

Optimización de los volúmenes en los consolidados propios de Asia
DSV AIR & SEA SAS

Presentado por:
Julian David Sanabria Gallego

Trabajo de grado para optar al título de Profesional de Negocios Internacionales

Dirigido por:
Brayan Franco

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá D.C.
2023

TABLA DE CONTENIDO

Agradecimientos.....	3
Resumen.....	3
Abstract	4
Introducción.....	5
La empresa	7
Misión	7
Visión	8
Valores	8
Ubicación geográfica	9
Estructura organizativa.....	9
Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	10
Análisis DOFA	10
PLANTEAMIENTO DEL PLAN DE MEJORA	11
Limitaciones y Alcance.....	12
Limitaciones	12
Alcance.....	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos.....	14
Propuesta de Mejora.....	14
Conslusiones.....	18
Anexos.....	19
Bibliografía.....	21
Seguimiento práctica profesional	22
Programación actividades.....	22
Cumplimiento objetivos mensuales.....	23

Agradecimientos

Agradezco a mi madre por su amor incondicional y porque me apoyo en cada una de las decisiones que me han llevado a ser la persona que soy. A mi padre que desde muy lejos estoy seguro, se alegra de que culmine satisfactoriamente esta etapa de mi vida, iniciando otra con paso firme y seguridad. Agradezco a mi familia, que poco a poco cada uno de sus integrantes ha ido creciendo para convertirse en el ejemplo de las siguientes generaciones. Y agradezco a cada persona que se cruzó en el camino y de la que aprendí consciente y/o inconscientemente cualidades que me servirán en el presente y para el futuro.

Agradezco a la empresa DSV por abrirme la puerta a nuevos conocimientos y entornos que me han permitido crecer y desarrollar mi potencial, mis mentores y compañeras de equipo por enseñarme y compartir tiempo de calidad conmigo, y a mi mánager por creer en mí e inspirarme a nunca parar de aprender.

Agradezco a la universidad Santo Tomás por brindarme herramientas necesarias para labrar mi camino profesional y por su entorno, en el que hice una linda amistad y desarrollé nuevas versiones de mí. Por último, a mi maestra de protocolo le agradezco que gracias a su gran carácter, me inspiro siempre a ser mejor y me enseñó habilidades necesarias para la vida.

Resumen

DSV es una empresa de transporte global y logística que ofrece servicios de agencia de carga en actividades de exportación e importación aérea y marítima, transporte terrestre, servicios de agencia de aduanas y bodegaje. Dentro de sus servicios marítimos la empresa se divide en dos áreas determinadas por el grupaje marítimo, FCL (Full Container Load) y LCL (Less than Container Load) tanto para importaciones como para exportaciones, que corresponden a cuando en una operación se manejan uno o más clientes. En la primera opción, manejamos uno o más contenedores para un solo cliente bajo modalidad FCL y en la segunda opción, manejamos uno o más contenedores para más de un cliente bajo modalidad LCL. Por lo tanto, se comparten responsabilidades y riesgos.

DSV, cuentan con equipos y departamentos dedicados al manejo de cargas LCL. Estos equipos se especializan en coordinar la consolidación y desconsolidación de mercancías en contenedores compartidos, asegurando que los envíos más pequeños se integren de manera

eficiente en los contenedores de carga marítima. Gestionan la documentación y los trámites aduaneros relacionados con estos envíos y brindan actualizaciones generales a los operativos que manejan clientes con cargas de menor volumen al de un contenedor completo.

El presente trabajo expone mi plan de mejora en el área de importación marítima LCL desde Asia. Se pretende incrementar los volúmenes semanales de mercancía importada por cada despacho desde cuatro diferentes orígenes de Asia: Ningbo, Shanghái, Shenzhen y Pusan. Se implementó el seguimiento de volúmenes a través reportes de volúmenes semanales y reportes de emergencia para salidas de embarques con poco volumen. Estos ayudaran a establecer un proceso estandarizado en el área LCL para incrementar el impacto y la popularidad del servicio dentro de la empresa DSV y en el mercado.

Los volúmenes de carga son el principal indicador de crecimiento para el área y son cruciales para reducir los costos en la importación de contenedores e incluso en las demás operaciones del comercio exterior. Si nos aseguramos completar el volumen total de cada contenedor, nuestro punto de equilibrio tendrá una mejor relación de costo beneficio y podremos vender al cliente tarifas más competitivas e incluso tarifas altas a clientes exclusivos para obtener un mayor profit.

En resumen, una parte de la labor de las agencias de carga se basa en buscar y negociar tarifas competitivas con navieras, aerolíneas, terminales portuarios, aseguradoras, transportadoras, etc., y vender a sus clientes tarifas competitivas según sus necesidades, que así mismo le den rendimientos a la empresa mediante buenos niveles de volúmenes en cada operación.

Abstract

DSV is a global transportation and logistics company that offers freight forwarding services in air and ocean export and import activities, inland transportation, customs brokerage services and warehousing. Within its maritime services the company is divided into two areas determined by the maritime groupage, FCL (Full Container Load) and LCL (Less than Container Load) for both imports and exports, correspond to when an operation handles one or more customers. In the first option, we handle one or more containers for a single customer under FCL mode and in the second option, we handle one or more containers for more than one customer under LCL mode. Therefore, responsibilities and risks are shared.

DSV has dedicated LCL cargo handling teams and departments. These teams specialize in coordinating the consolidation and deconsolidation of goods into shared containers, ensuring that smaller shipments are efficiently integrated into ocean freight containers. They manage the documentation and customs formalities associated with these shipments and provide general updates to operations handling customers with smaller-than-full-container-load cargo.

The present work exposes my improvement plan in the LCL maritime import area from Asia. It is intended to increase the weekly volumes of goods imported by each dispatch from four different origins in Asia: Ningbo, Shanghai, Shenzhen and Pusan. Volume tracking was implemented through weekly volume reports and emergency reports for low volume shipments. These will help establish a standardized process in the LCL area to increase the impact and popularity of the service within DSV and in the market.

Cargo volumes are the main indicator of growth for the area and are crucial to reduce costs in the import of containers and even in other foreign trade operations. If we make sure we complete the total volume of each container, our break-even point will have a better cost-benefit ratio and we will be able to sell the customer more competitive rates and even high rates to exclusive customers to obtain a higher profit.

In summary, part of the work of freight forwarders is based on seeking and negotiating competitive rates with shipping lines, airlines, port terminals, insurance companies, carriers, etc., and selling their customers competitive rates according to their needs, which also provide the company with returns through good volume levels in each operation.

Introducción

Los agentes de carga desempeñan un papel esencial en la cadena de suministro y el transporte de mercancías. Sus funciones principales incluyen la coordinación del transporte de mercancías desde el punto de origen hasta el destino final, asegurando que se cumplan los plazos y requisitos legales específicos de cada envío. Gestionan la documentación necesaria para el despacho aduanero y se encargan de los trámites aduaneros, garantizando que las mercancías cumplan con todas las regulaciones y requisitos legales. Seleccionan y contratan transportistas, ya sean marítimos, aéreos, terrestres o ferroviarios, en función de las necesidades de los clientes, considerando costos, tiempos de tránsito y otros factores relevantes. Realizan un seguimiento

constante de las mercancías en tránsito para garantizar su entrega puntual y segura, y brindan actualizaciones regulares a los clientes.

Durante mi periodo de prácticas en la empresa DSV Global Transport and Logistics, se me fue asignado al área de procurement, en el equipo marítimo LCL, compuesto por dos personas encargadas de la operación de importación/exportación, una persona encargada de las cotizaciones LCL, un practicante y la cabeza del equipo, el mánager. Se me asignó la operación de importación marítima por el puerto de Buenaventura, con orígenes de Asia. En donde se identificó que uno de los orígenes de Asia (Shenzhen, China), carecía de buenos niveles de volumen en las salidas semanales. De tal manera que se buscó implementar herramientas de control para la promoción y seguimiento de los volúmenes provenientes de todas las rutas de Asia en modalidad LCL (Shenzhen, Shanghái, Ningbo y Pusan). Cabe resaltar, que no solo se manejan estas rutas para esta modalidad, sino que, desde Shenzhen y Pusan, se consolidan pequeñas cargas provenientes de los demás países de Asia.

LCL, que significa "Less than Container Load" o "Menos carga a un Contenedor" en español, es una modalidad de transporte marítimo en la que múltiples clientes comparten un solo contenedor a diferencia de la modalidad FCL en donde se maneja un contenedor por cada cliente. La primera opción, es ideal para cargas más pequeñas que no llenan un contenedor completo. Esta modalidad LCL Permite a los clientes enviar cargas más pequeñas sin incurrir en los costos asociados con la reserva de un contenedor completo. Los clientes pueden enviar cantidades variables de carga en diferentes envíos sin preocuparse por llenar un contenedor completo. Los agentes de carga desempeñan un papel crucial en la consolidación de múltiples cargas en un solo contenedor en el punto de origen y en la desconsolidación de las mercancías en el destino final. Aunque las cargas sean de diferentes clientes, se comparten en un mismo contenedor, se aplican medidas de seguridad y se realiza un seguimiento detallado para garantizar la integridad de las mercancías. “La modalidad LCL es una solución eficaz para empresas que tienen envíos más pequeños y desean aprovechar el transporte marítimo de manera rentable y flexible” (Andersen, 2022). DSV como empresa líder en logística, ofrece servicios de LCL como parte de su oferta de soluciones de transporte y su rentabilidad para la empresa recae en que cada salida semanal desde cada origen mantenga un buen nivel de volumen para no incurrir en pérdidas.

DSV Air & Sea

DSV empresa líder en el sector de transporte y logística a nivel mundial, conocida por su innovación y excelencia en el servicio al cliente. “La empresa ha experimentado un crecimiento constante a lo largo de los años y ha expandido su presencia a nivel global. Opera en más de 80 países y cuenta con una amplia red de agentes y socios estratégicos en todo el mundo.” (DSV Colombia, 2021) Ofrece servicios de transporte y logística que incluyen transporte marítimo, aéreo, terrestre y ferroviario, gestión de la cadena de suministro, almacenamiento y aduanas.

DSV fue fundada en 1976 en Dinamarca por 10 camioneros independientes que se unieron para formar una cooperativa de transporte y logística. En sus primeras décadas, DSV creció rápidamente, expandiéndose en toda Dinamarca y otros países nórdicos. A partir de la década de 1990, DSV inició su expansión internacional mediante la adquisición estratégica de empresas de logística en toda Europa y a lo largo de los años, diversificó sus servicios más allá del transporte terrestre.

“Desde nuestra fundación en 1976, hemos pasado por una serie de fusiones para mantener una posición clave en la industria del transporte global. Como resultado, nos hemos hecho más fuertes y grandes. Con la adquisición de Panalpina Weltransport en 2016, hemos fortalecido aún más nuestra red global y ahora somos la tercera empresa de transporte y logística más grande del mundo” (DSV Colombia, 2021)

Misión

Excelencia operativa:

- A través de nuestro enfoque persistente en la transparencia, la productividad y la escalabilidad, Creamos flujos comerciales globales más eficientes y sostenibles para todas las empresas.
- Diseñamos nuestra infraestructura, física y digital, para ofrecer niveles de servicio de alta calidad y flujos de trabajo eficientes.
- La excelencia operativa va de la mano de la sostenibilidad. Una cadena de suministro bien planificada también es una cadena de suministro más ecológica.
- Asumimos responsabilidades y tomamos la iniciativa. Siempre buscamos la mejor solución y la más eficiente.

Visión

Crecimiento sostenible:

- Ayudamos a nuestros clientes a crecer manteniendo el flujo de sus cadenas de suministro. Creamos soluciones eficientes para todas las empresas con un enfoque en la confiabilidad, el impacto ambiental y el costo, independientemente de la industria y el tamaño.
- Ofrecemos igualdad de oportunidades de crecimiento para todos los empleados. Las personas impulsan el éxito de nuestra empresa, por lo que, cuanto más proporcionemos lugares de trabajo saludables y seguros, así como oportunidades de crecimiento, mayores serán nuestras posibilidades de lograr nuestros ambiciosos objetivos de crecimiento.
- Ayudamos a las sociedades a crecer. Realizamos nuestro negocio con integridad, respetando las diferentes culturas y (DSV, 2023) la dignidad y los derechos de las personas en todos los países.
- Aumentamos el valor para nuestros accionistas mediante una combinación de adquisiciones y crecimiento orgánico.

Valores

- Nuestros clientes primero

Siempre buscan ofrecer una experiencia grata a sus clientes brindándoles servicios de alta calidad, cuentan con buena atención al cliente para que se queden con DSV constantemente y se les facilita el poder hacer negocios.

- el mejor rendimiento

Por medio de la transparencia guían sus resultados y beneficios obteniendo la confianza por parte de los clientes actuando con lealtad. DSV impulsa el espíritu emprendedor, empresarial y empoderamiento local.

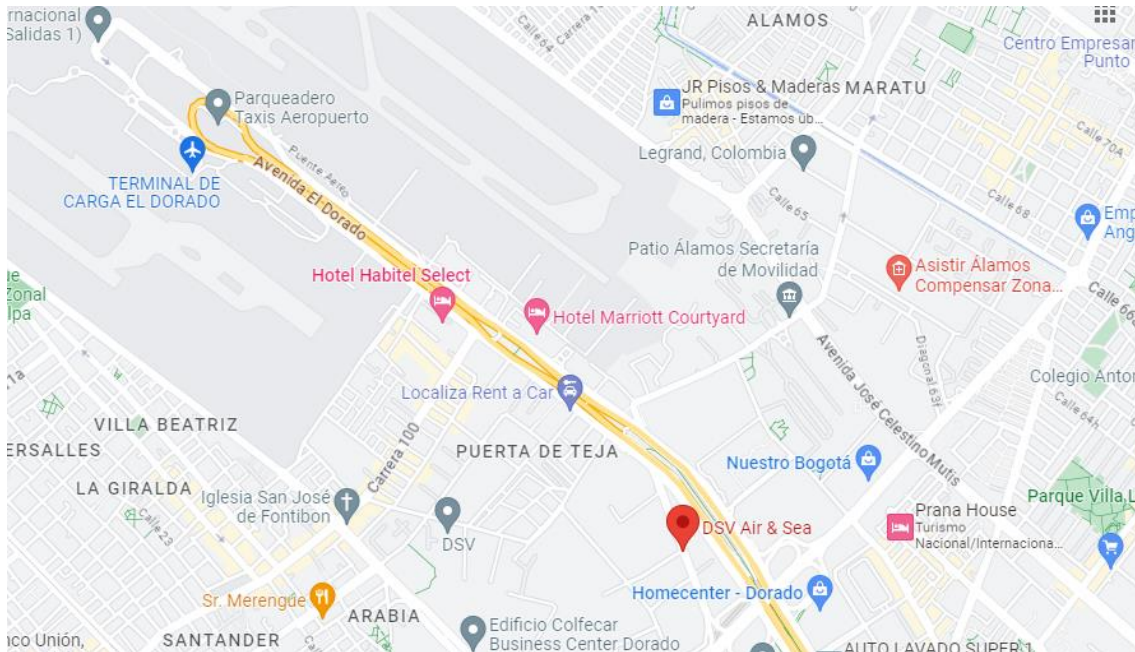
- Colaboración verdadera

Asumen la responsabilidad y muestran iniciativa de manera colaborativa en la solución de las diferentes coyunturas que se puedan presentar, son fiel creyentes de la comunicación respetuosa y el dialogo abierto. (Values | DSV, 2023)

Ubicación geográfica

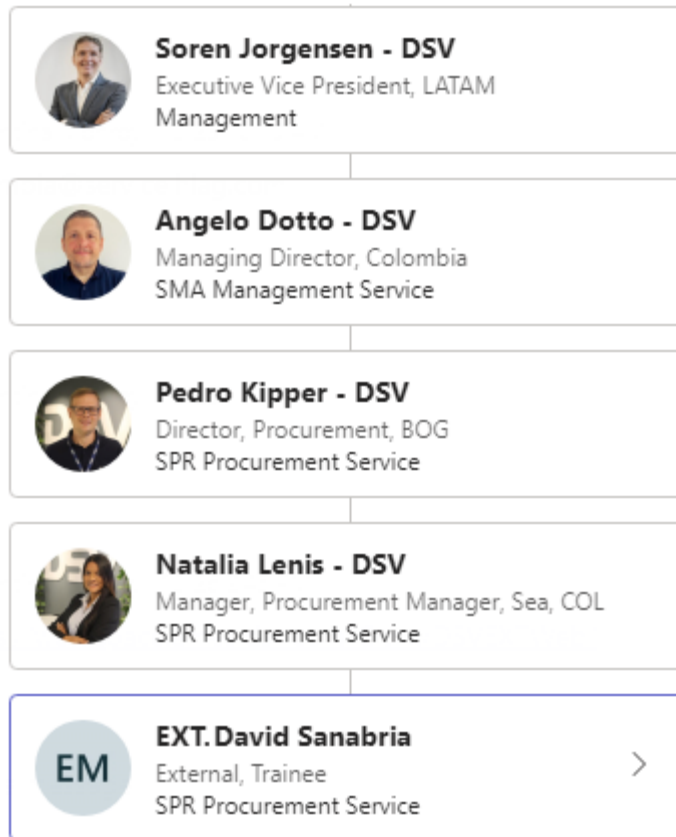
A nivel Nacional la empresa cuenta con oficinas en Bogotá, Medellín, Cali, Pereira, Cartagena y Buenaventura. Su oficina principal se ubica en Bogotá y las operaciones en puerto son realizadas por las oficinas de Cartagena y Buenaventura.

Las practicas se realizaron en la oficina de Bogotá, en la siguiente ubicación:



Fuente: Google Maps

Estructura institucional



Fuente: Teams DSV

Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

Las practicas se realizaron en el departamento de Procurement en el área de consolidados marítimos LCL. En donde se desarrollaron funciones de importación y exportación marítima.

Análisis DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
- DSV tiene una amplia experiencia en la consolidación y desconsolidación de cargas de diversos clientes - La empresa utiliza diversas tecnologías para el seguimiento en tiempo real de las operaciones - El producto es significativamente rentable si se consigue buen volumen por cada contenedor	- El producto LCL es famoso en todo el mundo por su practicidad, más empresas buscan soluciones logísticas eficientes y rentables - Se puede importar mercancía de cualquier parte del mundo usando otras agencias de carga (co-loaders) en los países en donde DSV no tiene presencia

• DSV cuenta con centros de distribución (HUBs) alrededor del mundo, que le permiten consolidar cargas provenientes de diversos orígenes • El producto LCL tiene mucha proyección en DSV, no lleva más de dos años de haberse implementado • Personal en puerto altamente calificado para gestionar los trámites aduaneros que implica importar carga de varios clientes	• Apertura de nuevas rutas comerciales para los consolidados propios LCL • Entre más volumen se les entregue a las navieras, se pueden pactar mejores tarifas por términos definidos • Otras agencias de carga (co-loaders) pueden usar nuestros servicios para llegar a países en donde no tienen presencia
DEBILIDADES	AMENZAS
• El producto no es rentable si no se consigue buen volumen por cada contenedor • El desconocimiento de los comerciales a la hora de promocionar el producto a los clientes • La falta de negociación con las navieras para pactar contratos de tarifas competitivas • La costumbre de los comerciales de utilizar a los coloaders y no a su propio servicio de consolidados propios • Depender de una única naviera • Mala capacitación del personal operativo • Constantes cambios de personal	• La competencia (co-loaders), agentes de carga que manejan el mismo producto con mejores tarifas • Eventos mundiales bélicos que afecten el comercio internacional e incrementen las tarifas de flete internacional • Cupo ilimitado de contenedores por naviera implica retrasos en los itinerarios • Desastres naturales afectan las operaciones en los puertos • Las navieras prefieren darle el cupo a un contenedor en modalidad FCL a uno en modalidad LCL • Demoras en la transmisión de la información por parte del equipo operativo de las navieras

Fuente: Elaboración propia

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa ha introducido recientemente el servicio de envío de carga por contenedores de carga compartida (LCL). Este servicio es relativamente nuevo en el portafolio de la empresa y, a pesar de ofrecer beneficios significativos en términos de flexibilidad y costos para los clientes, las cantidades de carga por envío aún no han alcanzado su máximo potencial. La realización del análisis DOFA ha revelado que el crecimiento rentable y efectivo del producto LCL se logra mediante la consecución de niveles óptimos de volumen por salida. Un factor clave para alcanzar este objetivo reside en la mitigación de la falta de comunicación entre los miembros del equipo encargado de promocionar el producto (equipo comercial) y los responsables de operar el mismo (equipo LCL).

La falta de conocimiento entre los clientes sobre el servicio LCL puede estar limitando su adopción. La mejor estrategia para impulsar el aumento de la carga en el servicio LCL de DSV radica en garantizar que los representantes comerciales estén plenamente informados sobre los volúmenes manejados en las salidas semanales según su origen. Esta medida no solo resulta crucial para mejorar la eficiencia operativa, sino que también tiene un impacto significativo en la reducción de los costos unitarios, contribuyendo así a mejorar la rentabilidad tanto para los clientes como para los proveedores logísticos. Este enfoque integral no solo optimiza la toma de decisiones estratégicas, sino que también posiciona a DSV de manera más competitiva en el dinámico mercado logístico global. La información precisa y actualizada sobre los volúmenes de salida semanales desde distintas ubicaciones no solo permite una gestión más efectiva de la capacidad y los recursos, sino que también fortalece la capacidad de DSV para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes de manera oportuna y eficiente. En última instancia, este conocimiento profundo se traduce en un servicio LCL más competitivo y en un aumento sostenido de la participación en el mercado.

Para aumentar la conciencia, la adopción y la rentabilidad del servicio LCL, buscando posicionar con éxito el producto en el mercado y asegurar su crecimiento a largo plazo, se ha implementado la elaboración de un informe semanal de volúmenes. Este informe incluye una visualización detallada de todos los orígenes manejados en el servicio y sus cantidades, proporcionando así una herramienta valiosa para la toma de decisiones informadas y estratégicas.

Limitaciones y alcance

La mejora de la comunicación interna entre el equipo comercial y el equipo operativo es esencial para garantizar una ejecución efectiva de las estrategias. Una comunicación fluida y transparente contribuye a alinear los objetivos, minimizar malentendidos y mejorar la colaboración entre los distintos departamentos, lo que puede aumentar la eficiencia general de la empresa. El plan de mejora es crucial para abordar las limitaciones identificadas y mejorar aspectos clave que impactan directamente en la eficiencia operativa, la competitividad y la satisfacción del cliente

Limitaciones

La falta de conocimiento del servicio LCL por parte de los comerciales es una limitación significativa. Mejorar la conciencia y la comprensión del servicio entre comerciales y clientes es crucial para aumentar la adopción y, por ende, la cantidad de carga importada. Sin embargo, implementar cambios en la comunicación interna y establecer informes semanales puede encontrar resistencia en los equipos comerciales. La resistencia al cambio podría limitar la efectividad de las medidas propuestas. Por otro lado, la dependencia de un informe semanal de volúmenes destaca una necesidad crítica de información estratégica. Esta dependencia puede tener limitaciones si la elaboración del informe no aborda completamente todas las variables relevantes para la toma de decisiones.

Alcance

Se enfoca en la importancia de asegurar que los representantes comerciales estén completamente informados sobre los volúmenes manejados en las salidas semanales según los orígenes de los proveedores con los que comercian sus clientes. El alcance es proporcionar a los representantes comerciales una comprensión completa de los flujos de volumen, facilitando así una comunicación más efectiva con los clientes y ampliando sus posibilidades de ofrecer soluciones adecuadas. Esta iniciativa no solo persigue mejorar la eficiencia interna, sino que también aspira a posicionar a DSV de manera más competitiva en el mercado del servicio LCL.

Se subraya la importancia de adaptarse y destacar en un entorno logístico dinámico y altamente competitivo.

Objetivo general

Implementar una herramienta de control de volúmenes por origen para dotar al equipo comercial de información detallada sobre las salidas semanales, fortaleciendo su capacidad para promover el producto LCL ante los clientes. Esto se reflejará en un aumento de los volúmenes de carga por contenedor.

Objetivos específicos

Implementar un informe semanal de volúmenes que proporcione una visualización detallada de todos los orígenes manejados desde Asia, sirviendo como herramienta clave para la toma de decisiones informadas y estratégicas.

Definir cómo se distribuirá el informe a las áreas interesadas. Puede ser a través de correo electrónico, plataformas internas, o sistemas de gestión específicos.

Desarrollar un proceso estructurado para recopilar y analizar los datos de manera consistente. Asegurarse de que la información sea precisa, actualizada y relevante para la toma de decisiones estratégicas.

Diseñar visualizaciones que sean claras, concisas y que faciliten la comprensión rápida de la información. Pueden incluir gráficos, tablas y otros elementos visuales que destaquen los patrones y tendencias clave.

Propuesta de mejora

Durante mi periodo de prácticas evidencio que para un origen en específico de Asia (Shenzhen, China) no estábamos completando el volumen requerido por contenedor en las salidas semanales desde este origen (50 m3 * contenedor) para maximizar el rendimiento del producto. De tal manera que se indago a profundidad sobre la causa fundamental de este comportamiento y se determinó que la mayoría de los comerciales de la empresa no tenían una

visión clara y detallada del producto LCL y más específicamente, conocimiento de esta ruta comercial como para ofrecérsela al cliente de forma clara y estratégica.

La falta de familiaridad de los clientes con el servicio LCL estaba restringiendo su aceptación y por ende estaba causando un limitado rendimiento del producto y en el caso de Shenzhen, un rendimiento negativo en algunas de las salidas semanales. De esta manera fue que se estableció la creación de un reporte semanal de volúmenes de importación de Asia con los datos requeridos para que los comerciales actuales y nuevos en la compañía, tuvieran en su radar información actualizada semanal para estar al tanto del comportamiento del producto.

Para su elaboración, se utilizó el software logístico de la empresa (Cargo Wise One) para descargar la información de cada salida por origen (figura 1), se tomaron datos como el puerto de cargue, puerto de descargue, fecha de zarpe, fecha de arribo, referencia del embarque, motonave, fecha de corte para añadir más carga (cut off) y el total de volumen por embarque entre los datos más significativos. Posterior, se consolidó la información de los embarques próximos a zarpar de todos los orígenes de Asia mediante una tabla en Excel y se tomó la decisión de transmitir el reporte a través de correo electrónico, plataforma utilizada diariamente por toda la empresa, y de etiquetar en un principio a los supervisores de todas las áreas de la empresa, no solo al equipo comercial para aumentar la consciencia del producto en toda la empresa. El diseño del correo se estableció de forma que la tabla representara visuales claras, breves y que simplificaran la comprensión inmediata de los datos junto a una breve aclaración del estado de los orígenes según los datos (figura 2). Se utilizaron tablas y los colores rojo, amarillo y verde para resaltar los patrones y tendencias más significativas; Rojo: bajo nivel de volumen, Amarillo: nivel moderado de volumen y Verde: buen nivel de volumen.

La implementación del informe comenzó en marzo, y desde entonces se ha enviado regularmente todos los miércoles. A lo largo de los siguientes 4 meses, se realizaron ajustes principalmente en el diseño del informe (figura 3) y se añadieron los volúmenes de los consolidados de Europa, centro América y estados unidos por petición de mis superiores (figura 4). Por último, cabe resaltar que los últimos orígenes mencionados no fueron de mi manejo por

lo que la gestión del reporte para estos orígenes la realizaron mis compañeros asignados a estas rutas comerciales.

Figura 1. visualización datos embarques LCL, origen Shenzhen.

CargoWise One - PRODUCTION - Branch: Bogotá - Company: DSV Air Sea S.A.S (CO1) - Department: Forwarding Import Sea - User: David

Consolidations View New Edit Copy Deactivate Actions Hide/Show Filters

Creating User: exact SL@ Zena Wei

Container Mode: starts with GRP Groupage / Freight All Kinds

Origin / Destination: Origin Dest. COBUN

Help Manage Save Reset Group Find (LP CONSOL COBUN-ZENA) Clear

Found 69 records

Consol Owner	F. L. Load	L. L. Disch	Reference	Total Vol.	VU	Type	Vessel	Departure (Estimated)	Departure (Actual)
LCLOSC *JULIAN AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS500674	32,180	M3	AGT	SEASPAN BEAUTY	10-MAR-23 12:00	10-MAR-23 12:00
LCLOSC *JULIAN AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS501637	17,620	M3	AGT	MSC AURIGA	18-MAR-23 05:00	18-MAR-23 11:00
LCLOSC *JULIAN AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS503031	25,800	M3	AGT	MSC TRIESTE	25-MAR-23 20:30	25-MAR-23 22:06
LCLOSC *JULIAN AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS504297	27,470	M3	AGT	MSC LA SPEZIA	01-APR-23 22:00	01-APR-23 22:42
LCLOSC *JULIAN PH:OK AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS506624	21,460	M3	AGT	MSC EMMA	19-APR-23 18:00	19-APR-23 18:24
LCLOSC *JULIAN AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS508529	15,900	M3	AGT	MSC NATASHA XIII	24-APR-23 06:00	24-APR-23 06:00
LCLOSC *JULIAN AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS512220	33,110	M3	AGT	MSC JOSSELINE	07-MAY-23 12:00	07-MAY-23 09:50
LCLOSC *JULIAN PH:OK AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS518024	29,820	M3	AGT	MSC JEWEL	19-MAY-23 06:00	19-MAY-23 10:50
LCLOSC *JULIAN PH:OK E:OK AP:OK	CNSHK	COBUN	CHS516468	52,310	M3	AGT	ONE PARANA	29-MAY-23 14:00	29-MAY-23 16:48
LCLOSC *JULIAN AP:OK	CNSHK	COBUN	CHS524206	50,060	M3	AGT	MSC BARI	03-JUN-23 08:00	03-JUN-23 20:00
LCLOSC *JULIAN AP:OK	CNSHK	COBUN	CHS517666	39,210	M3	AGT	MSC BARI	03-JUN-23 08:00	03-JUN-23 20:00
LCLOSC *JULIAN AP:OK	CNSHK	COBUN	CHS518775	54,150	M3	AGT	SEASPAN BEAUTY	10-JUN-23 04:30	10-JUN-23 05:00
LCLOSC *JULIAN PH:OK AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS522171	46,560	M3	AGT	MSC CHIYO	18-JUN-23 22:00	18-JUN-23 18:30
LCLOSC *JULIAN PH:OK AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS523781	48,200	M3	AGT	MSC TRIESTE	02-JUL-23 03:00	02-JUL-23 08:20
LCLOSC *JULIAN ATT:OK AP:OK E:OK	CNSHK	COBUN	CHS526437	29,060	M3	AGT	MSC TAYLOR	07-JUL-23 06:00	07-JUL-23 07:00
LCLOSC *JULIAN AP:OK	CNSHK	COBUN	CHS528553	45,790	M3	AGT	MSC ALIYA	16-JUL-23 21:00	16-JUL-23 07:34

Fuente. Cargo Wise One

Figura 2. Diseño inicial reporte de volúmenes de importación.

EXT.David Sanabria

To 📧 Cesar Correa - DSV; 📧 CO.supervisors; 📧 Nathaly Orrego - DSV; 📧 Gloria Sanclemente - DSV; 📧 Alejandra Hermida - DSV; 📧 CO Operations PEI; 📧 CO.seaimport.bogota; +6 others

Cc 📧 co.procurement.lcl@co.dsv.com; 📧 Pedro Kipper - DSV; 📧 Natalia Lenis - DSV

Con el fin de recibir su apoyo con el área comercial y revisar los volúmenes que se requieren para los cierres semanales de los Consolidados de IMPO. Relacionamos informe para la W10-2023 ver líneas abajo.

F. L. Load Port	L. L. Discharge Port	Reference	Vessel	Departure (Estimated)	Arrival (Estimated)	Total Vol.	CUT OFF
QNSHK	COBUN	CH5501637	MSC ALRIGA	17-Mar-23 12:02	18-Apr-23 12:02	6.49	11-Mar-23 00:00
KRPUS	COBUN	OR2111334	VANTAGE	21-Mar-23 10:32	16-Apr-23 10:32	27.167	11-Mar-23 00:00
QINBO	COBUN	CN23270306	MSC ALRIGA	21-Mar-23 10:39	18-Apr-23 10:39	27.745	11-Mar-23 00:00
QNSHK	COBUN	CH5503031	MSC TRIESTE	24-Mar-23 14:06	25-Apr-23 14:06	12.24	18-Mar-23 00:00

- ❖ **PUSAN: CUIDADOS INTENSIVOS**
 - Consolidado CKR 211334 (27.167 CBM's) CUTT OFF: 11/03, ETD:21/03
- ❖ **SHANGHAI: OK**
 - Los consolidado para la W10 se encuentran con el suficiente volumen para salir sin ninguna novedad
- ❖ **NINGBO: CUIDADOS INTENSIVOS**
 - Consolidado CCN 2370306 cuenta con (27.745 CBM's) CUT OFF: 11/03/23 ETD: 21/03
- ❖ **SHENZHEN: ALERTA**
 - Consolidado CHS 503031 Cuenta con (12.24 CBM's) CUT OFF: 18/03/23 ETD: 24/03

Figura 3. Ajustes diseño reporte de volúmenes de importación.

EXT.David Sanabria
To Cesar Correa - DSV; CO.supervisors; Nathaly Orrego - DSV; Gloria Sanclemente - DSV;
 Alejandra Hermida - DSV; CO Operations PEI; CO.seaimport.bogota; +6 others
Cc co.procurement.lcl@co.dsv.com; Pedro Kipper - DSV; Natalia Lenis - DSV

Con el fin de recibir su apoyo con el área comercial y revisar los volúmenes que se requieren para los cierres semanales de los Consolidados de IMPO. Relacionamos informe para la W27-2023, ver líneas abajo.

Lead Port	Discharge Port	Reference	Type	Vessel	CUT OFF	Departure (Estimated)	Arrival (Estimated)	Total Vol.	VU
CNSHK	COBUN	CHS528553	AGT	MSC NOA ARIELA	07-Jul-23 00:00	14-Jul-23 11:35	15-Aug-23 11:35	38.94	M3
KRPUS	COBUN	ORC221515	AGT	CMA CGM OSIRIS	07-Jul-23 00:00	14-Jul-23 20:00	07-Aug-23 19:00	82.76	M3
CNSHA	COBUN	CN2487503	AGT	CMA CGM J. ADAMS	08-Jul-23 00:00	15-Jul-23 00:00	14-Aug-23 19:00	69.28	M3
CNSHA	COBUN	CN2486547	AGT	COYHAQUE	11-Jul-23 00:00	18-Jul-23 00:01	13-Aug-23 22:00	47.14	M3
KRPUS	COBUN	ORC222194	AGT	COYHAQUE	11-Jul-23 00:00	18-Jul-23 14:16	13-Aug-23 14:16	23.94	M3
CNIBO	COBUN	CN2487222	AGT	CMA CGM ARGENTINA	12-Jul-23 00:00	19-Jul-23 16:46	21-Aug-23 16:46	4.57	M3
CNSHK	COBUN	CHS529512	AGT	MSC KANOKO	14-Jul-23 00:00	21-Jul-23 11:30	22-Aug-23 11:31	17.30	M3
CNSHG	COBUN	CN2487514	AGT	CMA CGM ARGENTINA	14-Jul-23 00:00	21-Jul-23 12:00	21-Aug-23 19:00	39.30	M3
CNSHG	COBUN	CN2487358	AGT	SEASPAN BELLWETHER	17-Jul-23 00:00	24-Jul-23 11:20	27-Aug-23 11:20	11.10	M3
KRPUS	COBUN	ORC222738	AGT	NAVARINO	17-Jul-23 00:00	24-Jul-23 16:25	20-Aug-23 16:25	0.00	M3
CNIBO	COBUN	CN2453607	AGT	TO BE NOMINATED	18-Jul-23 00:00	25-Jul-23 09:37	22-Aug-23 09:37	0.00	M3
CNIBO	COBUN	CN2487317	AGT	CMA CGM ALEXANDER VON HUMBOLDT	19-Jul-23 00:00	26-Jul-23 17:25	30-Aug-23 17:25	5.69	M3
CNSHG	COBUN	CN2490387	AGT	CMA CGM ALEXANDER VON HUMBOLDT	21-Jul-23 00:00	28-Jul-23 12:00	30-Aug-23 17:00	0.00	M3
KRPUS	COBUN	ORC222739	AGT	SEASPAN BELLWETHER	24-Jul-23 00:00	31-Jul-23 16:27	27-Aug-23 16:27	80.00	M3
CNSHA	COBUN	CN2491106	AGT	CMA CGM LIBERTY	28-Jul-23 00:00	04-Aug-23 12:00	04-Sep-23 12:00	8.00	M3

17

Figura 4. Ajustes adición consolidados de Europa, centro América y estados unidos.



Fuente. Elaboración propia

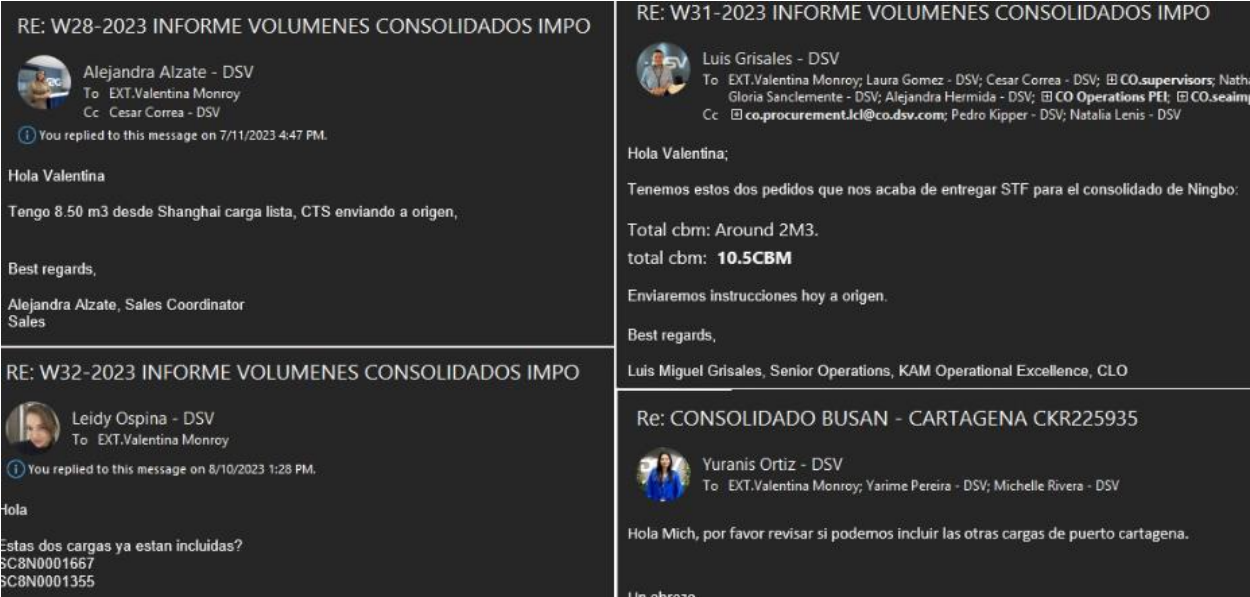
Conclusiones

Gracias al apoyo del informe, hemos logrado emplearlo como una herramienta altamente efectiva para comunicar información a toda la empresa, especialmente al equipo comercial, de una manera más clara, concisa y visualmente atractiva, facilitando su comprensión incluso para el personal nuevo.

Este informe se ha convertido en una herramienta preciada para los miembros del equipo comercial al tomar decisiones y desarrollar estrategias. Les permite ofrecer a los clientes una variedad de opciones para el manejo de sus cargas, lo que mejora significativamente nuestra capacidad para satisfacer sus necesidades y expectativas.

Además, hemos observado un progreso notable en la comunicación entre el equipo LCL y el equipo comercial junto un incremento considerable en los volúmenes de importación desde Asia de marzo a junio. En varias ocasiones, los miembros del equipo comercial han respondido a estos correos para validar las cargas de sus clientes (figura 7), colaborando con nosotros para evaluar la mejor opción y así maximizar el rendimiento de sus operaciones de importación.

Figura 5. Respuesta de comerciales a los reportes semanales.

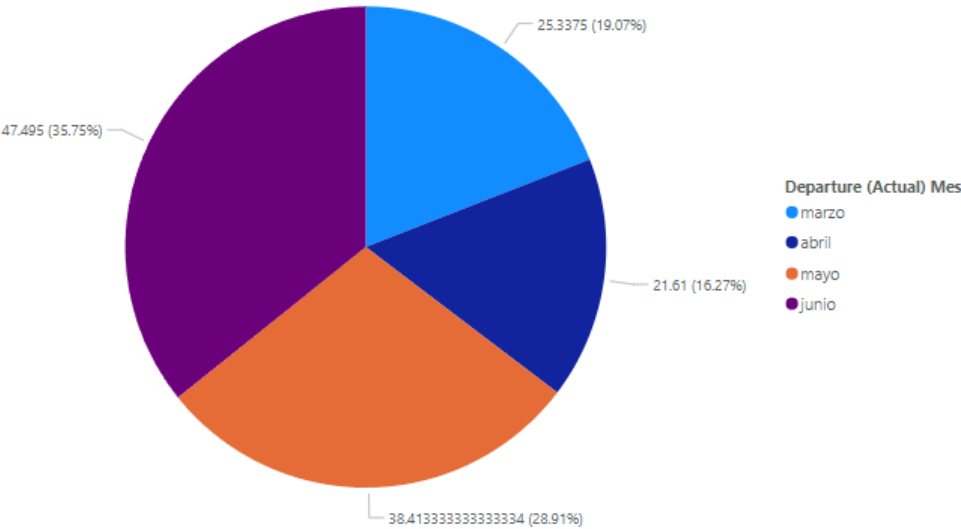


Fuente. Elaboración propia

Anexos

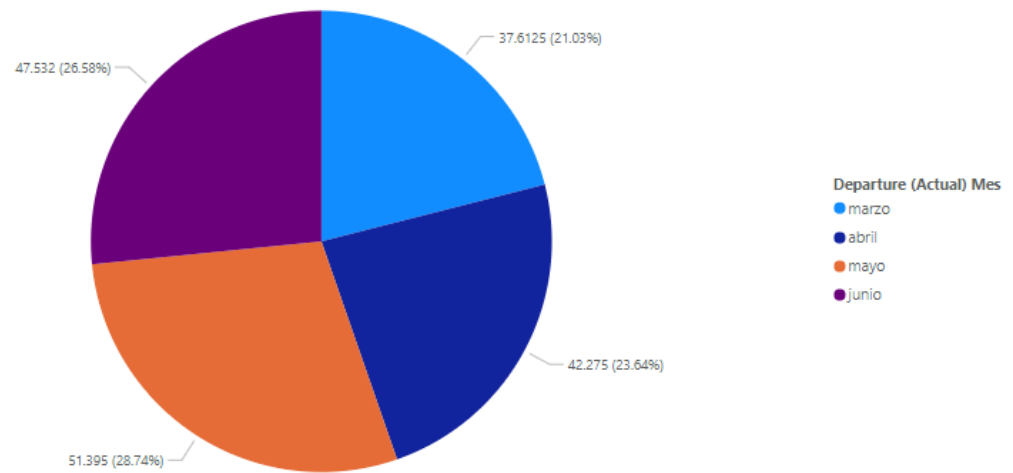
Shenzhen, China (2023)

Promedio de Total Vol. por Mes



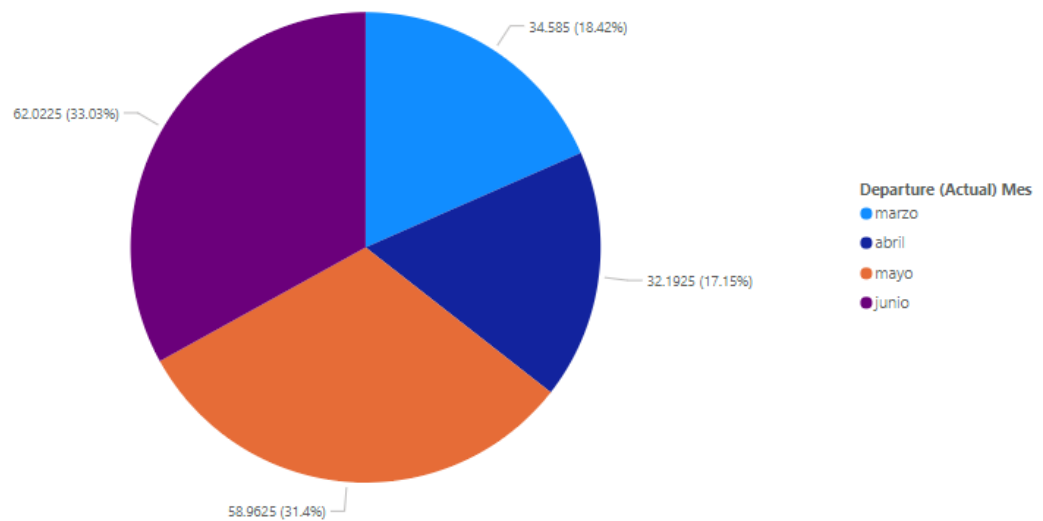
Ningbo, China (2023)

Promedio de Total Vol. por Mes



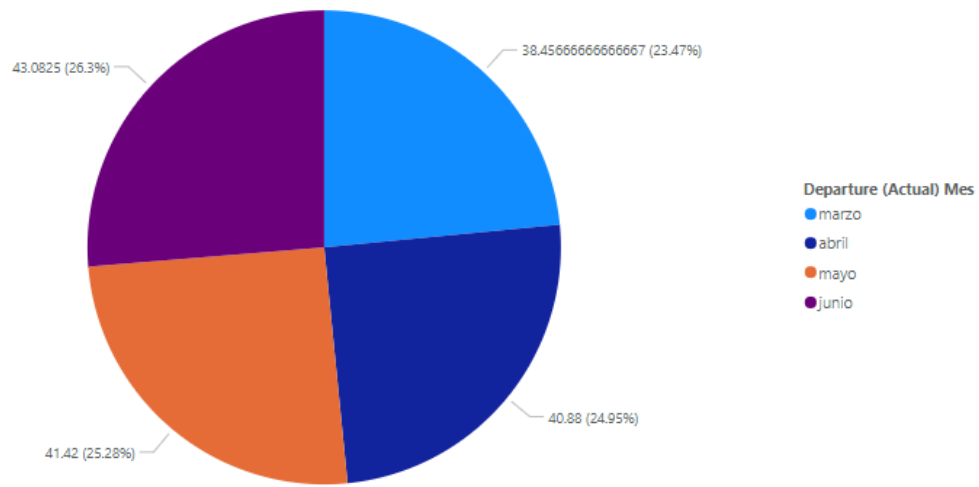
Shanghái, China (2023)

Promedio de Total Vol. por Mes



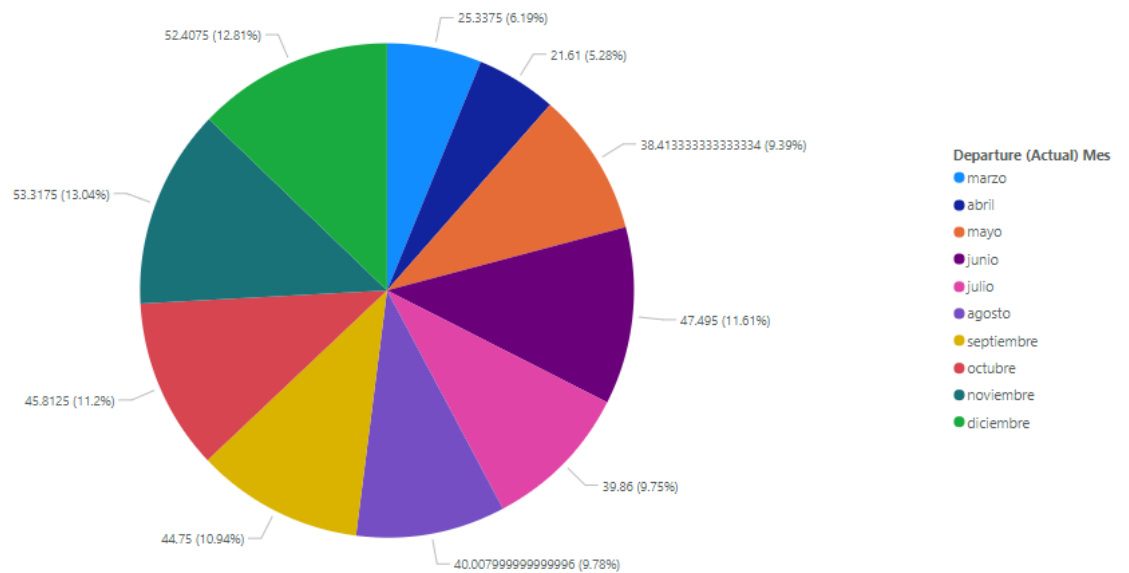
Busan, Corea del Sur (2023)

Promedio de Total Vol. por Mes



Histórico 2023 Shenzhen, China

Promedio de Total Vol. por Mes



Bibliografía

Andersen, J. B. (2022). DSV. Obtenido de <https://www.dsv.com/>

DSV Air & Sea (2023). DSV Colombia. DSV Air & Sea (2023) Teams Procurement & Pricing

DSV. (s.f.). Purpose and strategy. <https://www.dsv.com/en-gb/about-dsv/purpose-and-strategy>

DSV AIR & SEA. (August de 2022). DSV Historia. Obtenido de DSV Global Transport and Logistic: <https://www.dsv.com/es-es/sobre-dsv/historia>

Seguimiento de la Práctica Profesional

Programación de actividades



Fuente. Elaboración propia

Cumplimiento objetivos mensuales

CICLO	FECHA	ACTIVIDAD	LOGROS	DIFICULTADES
1 (MARZO)	Semana 1	Envió primer reporte miércoles	Aprendí a bajar información de Cargo Wise One y a leer comportamiento de los volúmenes	Sacar el tiempo para realizar la actividad teniendo en cuenta la carga de trabajo
	Semana 2	Envió reporte miércoles	Primeros mensajes de comerciales respondiendo el correo	Sacar el tiempo para realizar la actividad teniendo en cuenta la carga de trabajo
	Semana 3	Envió reporte miércoles con actualizaciones	Los altos cargos empezaron a tener en su radar los volúmenes de los consolidados	Preguntas complejas por parte de los supervisores
	Semana 4	Envió reporte miércoles y sacar promedio mensual por origen	Logré adaptar el reporte de volúmenes a mi operación normal	No se vieron grandes avances en el incremento del volumen
2 (ABRIL)	Semana 1	Envió reporte miércoles	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento. Reunión donde explique el reporte al equipo comercial.	
	Semana 2	Envió reporte miércoles	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	
	Semana 3	Envió reporte miércoles con actualizaciones	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	Sacar el tiempo para realizar la actividad teniendo en cuenta la carga de trabajo (reemplace vacaciones)
	Semana 4	Envió reporte miércoles y sacar promedio mensual por origen	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	
3 (MAYO)	Semana 1	Envió reporte miércoles	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	Ingreso nuevo personal equipo comercial
	Semana 2	Envió reporte miércoles	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	
	Semana 3	Envió reporte miércoles con actualizaciones	Cruce de correos con comerciales para evaluar la mejor opción y así maximizar el rendimiento.	Reiteración de las funciones del reporte de volúmenes a los comerciales nuevos
	Semana 4	Envió reporte miércoles y sacar	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento. Se	

		promedio mensual por origen	evidencia incremento en los volúmenes.	
4 (JUNIO)	Semana 1	Envío reporte miércoles	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	
	Semana 2	Envío reporte miércoles	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	
	Semana 3	Envío reporte miércoles con actualizaciones	Cruce de correos con comerciales para evaluar opciones y así maximizar el rendimiento.	
	Semana 4	Envío reporte miércoles y sacar promedio mensual por origen	Cruce de correos con comerciales para evaluar la mejor opción y así maximizar el rendimiento. Incremento de los volúmenes.	

Fuente. Elaboración propia