siendo extra costos.

El planteamiento central para la mejora de las problemáticas mencionadas anteriormente es desarrollar e implementar una plataforma a nivel interno que permita realizar, solicitudes de forma eficiente y precisa de cotizaciones para servicios de transporte aéreo y marítimo (*FCL Y LCL*) mejorando la rapidez en los tiempos de respuesta y cotización y brindar tarifas que sean exactas. El alcance de la plataforma es cubrir las tres modalidades manejadas en el área, se busca crear un formulario para la solicitud de la cotización, teniendo campos específicos para brindar la información necesaria para cada modalidad de tránsito, brindando la opción también de elegir el país al que se enviará la cotización solicitada anteriormente. De esta manera se busca reducir el margen de error en las cotizaciones y tener un aumento a nivel competitivo a nivel del área y de la organización.

Importancia, Limitaciones y Alcance

Importancia

La implementación de una plataforma interna de solicitudes de cotización para el área de *Procurement* es crucial para la optimización de procesos de adquisición de clientes y garantizar una respuesta rápida y precisa a las solicitudes de tarifas. La eficiencia y la exactitud son esenciales y esta plataforma permitirá estandarizar la información requerida, reducir errores y acelerar la obtención de las cotizaciones solicitadas. Cuando se centraliza la solicitud y la gestión de estas tarifas para los servicios de transporte aéreo y marítimo, se puede mejorar la relación con los clientes y proveedores ofreciendo así un servicio más ágil y confiable, brindando contribución en la efectividad operativa de *DSV Air&Sea*.

Limitaciones

La eficacia de la plataforma dependerá de la calidad y la precisión de los datos ingresados por los usuarios, lo que puede requerir una formación adecuada y un seguimiento continuo.

Además, la plataforma está sujeta a la disponibilidad y respuesta oportuna de los proveedores externos, lo que puede afectar los tiempos de cotización. Es fundamental tener en cuenta que la plataforma no resolverá problemas externos en cuanto a costos extras presentados por los transportes o cambios en las regulaciones internacionales.

Alcance

El alcance de la plataforma interna de solicitud de cotización la plataforma facilitará la selección del correo electrónico del responsable de la cotización y del solicitante, optimizando así el proceso de comunicación con los proveedores. Este enfoque no solo mejorará la eficiencia, sino que también contribuirá al desarrollo continuo de la compañía.

Objetivos

Objetivo general

Proponer una plataforma interna para la solicitud de cotizaciones en *DSV Air&Sea*, utilizando herramientas de automatización y análisis de datos, con el fin de optimizar el proceso de obtención de tarifas de transporte aéreo y marítimo (*LCL* y *FCL*). Esta solución permitirá generar cotizaciones rápidas y precisas, reduciendo los tiempos de respuesta y los errores humanos, mejorando la eficiencia operativa y aumentando la satisfacción del cliente.

Objetivos específicos

Crear un formulario de solicitud de cotización, configurando los espacios necesarios para ingresar dimensiones, peso, ruta, tipo de carga y los datos del *shipper* o consignatario, con el objetivo de garantizar que todas las solicitudes incluyan la información esencial para obtener cotizaciones precisas.

Establecer pruebas un sistema automático de selección de correos electrónicos según el país correspondiente, para asegurar que cada solicitud de cotización sea enviada al contacto adecuado, optimizando la gestión y el seguimiento de las solicitudes.

Configurar el sistema de la plataforma para validar y personalizar los campos del formulario, con el fin de minimizar errores y asegurar que cada cotización solicitada cumpla con los requisitos específicos de los tránsitos y cargamentos requeridos.

Contenido plan de mejora

Desarrollar plataforma a nivel interno que centralice y estandarice el proceso de solicitud de cotización. Este sistema permitirá a los clientes de *DSV Air&Sea* solicitar tarifas de manera más eficiente y precisa, asegurando que toda la información relevante se recopile de manera uniforme y se envíe a los contactos adecuados en los países correspondientes. La falta de herramientas adecuadas para gestionar solicitudes limitaba la capacidad del área de *procurement* para responder de manera efectiva y oportuna las necesidades de cotización

Para iniciar el proceso de mejora, se diseñará e implementará una plataforma interna de solicitud de cotización. El desarrollo de esta plataforma se llevará a cabo en las siguientes fases teniendo en cuenta la temática basada en:

Damodaran, A. (2016). Valoración: Medición y gestión del valor de las empresas (6th ed.). Wiley.

1. Desarrollo del formulario: Creación de los formularios específicos para cada modalidad de transporte (aéreo y marítimo), con campos detallados como dimensiones, peso, ruta, tipo de carga, termino de negociación y datos del *shipper* o *consignee*
2. Integración de correos electrónicos: Implementación de un sistema para la selección automática de correos electrónicos de los países correspondientes para el envío de solicitudes de cotización, asegurando que cada solicitud sea enviada al contacto adecuado
3. Seguimiento de solicitudes vía correo electrónico, con la finalidad de responder a cualquier inquietud que tenga la oficina del exterior que solicitó la tarifa, con respecto a la misma.

- *Levi, M. D. (2015). Finanzas internacionales (2ª ed.). McGraw-Hill.*

- *Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2017). Principios de finanzas corporativas (12ª ed.). McGraw-Hill.*

Conclusiones

El desarrollo e implementación de una plataforma interna para la solicitud de cotización en *DSV Air & Sea* resolverá los problemas actuales relacionados con la lentitud y falta de precisión en el proceso de cotización. La plataforma propuesta permitirá a los empleados obtener tarifas de manera más eficiente, reducir errores y mejorar la transparencia en la gestión de solicitudes. Con un marco de tiempo claro y objetivos específicos, este plan de mejora está diseñado para optimizar significativamente las operaciones del área de *procurement*, contribuyendo al valor y eficacia global de la empresa.

Seguimiento de la práctica profesional

Figura 4. Flujo de actividades

ENERO	FEBERO	MARZO	ABRIL
1. Introducción DSV AIR&SEA 2. Capacitación conocimientos básicos Procurement and Pricing 3. Capacitación para el manejo de la plataforma CW1 y demás plantillas de cotizaciones usadas en el área	4. Capacitación y seguimiento a los procesos y manejos de la plataforma CW1 5. Capacitación y entrega de clientes puntuales para el manejo	6. Entrega de nuevos clientes como (Luca, Estee Lauder) 7. Utilización de herramientas para elaborar cotizaciones a nivel interno en Colombia y en otros países	8. Aprendizaje de las dos etapas del proceso de cotización 9. Cotizaciones y contacto con proveedores para obtener los costos correctos
MAYO	JUNIO	JULIO	
10. Capacitación sobre la fusión de las áreas de Procurement&Pricing para optimizar flujo de trabajo y eficiencia operativa 11. Capacitaciones para la mejora continua de los procesos de cotizaciones	12. Adaptación y mejoras de procesos para agilizar la elaboración de cotizaciones en todas las modalidades de transporte	13. Entrega de nuevos clientes 14. Capacitaciones trainee program modulo 3 15. Entrega de puestos de trabajo y manejos de cotizaciones para nuevos clientes	

Elaboración propia a partir de actividades propuestas en el período de prácticas

Cumplimiento de actividades propuestas mensualmente

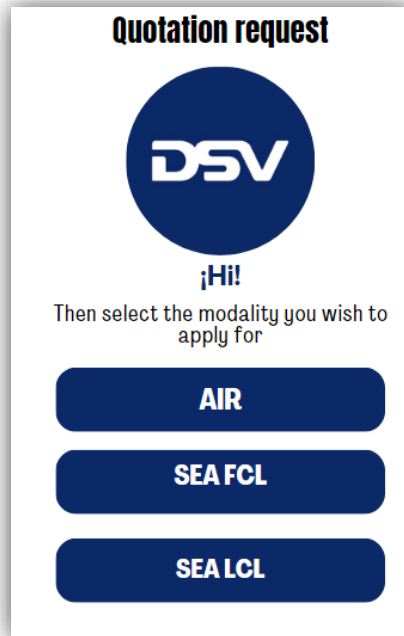
Tabla 2. Cumplimiento objetivos mensuales

CUADRO CUMPLIMIENTO DE CICLOS			
ENERO-FEBRERO	MARZO-ABRIL	MAYO-JUNIO	JULIO
CICLO 1	CICLO 2	CICLO 3	CICLO 4
<p>*Introducción a los procesos manejados en la compañía</p> <p>-Se dan capacitaciones en relación con las respectivas áreas de la compañía, Se asigna el área de trabajo del practicante, en este caso <i>Procurement&Pricing</i></p> <p>- Introducción y capacitaciones semanales de la plataforma utilizada en la compañía para los procesos de embarques</p>	<p>* Participación en capacitaciones de <i>CargoWise</i> para adquirir conocimiento a profundidad del manejo de la plataforma</p> <p>*Familiarización con el proceso de elaboración de capacitaciones desde <i>cargowise</i> para operaciones internas y a nivel global</p>	<p>*Participación en el proceso de integración entre <i>Procurement</i> y <i>Pricing</i></p> <p>*Adaptación al nuevo proceso de cotización para unificar la oferta y enviarla directamente al cliente</p>	<p>* Capacitaciones mensuales destinadas a la optimización de procesos de cotización, aprendiendo nuevas técnicas y estrategias que buscan reducir los tiempos de respuesta y aumentar la eficiencia en la elaboración de cotizaciones</p>
LOGROS Y DIFICULTADES	LOGROS Y DIFICULTADES	LOGROS Y DIFICULTADES	LOGROS Y DIFICULTADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Participación en capacitaciones de <i>CargoWise</i> ✓ Se presentaron dificultades con la familiarización de la plataforma 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se adquirió conocimiento profundo en el manejo de <i>CargoWise</i>, mejorando la eficiencia de las operaciones ✓ Dificultad en la estandarización de procesos en el equipo 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimientos en la comunicación entre las áreas de <i>Procurement</i> y <i>Princing</i> ✓ Resistencia en el proceso de cotización por falta de conocimientos en cotización 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprendizaje de nuevas técnicas para mejorar la rapidez en las cotizaciones ✓ Se dificulta hacer las cotizaciones en un período de tiempo muy corto

Elaboración propia a partir de actividades propuestas en el período de prácticas

ANEXOS

Anexo I (Página para solicitud de cotizaciones)



Quotation request

DSV

¡Hi!

Then select the modality you wish to apply for

AIR

SEA FCL

SEA LCL

Elaboración propia a partir de la propuesta de plan de mejora.

Anexo II (Página para solicitud de cotizaciones aéreo)



DSV

NOW, FILL IN EACH OF THE MANDATORY FIELDS

AIR QUOTATION REQUEST

SEND REQUEST

Load dimensions

Weight

Route

Type of cargo

Term of negotiation

Pick Up or delivery adress

Shipment or Consignee

Commodity

Destination courier

Attach documents

Overseas office mail

Elaboración propia a partir de la propuesta de plan de mejora.

Anexo III (Página para solicitud de cotizaciones marítimo LCL)

The image shows a web form for requesting a quotation for LCL (Less than Container Load) shipping. On the left, the DSV logo is at the top, followed by the text "NOW, FILL IN EACH OF THE MANDATORY FIELDS". Below this, the main heading is "SEA LCL QUOTATION REQUEST" in large, bold, blue letters. Underneath the heading is a blue button with the text "SEND REQUEST". On the right side of the form, there is a vertical list of input fields, each with a label and a white input bar. The labels are: "Load dimensions", "Weight", "Route", "Type of cargo", "Term of negotiation", "Pick Up or delivery adress", "Shipment or Consignee", "Commodity", "Destination courier", "Attach documents", and "Overseas office mail".

Elaboración propia a partir de la propuesta de plan de mejora.

Anexo IV (Página para solicitud de cotizaciones marítimo FCL)

The image shows a web form for requesting a quotation for FCL (Full Container Load) shipping. On the left, the DSV logo is at the top, followed by the text "NOW, FILL IN EACH OF THE MANDATORY FIELDS". Below this, the main heading is "SEA FCL QUOTATION REQUEST" in large, bold, blue letters. Underneath the heading is a blue button with the text "SEND REQUEST". On the right side of the form, there is a vertical list of input fields, each with a label and a white input bar. The labels are: "Load dimensions", "Weight", "Route", "Type of cargo", "Term of negotiation", "Pick Up or delivery adress", "Type of container", "Shipment or Consignee", "Commodity", "General load or dangerous", "Destination courier", "Attach documents", and "Overseas office mail".

Elaboración propia a partir de la propuesta de plan de

Anexo V (Plantilla elaboración cotizaciones Cargo Wise)

The screenshot displays the CargoWise1 interface for creating a quote. The top navigation bar includes 'Details', 'Custom Fields', 'Document Selection', 'Workflow & Tracking', 'Quote Charges', 'eDocs', 'Notes', and 'Logs'. The main area is divided into several sections: 'Client', 'Shipper', and 'Consignee', each with an 'OVERRIDE' checkbox and fields for 'Address', 'Additional Info', and 'Contact'. To the right, there are date pickers for 'Start Date' (22-AUG-24) and 'End Date' (22-SEP-24), along with dropdowns for 'Quote KPI', 'Quote Source', and 'Revision Reason'. Below these are sections for 'Transport' (with dropdowns for Transport, Container, Incoterm, Add. Terms, Service Level, CT Level), 'Origin' and 'Destination' (with dropdowns for Origin, Destination, Via, Carrier, Car.Svc. Lvl., Transit Time, Freq), and 'Potential Carriers' (a table with columns for Code and Name). The 'Goods Details' section includes 'Weight' (0,000 KG), 'Volume' (0,000 M3), 'Chargeable' (0,000 M3), 'Pic. Drop', 'Div. Drop', 'Commodity', 'Comm. LC', and 'FMC TID'. 'Monetary Values' shows 'Goods Val' and 'Ins Value' both at 0,00 COP. The 'Containers' section has a table with columns for Count and Cont.Type. The 'Loose Cargo' section has a table with columns for Count, Packag, Weight, Wei, Volume, Vol, Length, Width, and Height Dim.

Imagen tomada del sistema CargoWise1 (Plantilla para elaboración de cotizaciones)

Bibliografía

- **Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2017).** *Principios de finanzas corporativas* (12.^a ed.). McGraw-Hill.
- **Damodaran, A. (2016).** *Valoración: Medición y gestión del valor de las empresas* (6.^a ed.). Wiley.
- DSV. (S.F.). Estructura del grupo. Recuperado de: <https://www.dsv.com/es-es/sobre-dsv/estructura-del-grupo#:~:text=DSV%20Air%20%26%20Sea%20ofrece%20rutas,de%20carga%20a%C3%A9rea%20cada%20a%C3%B1o>
- Google **Maps**. (17 de mayo de 2024). Ubicación de DSV AIR&SEA, Buro 25. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/search/DSV+AIR+%26+SEA+BOGOTA/@4.6785082,-74.1193412,17z?entry=ttu>
- **Merton, R. C. (1993).** *La teoría del capital de riesgo en las empresas financieras.* *Journal of Financial Economics*, 39(1), 29-58. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(93\)90028-T](https://doi.org/10.1016/0304-405X(93)90028-T)
- DSV. (2024). Find your DSV location. DSV LATAM. <https://www.dsv.com/en/support/find-dsv?q=%2A&sortDesc=officeCountry>
- Porter, M. E. (1985) *Ventaja competitiva: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, Nueva York, 1985. <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/6330/n/>