

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.



Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment
Logistics S.A.S.

Empresa Deployment logistics S.A.S

Autor:

María Valentina Rozo Michaels

Profesor Instructor:

Yesid Alberto Ochoa Hernández

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Programa de Negocios internacionales

Bogotá D.C

2024

Resumen

En el presente documento se desarrollará la presentación del plan de mejoramiento de la empresa Deployment logistics explicando, las falencias, las debilidades, las consecuencias identificadas de la empresa en el área donde se desarrolló la práctica profesional, replanteando el modo de cotización que tradicionalmente se ejecutó y el porqué de la propuesta puede llegar a optimizar tiempo en la entrega de cotizaciones al área comercial, aumentando a su vez el número de cierres de negocios efectivos por entregas de las mismas en tiempo récord.

Se apreciará también, como apostando por estrategias nuevas, después de un previo análisis de la estructura del proceso de cotización, podremos intervenir los suficiente para modificar y ejecutar correctamente esta estrategia, hasta su perfeccionamiento y estandarización por parte de la compañía.

Agradecimientos

Después de 8 semestres, hoy escribo este apartado para concluir mi trayectoria estudiantil y terminar mi proyecto de grado. Todo este proceso de aprendizaje trajo mejoras personal y profesionalmente, por lo que quiero agradecer a las personas que me acompañaron en este paso a paso para convertirme en lo que soy hoy.

Primeramente, agradezco a la universidad por abrirme sus puertas y siempre estar en la mejor disposición a cualquier tipo de situación tanto profesional como personal, seguido de ello a todos los docentes que me acompañaron en mi proceso pues ellos son quienes ampliaron mis conocimientos y colocaron esa semilla del saber en cada uno de los espacios académicos, cabe resaltar que hubo más afinidad con ciertos docentes, la profesora Dayana Benavides que con su amabilidad, su humanidad e inteligencia estuvo siempre a mi lado orientándome y dándome apoyo en ciertas situaciones que se salían de mis manos y no sabía cómo resolver, el profesor Yesid Ochoa quien estuvo en todo el proceso de elaboración del presente y con quien trabajamos de la mano para poder sacar el proyecto adelante.

Por otra parte, mi familia, quien busco los medios para sacar esta carrera adelante económica y personalmente, pues mi hija y mi esposo fueron la motivación y mi motor para no dejar de lado este sueño y seguir para adelante.

Introducción

Este plan de mejora ha sido concebido principalmente para abordar y solucionar un problema crítico que ha surgido en el proceso de entrega de tarifas por parte del área de pricing. En las operaciones recientes, se ha identificado que los tiempos de entrega de estas tarifas a los equipos comerciales no han sido los esperados, lo que ha generado retrasos y afectado la eficiencia general de las operaciones. La intención detrás de este plan es identificar y emplear las herramientas y estrategias más adecuadas para mitigar este inconveniente, asegurando así que el área comercial pueda operar con mayor agilidad y eficacia. Al implementar estas mejoras, no solo se busca optimizar el proceso logístico de la empresa, sino también fortalecer la percepción que tienen los clientes sobre la capacidad de productividad, organización, y la excelente ejecución de sus pedidos. De este modo, se confía en que se logrará una experiencia positiva para el cliente, que, a su vez, reforzará la reputación en el mercado como una empresa confiable y profesional.

Para implementar ello, se explicará el proceso que se sigue, identificando los pasos específicos y las áreas de oportunidad detectadas en el flujo de trabajo. Esto incluirá una evaluación de los procedimientos actuales, así como la recopilación y análisis de los puntos de vista proporcionada por el equipo del área comercial. Además, se presentará el enfoque propuesto en este plan de mejora, destacando las nuevas prácticas y herramientas que se implementarán para abordar los desafíos identificados. A través de esta comparativa entre el estado actual y las modificaciones planteadas, se demostrará que la propuesta descrita no solo es viable, sino que resultará en una mejora en la eficacia del área de pricing. Este análisis permitirá evidenciar cómo las nuevas estrategias contribuirán a un desempeño más

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.

ágil, preciso y coordinado, fortaleciendo así la capacidad de respuesta y la competitividad de la empresa.

Índice

Contenido

Resumen.....	2
Agradecimientos	3
Introducción	4
La empresa	6
Aspectos generales	7
Misión, Visión y Valores	7
Estructura Organizativa	9
Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica	9
Análisis DOFA	10
Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	17
Planteamiento central del informe	17
Importancia, limitaciones y alcances.....	18
Objetivo General	19
Objetivos Específicos	19
Plan de mejora	20
Propuesta de mejora	20
Conclusiones	26
Bibliografía	28
Seguimiento práctica profesional	29
Programación de actividades realizadas	29
Cumplimiento de objetivos trazados por mes	29

La empresa

Aspectos generales

Deployment Logistics SAS es un agente de carga internacional 100% colombiano, fundado en 2013, con el compromiso de ofrecer al mercado un servicio responsable y apasionado. Nuestra experiencia se centra en impulsar nuevas industrias y fortalecer las ya existentes, siempre con un enfoque dedicado y comprometido (Deployment Logistics [DEPLOG], s.f.).

Misión, Visión y Valores.

Misión

“Brindar a Nuestros socios de Negocios la mejor experiencia en la logística y Comercio internacional, mediante procesos estandarizados, generando confianza y seguridad orientados al buen servicio y para un crecimiento mutuo.” (DEPLOG, 2019).

Visión

“Queremos ser una compañía reconocida a nivel nacional como agencia de carga, proyectada a una expansión en el mercado latinoamericano para el 2030, brindando un servicio de calidad, con responsabilidad y eficiencia, acorde a las necesidades de nuestros clientes.” (DEPLOG, 2021).

Valores

- **Transparencia:** es un compromiso y una actitud permanente de relacionamiento en los equipos de trabajo. Ocupando las energías plenamente

en el desarrollo trabajando en la confianza, en la colaboración y el bien común.

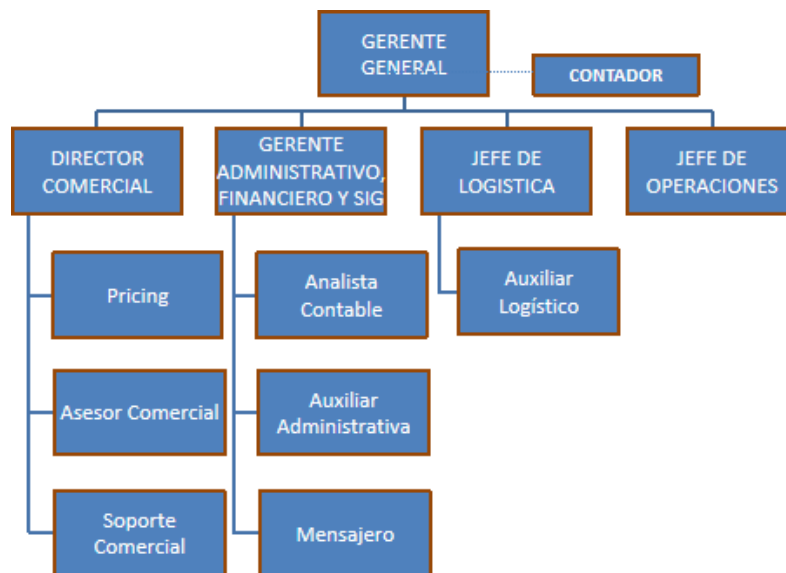
- Integridad: Valor o cualidad de quien tiene entereza moral, rectitud y honradez en la conducta y en el comportamiento. *alguien en quien se puede confiar.*
- Solidaridad: Nos sentimos comprometidos con el acontecer de La Empresa, reconocemos el bien común como el sentido de una vida exitosa para todos.
- Participación: Reconocemos la opinión de cada individuo, como oportunidad de crecimiento que tiene incidencia en la toma de decisiones e igualdad de oportunidades.
- Honestidad: Propender porque sus actividades siempre sean honestas para que las labores sean hechas con total rectitud y mucho esmero, luchar porque exista siempre un clima de rectitud y confianza en lo que se hace y que esto se vea reflejado en las actitudes y actividades que realicen sus trabajadores, para el bien propio y el de todas las instituciones.
- Lealtad: Actitud de profundo compromiso con la empresa, se manifiesta en las cosas que se está dispuesto a renunciar o a hacer con sacrificio por el bien de la organización.
- Responsabilidad: Valor o cualidad que nos permite comprometernos, actuar de forma ética y moral en todos los roles dentro de la organización, dando cumplimiento a nuestras obligaciones y siendo conscientes de las decisiones tomadas.

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.

- **Respeto:** Valor que nos permite reconocer, aceptar, apreciar, escuchar, entender y valorar al otro y a uno mismo, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **Comprensión:** Somos conscientes de la realidad del otro, siendo capaces de escuchar y observar a los implicados sin generar juicios de valor.
- **Confianza:** La compañía busca contar con empleados autónomos capaces de tomar decisiones confiables, capaces de innovar y enfrentar los cambios, capaces de asumir la responsabilidad colectiva de crear y construir el nuevo rumbo de la organización, con el objetivo de mantenerse competitiva.
- **Trabajo en Equipo:** Cooperamos y nos apoyamos en la consecución de los proyectos trazados con el fin común de obtener mejores resultados.

(DEPLOG, s.f.).

Estructura Organizativa



Elaboración propia (2024).

Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

El área en el cual se desarrolló la práctica es en el área de Pricing.

Análisis DOFA

Debilidades

Debilidad:

- Falta de personal dentro del equipo
- Horas de tramite muertas por diferencias Horarias
- Falta de cronogramas de capacitaciones

Estrategia:

- Ampliar el equipo y contratar personal con más experiencia
- Contratación de personal específica para turnos de noche y evitar la diferencia hora que se presenta en las regiones de Asia y Europa
Programar capacitaciones quincenales

Meta:

- Ser más eficaces al momento de responder las solicitudes y/o

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment Logistics S.A.S.
requerimientos del equipo comercial y operativo, optimizando los
tiempos Agilizar procesos que no se pueden tramitar en el día

- Contar con personal altamente capacitado para cumplir desarrollar las funciones de pricing

Responsable:

- Recursos humanos Financiero Área de pricing

Recursos:

- Económicos

Oportunidades

Oportunidad:

- Acceder a las oportunidades de crédito que ofrecen los proveedores
- Existencia de Network en comercio internacional
- Uso de la tecnología

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.

Estrategia:

- Disponibilidad de plataformas de comercio internacional que facilitan el acceso a nuevos mercados,
- Aumentan la visibilidad de la marca y brindan oportunidades de networking para impulsar exportaciones e importaciones
- Implementar soluciones de inteligencia artificial para el área de pricing, enfocándose en herramientas de análisis predictivo y ajuste dinámico de precios que respondan a cambios en la demanda, competencia y preferencias del mercado, logrando así mejorar la competitividad y maximizar la rentabilidad.

Meta:

- Incrementar la presencia de la empresa en mercados internacionales
- mediante la afiliación a plataformas de comercio global, logrando un aumento del 20% en exportaciones en los próximos dos años y fortaleciendo la red de contactos comerciales estratégicos.
- Brindar al comercial la tarifa más competitiva para el cierre del negocio

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.

Responsable:

- Gerencia general Equipo comercial Marketing
- Área de pricing Financiero
- Área de pricing Tech

Recursos:

- Económicos
- Humanos

Fortalezas

Fortaleza:

- Proveedores confiables
- Trabajo en equipo
- Conocimientos específicos por tráfico

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.

Estrategia:

- Mantener la relación comercial a largo plazo.
- Continuar con una buena comunicación entre el equipo de trabajo, fortaleciendo las relaciones interpersonales y la confianza
- Capacitación continua del tráfico en el que se especializa cada analista de pricing para tener un dominio total del mismo

Meta:

- Mejorar las negociaciones y contratos
- Esparcir y propugnar un ambiente laboral óptimo a las demás áreas a fin de mejorar el ambiente laboral a nivel general en la compañía.
- Dominio del tráfico para generar confianza al comercial y operativo sobre este trade.

Responsable:

- Área de pricing y overseas

Recursos:

- Humanos

Amenazas

Amenaza:

- Competencia fuerte por parte de los demás forwarders con tarifas más bajas
- Fluctuaciones con base a la TRM
- Que la competencia (Forwarders - Navieras) quiera contratar los empleados de Deplog

Estrategia:

- Apoyarnos en las navieras y agentes más competitivos para generar la implementación de contratos de tarifas que nos beneficien y nos hagan más competitivos frente al mercado.
- Revisar el mercado de todos los trades semanalmente para realizar un análisis de cómo se comportaron las tarifas y así mismo tener una previsión de las semanas que vienen.
- Mantener al equipo incentivado para que su compromiso con la compañía sea mayor

Meta:

- Cumplir con las tarifas solicitadas por el área comercial, con el fin de generar más negocios.
- Proponer alternativas a los clientes, presentando las diferentes opciones de contratos que se negocian.
- Evitar la rotación del personal

Responsable:

- Área de Pricing
- Área de pricing Recursos humanos

Recursos:

- Humanos
- Económicos

Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

Planteamiento central del informe

El área de pricing presenta un grave inconveniente en cuanto a la actualización y envío de tarifas en los tráficos correspondientes, como lo son Aéreo, Marítimo & Terrestre esto teniendo en cuenta que hay un equipo comercial de 13 personas que en promedio de día suben 20 solicitudes por trade lo que mensualmente hace un promedio de 400 solicitudes.

La entrega de las mismas se ve retrasada por el corto personal del área que está compuesto por 4 personas, el proceso se desarrolla de la siguiente manera:

- El cliente hace la solicitud al comercial de tarifa en diferentes términos de negociación, en importación y exportación, en areo,fcl,lcl y terrestre.
- El comercial sube la solicitud al drive del trade correspondiente
- El analista de pricing encargado de cada trade revisa que cada solicitud tenga toda la información correspondiente a la misma.
- Se envía la solicitud a todos los forwarders, navieras, consolidadores, aerolíneas y transportadoras terrestres.
- Una vez nos envían tarifas el analista de pricing encargado revisa que estén

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment Logistics S.A.S.

todos los detalles correctos y que la tarifa coincida con lo solicitado

- Finalmente se comparten las mejores opciones para que el comercial pueda cotizar al cliente.
- Por la gran cantidad de comerciales que tiene la empresa, las solicitudes exceden

la capacidad operativa de pricing, es por ello que el área no logra atenderlas todas el mismo día, se determina ejecutar un tarifario para mantenerse actualizado y minimizar las solicitudes de cotización, este con el fin de que se actualice mensualmente con tarifas que se puedan utilizar siempre y cuando sean requerimientos en términos FOB y para carga general; para los requerimientos que tengan lugar de recogida es decir que sean EXW, o que sean carga DG o con algún aspecto en especial si se validara la solicitud y se enviara a todos los forwarders para que nos puedan brindar las mejores tarifas.

Importancia, limitaciones y alcances

La importancia de poner en práctica este plan de mejora se basa en cumplir con la efectividad y agilidad a la hora de enviar tarifas al área comercial, esto dado que los tiempos de respuesta son de 2 a 3 días lo que hace que el cliente cierre cargas con sus otros proveedores que le ofrecen tarifas buenas y con tiempos de respuesta más rápidos. Una de las limitaciones es el no poder contar con tarifas con vigencias mayores a un mes, esto porque las navieras, y forwarders que nos proporcionan las tarifas o que podemos tomar de sus páginas (en este caso las navieras) no se pueden confiar en que el mercado se mantenga constante pues por temporadas o ciertas situaciones que se presentan en el día a día de un mes a otro estas cambian por lo que cada fin de mes se debe contar con el tiempo para subir las tarifas y dejar el tarifario actualizado, permitiendo de esta forma que el área comercial

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment Logistics S.A.S. pueda cotizar de manera más efectiva, otra de las limitaciones es la competencia fuerte con tarifas bajas, esto teniendo en cuenta que actualmente en Colombia se encuentran registradas de 1500 - 2000 generando de esta manera muchas posibilidades de conseguir el servicio de manera más económica e induciendo a que los clientes se vayan con las tarifas más bajas, y por último otra de las limitaciones es el depender de la TRM esto dado que cambia día a día y es un factor que influye en el costo final que se le va a cobrar al cliente.

El alcance de esta propuesta es procurar la disminución de solicitudes de tarifas por parte del área comercial generando de esta manera cotizaciones más rápidas y en los tiempos esperados por parte de nuestros clientes.

Objetivo General

Desarrollar un tarifario con el que se pueda garantizar la actualización de las tarifas mensualmente permitiendo de esta manera competir de manera más eficaz en el mercado que se desempeña la compañía.

Objetivos Específicos

- Brindar acceso y disponibilidad a tarifas competitivas y asertivas todo el tiempo que estas sean requeridas por el área comercial.
- Maximizar el margen de beneficio dejando las mejores tarifas consignadas en el tarifario.
- Hacer seguimiento a las tarifas suministradas en el tarifario para que nunca

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment Logistics S.A.S.
estén por encima de las del mercado.

Plan de mejora

La propuesta de mejora consiste en la implementación de un tarifario estructurado que permita una mayor eficiencia en los procesos de cotización, reduciendo tiempos y optimizando los recursos del equipo comercial. Este tarifario se organizará según los diferentes trades o rutas comerciales principales: Asia, América, Europa y Local, con el compromiso de mantener las tarifas actualizadas mensualmente, es por ello por lo que se verían implicados los siguientes aspectos:

Optimización de solicitudes diarias:

Tener el tarifario consolidado y actualizado reducirá la cantidad de consultas y solicitudes que llegan al equipo de pricing. Esto liberará tiempo para que el área comercial pueda enfocarse en cotizaciones y cierres de negocios.

Mejora en la rapidez de cotizaciones:

Al contar con información disponible de manera inmediata, el equipo comercial podrá atender solicitudes de clientes con mayor agilidad, ofreciendo tarifas competitivas de manera más eficiente. Esto impactará directamente en el aumento de cierres de negocio.

Confianza y eficacia para los clientes:

Los clientes podrán confiar en que las tarifas ofrecidas son precisas, actualizadas y cumplen con las condiciones de servicio y calidad esperadas. Esto fortalecerá la relación comercial y mejorará la percepción de la compañía.

Cada trade (Asia, América, Europa y Local) contará con su propio tarifario, que será actualizado mensualmente. Este documento centralizará las tarifas, permitiendo un acceso rápido y organizado por parte del equipo comercial. En este sentido, se evidencia en el esquema (representado en la imagen) cómo se categorizarán las tarifas y se gestionarán las actualizaciones.

Para evaluar la efectividad de esta implementación, se incluirán KPIs que midan:

- **Número de cierres:** Monitoreo del aumento en cierres de negocio tras la implementación del tarifario.
- **Cantidad de solicitudes del área comercial:** Evaluación de la reducción en las solicitudes de consulta o actualización de tarifas.
- **Notas débito generadas:** Indicador de posibles ajustes tarifarios y beneficios adicionales derivados de negociaciones.

Adicional a ello se establece que, si el área de pricing logra obtener mejores tarifas gracias a re- negociaciones, las rentabilidades adicionales obtenidas se asignarán como bonificaciones para el equipo. Esto fomenta una mayor colaboración entre las áreas y genera incentivos claros.

Por último, el mapa de procesos de la compañía no sufrirá modificaciones estructurales, ya que la implementación del tarifario se enfoca únicamente en una sola área.

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment Logistics S.A.S.

El objetivo principal es aumentar la automatización en la gestión de solicitudes del área comercial, sin alterar significativamente las operaciones generales de la empresa.

Con este proyecto, se busca generar un flujo más eficiente y dinámico que permita al área comercial responder de manera inmediata y alineada con las expectativas del cliente, mejorando así los resultados operativos y comerciales de la empresa.

VALID FROM	VALID TO	DATE OF UPDATE	P. ORI	POL	P. DES	POD	CARRIER	FREIGHT 20'	FREIGHT 40'	TT	DIAS LIBR	COMMODITI	AGENTE	PROFIT	OBSERVATIONS
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	EGIPTO	ALEXANDRIA	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 900.00	USD 1,500.00	35	14	MARMOL	RELAN GLOBAL LOGISTICS	USD 50.00	20' ETS EUR 34 / USD 25 - 40' ETS EUR 66 / BL 25
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	EGIPTO	DAMIETTA	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 900.00	USD 1,500.00	27	14	MARMOL	ARK BUSINESS LOGISTICS	USD 50.00	20' ETS EUR 34 - 40' EUR 68
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	EGIPTO	DAMIETTA	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 900.00	USD 1,500.00	27	14	MARMOL	KDM GLOBAL LOGISTICS	USD 50.00	20' ETS EUR 34 / BL USD 25 - 40' ETS EUR 68
2/1/2024	2/27/2024	13/02/2024	ESPAÑA	ALGECIRAS	COLOMBIA	CARTAGENA	MAERSK	USD 1,554.00	USD 1,554.00	24	10	CARGA GENERAL	BADENES LOGISTICS	USD 50.00	GASTOS FOB USD 505
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	ESPAÑA	ALGECIRAS	COLOMBIA	CARTAGENA	MAERSK	USD 1,750.00	USD 1,750.00	23	10	CARGA GENERAL	LEOPROEX	USD 50.00	
2/1/2024	2/15/2024	13/02/2024	ESPAÑA	ALGECIRAS	COLOMBIA	CARTAGENA	HAPAG	EUR 1555		23	14	CARGA GENERAL	WELLDDEX	EUR 50	
2/6/2024	2/6/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MAERSK	USD 1,445.00	USD 1,330.00	34	10	CARGA GENERAL	NMT LOGISTICS	USD 50.00	TARIFA SPOT
2/6/2024	2/6/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,590.00	USD 1,875.00	34	10	CARGA GENERAL	NMT LOGISTICS	USD 50.00	TARIFA SPOT
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MAERSK	USD 1,425.00	USD 1,309.00	33	10	CARGA GENERAL	TURKLOG	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	CMA	USD 1,693.00	USD 1,640.00	26	14	CARGA GENERAL	HBI TURKEY LOISTIK	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,140.00	USD 1,825.00	25	8	CARGA GENERAL	HBI TURKEY LOISTIK	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	HAPAG	USD 1,440.00	USD 1,820.00	26	8	CARGA GENERAL	HBI TURKEY LOISTIK	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,300.00	USD 2,100.00	24	8	CARGA GENERAL	EKOL LOISTIK AS	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	HAPAG	USD 1,800.00	USD 2,100.00	35	8	CARGA GENERAL	EKOL LOISTIK AS	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	CMA	USD 1,800.00	USD 2,400.00	27	8	CARGA GENERAL	EKOL LOISTIK AS	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	HAPAG	USD 1,498.00	USD 1,986.00	35	8	CARGA GENERAL	OMEGA GLOBAL LOGISTICS	USD 50.00	
2/1/2024	3/6/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,887.00	USD 1,887.00	24	8	CARGA GENERAL	EGE EXPRES	USD 50.00	
2/1/2024	3/6/2024	13/02/2024	TURQUIA	ISTAMBUL	COLOMBIA	CARTAGENA	MAERSK	USD 1,289.00	USD 1,289.00	33	10	CARGA GENERAL	EGE EXPRES	USD 50.00	
2/1/2024	3/6/2024	13/02/2024	TURQUIA	TEKIRDAG	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,887.00	USD 1,874.00	22	8	CARGA GENERAL	EGE EXPRES	USD 50.00	
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	TEKIRDAG	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,150.00	USD 1,900.00	22	8	CARGA GENERAL	OMEGA GLOBAL LOGISTICS	USD 50.00	EMISSIONS TRADING SYSTEM 20' EUR 34 - 40' 68
2/1/2024	2/28/2024	13/02/2024	TURQUIA	TEKIRDAG	COLOMBIA	CARTAGENA	MSC	USD 1,140.00	USD 1,925.00	24	8	CARGA GENERAL	HBI TURKEY LOISTIK	USD 50.00	

Tarifario Europa FCL (2024).

Esta imagen hace referencia a el tarifario para carga FCL de Europa es decir para carga que viene en full container, como se puede observar tiene varias casillas pero cada una de ellas es de relevancia dado que tiene información importante, primero están las fechas, es decir, se colocan las fechas de vigencia de cuando hasta cuando y la fecha en que se recibió la tarifa por parte del FWD o la naviera esto con el fin de que el equipo comercial sepa hasta que día puede tomar esa tarifa para cotizar a su cliente. Seguido de ello se encuentra la información referente a los países de origen y destino al igual que los puertos de origen y destino que hace en este caso referencia a los POL (puerto de origen),

Optimización en los procesos de cotización por el área de Pricing Deployment LogisticsS.A.S.
POD (puerto de destino); sigue la información de costos y naviera en este caso en Carrier
se coloca la naviera que nos ofrece esa tarifa, freight 20 hace referencia a la tarifa que
aplica para un contenedor de 20 pies estándar y freight 40 hace referencia a la tarifa que

aplica para un contenedor de 40 pies estándar. Por ultimo se pueden observar las
casillas relacionadas a los detalles de la ruta que se va a manejar, esto a que hace
referencia, al tiempo de tránsito, días libres y tipo de producto que se pueda aceptar
teniendo en cuenta la tarifa que se tiene.

Indicadores con disminución en la cantidad de solicitudes y aumento de cierres

WK	TRADE LANE	ANALISTA PRICING	# SOLICITUDES	# CIERRES	# IDOS
28	EUROPE	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	8	3	2024070081 2024070097 2024070106
28	TTN	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	5	5	2024070073 2024070086 2024070096 2024070087 2024070094
28	LCL	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	5	3	2024070095 2024070064 2024070101
29	EUROPE	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	8	5	2024070107 2024070113 2024070117 2024070127 2024070133
29	TTN	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	5	2	2024070128 2024070159
29	LCL	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	10	6	2024070120 2024070109 2024070125 2024070156 2024070158 2024070159
30	EUROPE	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	8	0	
30	TTN	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	12	3	2024070180 2024070206 2024070176
30	LCL	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	7	2	2024070204 2024070196
31	EUROPE	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	14	3	2024070238 2024070244 2024080003
31	TTN	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	8	3	2024070232 2024070237 2024080020
31	LCL	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	10	2	2024070237 2024080020
32	EUROPE	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	12	0	
32	TTN	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	10	1	2024080054
32	LCL	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	12	0	
33	EUROPE	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	7	2	2024080081 2024080111
33	TTN	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	10	6	2024080098 2024080114 2024080089 2024080113 2024080117 2024080120
33	LCL	MARIA VALENTINA ROZO MICHAELS	5	3	2024080099 2024080128 2024080131

Esta imagen representa los indicadores KPI'S que se plantearon y consiste en que por cada semana del año se revisen las estadísticas de cierres por cada trade esto que quiere decir, cada trade entrara semanalmente al sistema de la compañía que se llama ODOO y

revisara la cantidad de cierres, número de solicitudes realizadas por parte del equipo comercial y cantidad de notas debito generadas en la misma. Esto le permite a el área de

pricing llegar un manejo y control más organizado de todas las operaciones que se cierran y que se tenga la visual de que si a sido efectivo el manejo de los tarifarios como se planteó. Briceño, (2024).

Mejora en la compañía en cuanto a el ranking de ACI

Consolidador	Suma de GRAN TOTAL TEUS
1. BULI LOGISTICS COLOMBIA S A S	12458
2. KUEHNE + NAGEL S A S	11209
3. TIBA COLOMBIA S A S EX BEMEL S A S BENAVIDES NILO S A S	10045
4. DSV AIR & SEA S A S	6059
5. TRANSBORDER S A S	6499
6. MAGNUM LOGISTICS S A	5941
7. DHL GLOBAL FORWARDING (COLOMBIA) S A S	4620
8. EX PANTOS COL S A S / PANTOS LOGISTICS COL S A S	4561
9. INTERWORLD FREIGHT LTDA	3759
10. E C CARGO S A S	3747
11. KEY LOGISTICS S A S	3264
12. CRAFT COL S A S	3234
13. COLTRANS S A S	3120
14. GEODIS WILSON COLOMBIA LTDA	2955
15. MSL DE COLOMBIA LTDA	2048
16. BDP COLOMBIA S A S / INTERFLEX S A FLETAMENTOS EXPRESOS INTL	1801
17. SUNRISE CARGO S A S	1664
18. MASTERLINE COLOMBIA S A S	1619
19. SAVINO DEL BENE COLOMBIA S A S	1488
20. CONSOLCARGO S A S	1484
21. ECU WORLDWIDE (COLOMBIA) S A S	1450
22. DEPLOY DEPLOYMENT LOGISTICS S A S / GLOBAL LOGISTIC AGENCY S	1450
23. NCARTIER LOGISTICS COL INC SAS - NITZ LOGISTICS INC LTDA	1210
24. UNITED LOGISTIC SERVICES S A	1201
25. QUALITY LOGISTICS SERVICES S A S - QLOS SERVICES	1136
26. TMA CARGO TRANSPORTES MARITIMO Y AEREO DE CARGA S A S	1121
27. JAS FORWARDING DE COLOMBIA S A	1099
28. LOGIMPEX CARGO S A S	1080
29. VANGUARD LOGISTICS SERVICES COLOMBIA S A	944
NATIONAL COLOMBIA SAS ANTES SPC COL S A S	920

Buenos días para todos, les actualizamos el ranking de ACI por volumen hasta el mes de Abril, siempre hay un camino hacia la cima, y estamos en ese proceso, sigamos comprometidos conquistando y cuidando mas clientes, es una labor de todos como equipo, que el próximo mes ya estemos en el Top 20 compitiendo al lado de los mejores del Colombia es labor de todos. Vamos siempre por mas 🙌❤️

Esta imagen representa el posicionamiento de la empresa según el ranking ACI se puede evidenciar que estamos en el puesto 19 lo cual no es nada mal, dado que en años anteriores ni siquiera salíamos en el listado, esto es de gran ayuda puesto que es un posicionamiento nacional y nos hace tener reconocimiento ante las demás agencias de carga, lo que da a entender que el trabajo se esta haciendo de la mejor manera y las implementaciones del tarifario han generado mayor organización, efectividad y cantidad de cierres de negocio a la compañía.

Nota. Información tomada de Alexander Chaves, Posicionamiento De La Empresa Frente Al ACI (2024).

Conclusiones

Considerando el desarrollo del plan de mejora dentro de los tiempos establecidos, se puede concluir que el tarifario implementado ha traído mejoras significativas a la compañía. Estas mejoras se han manifestado en diversos aspectos:

Disminución en las solicitudes pedidas puntualmente por el área comercial, se pasó de tener un promedio de 400 solicitudes mensuales a un promedio de 200 solicitudes mensuales como se evidencia en las gráficas líneas de arriba.

Generación de beneficios en este caso las bonificaciones para el área de pricing por el poder llegar a generar una mayor rentabilidad a la compañía con el buen manejo y las re negociaciones obtenidas por cada operación cerrada.

Posición en el ACI: La empresa ha logrado mejorar su posición en el Análisis Comparativo Internacional (ACI), gracias a una estrategia de tarifas más efectiva y alineada con el mercado global.

Crecimiento Profesional: En lo personal, he experimentado un notable crecimiento profesional como resultado de la implementación del plan de mejora. Este proceso me ha permitido adquirir nuevas habilidades y conocimientos valiosos en la gestión de tarifas y análisis de mercado.



Rojas, J. (2024).

Bibliografía

Briceño, L. (Comunicación personal [Excel], 2024). *Indicadores Generales Pricing*.

Chaves, A. (Comunicación personal [Whatsapp], 2024). *Posicionamiento De La Empresa Frente Al ACI*.

Deployment Logistics. (Comunicación personal [PDF], s.f.). *Aspectos generales*.

Deployment Logistics. (Comunicación personal [PDF], 2019). *Misión*.

Deployment Logistics. (Comunicación personal [PDF], 2021). *Visión*.

Deployment Logistics. (Comunicación personal [PDF], s.f.). *Valores*.

Rojas, J. (Comunicación personal [E-Mail], 2024). *Felicidades A Nuestros Empleados Del Mes*. talentohumano@deplog.com.

Rozo Michaels, M. V. (Comunicación personal [Excel], 2024). *Tarifario Europa FCL*.

Seguimiento práctica profesional

Programación de actividades realizadas

Durante 2 meses se empleara el monitoreo de indicadores clave en cuanto a solicitudes requeridas por tráfico, numero de negocios cerrados en base a las cotizaciones, cotizaciones entregadas el mismo día, al segundo día y después de 2 días y el motivo por el cual estas se entregaron tan tarde, a fin de identificar apropiadamente el tráfico con mayor solicitudes, sobre la cual actuaría directamente el sistema automatizado (cotizador), y cuáles de los tráficos en los que no podría intervenir el sistema automatizado (cotizador) se tendría que asignar el personal a fin de optimizar los tiempos de respuesta y el cierre de los negocios por la entrega efectiva de las cotizaciones mismas.

Indicadores del área de pricing

Mes	Cotizaciones Efectivas	Porcentaje De Negocios Efectivos %
1	20	0 %
2	40	10 %
3	60	30 %
4	60	50 %
5	70	70 %

Nota. Esta figura explica el número de cotizaciones efectivas realizadas y el porcentaje de cierres respecto al número de cotizaciones.

