

Prácticas Profesionales en Maersk Logistics & Services

Laura Sofía Parra Villamil

Octavo Semestre

Estudiante Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás

2025

Prácticas Profesionales en Maersk Logistics & Services

Laura Sofía Parra Villamil

Tutor: Marco Tulio Urueña Bolaños

Universidad Santo Tomás

Logística y mejoramiento de procesos de eficiencia

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá

2025

Agradecimientos

Quiero expresar mis más sinceros agradecimientos a todas las personas que hicieron esta etapa de mi vida una experiencia maravillosa.

Agradezco de todo corazón a mi familia, especialmente a mis papas, por su apoyo infinito, sus palabras de aliento y amor, su paciencia, motivación constante y confianza en mí a lo largo de toda mi carrera y mis prácticas profesionales. De igual manera agradezco a mi hermana, qué aunque en la distancia, siempre estuvo presente con su respaldo constante, ánimo, motivación, compañía y sus mensajes de afecto.

También quiero agradecer a mis profesores de la Facultad de Negocios Internacionales y a la Universidad Santo Tomás, quienes me proporcionaron las bases necesarias para iniciar mi desarrollo profesional y laboral, por brindarme los conocimientos, herramientas y recursos, y por guiarme en la preparación para desempeñarme en el mundo laboral; especialmente a mi tutor de grado, por su orientación y retroalimentación.

Finalmente, agradezco a mi empresa Maersk Logistics and Services, pero especialmente al equipo de Maersk Project Logistics por brindarme la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales y permitirme aplicar los conocimientos adquiridos en un entorno real. Esta experiencia me permitió aprender y acercarme de manera directa al mundo de la logística. Agradezco especialmente a mi manager, por su guía, apoyo y orientación durante mis prácticas en Maersk, su disposición por compartir conocimientos, brindar retroalimentación constructiva y supervisar mi desarrollo profesional fue fundamental para mi aprendizaje.

Resumen:

El plan de mejora desarrollado durante las prácticas profesionales en Maersk Project Logistics (MPL) tuvo como objetivo optimizar el proceso de perfilamiento y creación de proveedores dentro del área de Procurement.

Durante el diagnóstico se identificaron demoras en los tiempos de respuesta, reprocesos y dificultades para acceder a la información de los proveedores, ocasionados por documentos técnicos basados en la trinorma (ISO 9001, 14001 y 45001), falta de estandarización y dependencia de procesos manuales.

Como solución, se diseñaron dos herramientas principales:

1. Instructivo de evaluación de proveedores, una guía clara y multilingüe (español, inglés y portugués) que explica paso a paso el diligenciamiento de los documentos requeridos, simplificando la comprensión de términos técnicos y reduciendo errores.
2. Plantilla de datos clave, que centraliza información esencial de cada proveedor (razón social, servicios, tarifas, contactos, entre otros) para facilitar el acceso de los equipos internos y agilizar la toma de decisiones.

La implementación de estas herramientas busca reducir los tiempos de respuesta, evitar reprocesos, mejorar el cumplimiento de los SLA y KPI del área, y fortalecer la relación con proveedores, aportando eficiencia y continuidad a la operación logística global.

Abstract:

This improvement plan was developed during a professional internship at Maersk Project Logistics (MPL) with the purpose of optimizing the supplier profiling and creation process within the Procurement department.

The initial analysis revealed delays in response times, rework, and limited access to supplier information, caused by highly technical documentation based on the ISO 9001, 14001, and 45001 standards, lack of process standardization, and reliance on manual procedures.

To address these issues, two key tools were created:

1. Supplier Evaluation Manual, a clear, step-by-step, and multilingual guide (Spanish, English, and Portuguese) that simplifies the completion of required documents, reduces errors, and improves understanding of technical requirements.
2. Key Data Template, a centralized database containing essential supplier information (company name, services, rates, contact details, etc.) that enables faster internal access and decision-making.

The implementation of these tools aims to reduce response times, minimize rework, improve SLA and KPI compliance, and strengthen supplier relationships, ultimately enhancing operational efficiency and supporting Maersk's global logistics performance.

Índice

Agradecimientos.....	3
1.0 Maersk Logistics & Services.....	5
1.1.1 Visión.....	5
1.1.1 Misión.....	5
1.1.1 Valores.....	5
1.1.2 Ubicación Geográfica.....	6
1.1.3 Estructura Organizativa.....	6
1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	7
1.1.4.1 Análisis DOFA.....	8
1.1.4.2.1 Debilidades:.....	8
1.1.4.2.2 Oportunidades:.....	8
1.1.4.2.3 Fortalezas:.....	8
1.1.4.2.4 Amenazas:.....	8
2.0 Planteamiento Central.....	9
2.1.1 Importancia del Trabajo de Prácticas Profesionales.....	9
2.1.2 Limitaciones del Trabajo de Prácticas Profesionales.....	9
2.1.3 Alcances del Trabajo de Prácticas Profesionales.....	10
2.2 Objetivo general.....	10
2.3. Objetivos específicos:.....	11
3.0 Contenido del Plan de Mejora:.....	11
3.1 Conclusiones.....	13

1.0 Maersk Logistics & Services

Desde los inicios de Maersk como compañía naviera hasta convertirse en un Integrador Global de Logística. Fundada el 16 de abril de 1904, en medio de la segunda revolución industrial, AP Møller, inició en el transporte marítimo de pasajeros, pero deseoso de ampliar su flota más allá de los modestos tres buques con los que contaba en el momento, decidió emprender su propio camino al fundar la Steamship Company en 1912.

La consolidación de AP Møller - Maersk como una compañía naviera líder en Dinamarca se dio gracias a las favorables circunstancias comerciales y marítimas que emergieron de la Primera Guerra Mundial, el negocio empezó a expandirse rápidamente y a través de los años amplió sus inversiones en otras actividades industriales; en los años 50's y 70's AP Møller transportaba principalmente petróleo crudo en buques cisterna de Maersk, a países pequeños en el comercio mundial, aún no contaban con una presencia relevante en el comercio internacional. Pero esto cambió con la contenerización, en 1975 el primer buque portacontenedores zarpó de EEUU, cargando 385 contenedores, lo que pronto se convertiría en una revolución de la industria naviera.

Ya para 2015 AP Møller - Maersk se convirtió en un conglomerado con actividades de transporte marítimo, terminales logística, petróleo y gas, y actividades offshore, abarcando más de 130 países, denominándose ahora un Integrador Global de la Logística. (*Explore Our History*, s. f.)

1.1.1 Visión

“Creemos en un mundo integrado. Un planeta. Conectado hasta el final” (Maersk)

- “En Maersk, nuestra visión es transformar el flujo de alimentos, bienes, información y materiales que sostienen a las personas, las empresas y las economías de todo el mundo. Posibilitar el intercambio de ideas, cultura y confianza que permiten un mundo verdaderamente integrado que aporta valor para todos. Es una actitud y una promesa. Nuestro compromiso es conectar y simplificar la logística global beneficiando a las empresas, la sociedad y nuestro planeta. Y esto es lo que se requiere para lograrlo.”

1.1.1 Misión

- Nuestra misión es proveer soluciones logísticas innovadoras creando valor para nuestros clientes y accionistas, promoviendo una cultura de alto desempeño en un ambiente de trabajo seguro y motivador. (Maersk)

1.1.1 Valores

Maersk es una organización, pionera en la industria, se construyó bajo un reconocido legado de constante éxito y crecimiento. Su legado y sus valores guían a Maersk día a día para así garantizar una futura permanencia en el mercado

- Cuidado constante
- Humildad
- Nuestros empleados
- Integridad

- Nuestro Nombre

(*Maersk Core Values*, s. f.)

1.1.2 Ubicación Geográfica

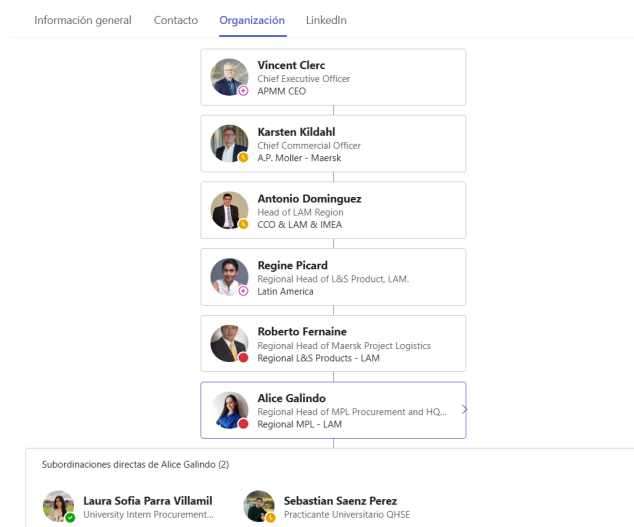
Maersk es una empresa global con operaciones en múltiples países y regiones alrededor del mundo. Su sede principal se encuentra en Copenhague, Dinamarca. Sin embargo, la compañía tiene una presencia significativa en diversas áreas geográficas, incluyendo:

1. **Europa:** Maersk tiene oficinas y operaciones en varios países europeos, incluyendo el Reino Unido, Alemania, Francia, los Países Bajos y más.
2. **América del Norte:** La empresa opera en Estados Unidos, Canadá, México, ofreciendo servicios de logística y transporte.
3. **América Latina:** Maersk también tiene presencia en varios países de América Latina, como Colombia, Brasil, Chile y Panamá.
4. **Asia:** Maersk cuenta con una fuerte presencia en Asia, incluyendo China, India, Japón y otros países del sudeste asiático.
5. **África:** La compañía opera en varios países africanos, proporcionando servicios logísticos a través del continente.
6. **Oceanía:** También tiene operaciones en Australia y Nueva Zelanda.

La ubicación geográfica de Maersk permite a la empresa ofrecer soluciones logísticas integradas a nivel mundial, adaptándose a las necesidades específicas de cada mercado local mientras mantiene un enfoque global.

La oficina de Maersk en Bogotá, se encuentra ubicada en el Edificio Centro Empresarial Colpatria, No.53ª-45, Cl 127 A #401B Torre 2. Además de su sede en Bogotá, Maersk cuenta con presencia en Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Santa Marta y tiene su propio centro logístico en Funza. (*Maersk Project Logistics*, s. f.)

1.1.3 Estructura Organizativa



MPL está estructurado en un modelo global que se replica a nivel regional. La gobernanza se realiza desde un centro (CEN) mientras que las operaciones se ejecutan a nivel regional con recursos posicionados en áreas específicas según sea necesaria.

- Global Head of MPL
- Regional Heads of MPL
- Equipos funcionales:
 - Procurement & QHSE
 - Continuous Improvement Lead
 - Growth Enablement Lead
 - Operations Agent
 - Master Data

Su estructura organizativa permite una respuesta ágil a las necesidades del cliente mientras mantiene altos estándares de calidad y cumplimiento normativo. (*Maersk Project Logistics*, s. f.)

1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Maersk Project Logistics (MPL) es un departamento dinámico que combina diversas capacidades logísticas para ofrecer soluciones integradas para proyectos, así como servicios especializados en áreas como energía renovable, ayuda humanitaria y logística gubernamental.

MPL opera bajo una estrategia de integración que busca profundizar las relaciones estratégicas con los clientes clave al satisfacer todas sus necesidades de la cadena de suministro. Esto incluye la planificación, orquestación y transporte especializado de carga según las condiciones únicas de cada proyecto. MPL combina capacidades heredadas de Specialized Project Logistics (SPL), Special Cargo (SPC) y Martin Bencher para ofrecer un valor único a través de productos diferenciados (*Maersk Project Logistics*, s. f.)

La rama de MPL en la cual se desarrollaron las prácticas profesionales es el departamento de Procurement, este rol desempeña un papel crucial en la gestión de la cadena de suministro y en la obtención de servicios y productos necesarios para las operaciones logísticas. Mis principales funciones y responsabilidades dentro del equipo fueron:

- Asistencia en la evaluación de proveedores: Ayudar en la recopilación y análisis de información sobre proveedores potenciales, incluyendo su capacidad, calidad y cumplimiento normativo, asegurando que se alineen con nuestro sistema integrado de gestión.
- Soporte en negociaciones: Coordinar reuniones con proveedores y participar dándoles seguimiento y apoyo en el diligenciamiento de los documentos para evaluación de Procurement y QHSE para poder vincularlos y crearlos en sistemas.
- Gestión de documentación y reportes: Organizar y mantener registros precisos de documentos relacionados al perfilamiento de los proveedores y así mismo dar informes sobre el estatus de cada uno de los proveedores.
- Interacción con equipos internos: Trabajar junto a otros departamentos como Operaciones y QHSE, para optimizar procesos, participación en reuniones para discutir necesidades específicas del equipo y estrategias de mejora.

1.1.4.1 Análisis DOFA

1.1.4.2.1 Debilidades:

- Procedimientos manuales que ralentizan la vinculación de los proveedores, especialmente en la evaluación y aprobación de estos, afectando la eficiencia operativa y evaluativa de los proveedores.
- Dependencia de herramientas tradicionales y complicadas de entender en lugar de soluciones avanzadas.
- Falta de estandarización en algunos procesos, especialmente en la gestión de proveedores, donde no hay un tiempo definido para la evaluación y vinculación. Muchos proveedores tardan demasiado en responder, lo que retrasa el proceso y provoca que algunos sean descartados por la demora en los tiempos de respuesta.

1.1.4.2.2 Oportunidades:

- Creciente demanda del mercado por proveedores logísticos y soluciones más eficientes, lo que impulsa a la empresa a establecer tiempos estándar en la evaluación de proveedores y agilizar los procesos de aprobación.
- Fortalecimiento de estrategias de análisis de datos para mejorar la evaluación de proveedores y agilizar la toma de decisiones.
- Implementación de capacitaciones para mejorar el uso de herramientas digitales, como plataformas de gestión de proveedores, sistemas ERP y herramientas de automatización, para reducir la dependencia de procesos manuales y agilizar la búsqueda activa de los equipos.

1.1.4.2.3 Fortalezas:

- Colaboración con clientes y socios para mejorar la experiencia del usuario y fortalecer el inicio de la cadena de suministro con tiempos de respuesta más eficientes para vinculación.
- Innovación tecnológica constante en el sector logístico, impulsando la optimización de procesos y la automatización de tareas repetitivas.
- Red de operaciones global que permite una mayor flexibilidad en la logística y acceso a una amplia cartera de proveedores estratégicos.
- Capacidad de adaptación a cambios en el mercado mediante estrategias de digitalización y optimización de procesos internos.

1.1.4.2.4 Amenazas:

- Competencia creciente con soluciones digitales más automatizadas, lo que exige a la empresa optimizar sus procesos internos y reducir tiempos de respuesta.

- Cambios en las regulaciones globales que afectan la operación, incluyendo requisitos más estrictos en la gestión de proveedores.
- Riesgos asociados a la seguridad cibernética y la protección de datos, lo que podría comprometer información clave en la gestión de proveedores y procesos internos.
- Posible pérdida de proveedores estratégicos debido a demoras en los procesos de evaluación y vinculación.

2.0 Planteamiento Central

El problema principal observado e identificado durante el periodo de prácticas profesionales fue la demora en el perfilamiento de los proveedores ocasionada por el tecnicismo de los documentos requeridos para dar inicio a la creación en sistemas y por políticas internas de Maersk. Este proceso está centralizado garantizar que nuestra red de proveedores esté alineada según nuestro sistema de gestión, lo cual, cada sección estaba enfocada en la trinorma buscando conocer en cada uno de los aspectos de Calidad (9001), Medio Ambiente (14001) y Seguridad y Salud en el Trabajo (45001), verificando los procedimientos y monitoreos que cada uno de los proveedores tenían para cada uno de los aspectos solicitados.

Adicionalmente, dentro del departamento se presentaban dificultades para llevar un recuento actualizado de los proveedores ya perfilados, así como centralizar y acceder a toda la información de contacto. Los equipos de Solution Design y Growth Enablement son los encargados de establecer las relaciones comerciales y elaborar las cotizaciones lo que para estos equipos es indispensable contar con acceso y fácil visualización de los detalles generales de cada proveedor, lo que por ende, dificulta que se consiguiera rápida, oportuna y eficientemente al vendor indicado para que el equipo de operaciones ejecute la operación, dieran solución y cumplimiento a la necesidad del cliente.

2.1.1 Importancia del Trabajo de Prácticas Profesionales

El análisis y optimización de procesos internos que he identificado en Maersk son fundamentales para mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio. La implementación de estrategias para la automatización y estandarización de procesos permitirá reducir errores, mejorar la productividad y fortalecer la posición competitiva de la empresa. Para mí como estudiante, este trabajo representa una oportunidad para aplicar mis conocimientos teóricos en un entorno empresarial real y desarrollar habilidades clave en gestión y análisis de procesos.

2.1.2 Limitaciones del Trabajo de Prácticas Profesionales

Entre las principales limitaciones de este trabajo se encuentra la disponibilidad de tiempo para aprobación de realización de cambios dentro de la organización, ya que al tratarse de temas con

información sensible y la disponibilidad de tiempo de los managers para realizar la debida revisión y comentarios sobre él mismo. Además, la implementación de soluciones tecnológicas avanzadas requiere aprobaciones corporativas y una revisión constante de buen funcionamiento de estas herramientas. Adicionalmente, en el tema de perfilamiento de proveedores, además de sus tiempos prolongados de respuestas se ha observado que, a pesar de la asistencia continua (por correo y reuniones), algunos proveedores siguen enviando la documentación incompleta o con errores, lo que afecta el cumplimiento de los KPI's establecidos por el departamento, generando retrabajo y alargando el proceso de vinculación.

2.1.3 Alcances del Trabajo de Prácticas Profesionales

El alcance que se busca con este trabajo de prácticas es poder mejorar los tiempos que se tienen en los indicadores de rendimiento establecidos por el departamento para la creación de proveedores, con el fin de reducir los reprocesos y satisfacer las necesidades operativas del equipo de Maersk Project Logistics. Para lograr esto, se desarrollará un instructivo que guíe a los proveedores, donde les permitirá acceder a las aclaraciones a las dudas más frecuentes e información solicitada, de una manera más ágil, y así poder realizar el perfilamiento en tiempos más acercados a los KPI's. Está es una de las partes fundamentales para que se desarrolle la operación, dado que al contar con una red de proveedores aprobados y creados en los sistemas internos de Maersk, se permite ofrecer y cumplir con soluciones logísticas integrales (end-to-end solutions) a los clientes.

Así mismo se busca poder garantizar que el equipo pueda acceder de manera eficiente a la información relevante de todos los proveedores ya perfilados y aprobados, facilitando así el inicio ágil y ordenado de los procesos operativos.

2.2 Objetivo general

Mejorar el proceso de perfilamiento y creación de los proveedores según las normas y requerimientos de cada sistema local de Maersk, mediante la implementación de un instructivo que permitirá optimizar los tiempos de respuesta, reducir reprocesos y garantizar el cumplimiento de todos los requisitos operativos necesarios. Este instructivo busca facilitar a los proveedores la comprensión de los tecnicismos del documento de evaluación, fomentando la entrega completa de la información requerida y así simplificar el proceso de evaluación y perfilamiento.

Además, se establecerá un sistema dentro del equipo que permite la visualización de todos los datos relevantes de los proveedores, asegurando la continuidad de las operaciones y facilitando el contacto con los proveedores según cada necesidad.

2.3. Objetivos específicos:

- Analizar el proceso actual de creación y perfilamiento de los proveedores, teniendo en cuenta los indicadores de rendimiento y los SLA, identificando oportunidades de mejora en la eficiencia del proceso y en tiempos de respuesta, evitando reprocesos.
- Diseñar e implementar un instructivo que contenga toda la información estructurada y detallada para facilitar la entrega correcta y completa de la documentación solicitada, y de igual forma asegurar el acceso a los datos importantes de cada uno de los proveedores ya perfilados.
- Identificar por cada región de latinoamérica, la documentación requerida para la aprobación y creación en los sistemas, con el fin de incluirlo de manera estructurada en el instructivo.
- Optimizar el proceso de acceso a los equipos de Solution Design y Growth Enablement para garantizar el acceso a los proveedores aprobados y a todos los datos para la ejecución de él inicio de las operaciones.

3.0 Contenido del Plan de Mejora:

Con el fin de mejorar la eficiencia operativa y así mismo la satisfacción de nuestra red de proveedores, este plan de mejora tiene como propósito optimizar los procesos de evaluación, perfilamiento y creación de los proveedores, para lograr esto, se implementara un instructivo de evaluación de proveedores, que facilitara la comprensión de los documentos de evaluación, con un diseño estructurado permitiendo que sea más fácil la comprensión de cada punto, y así mismo sobre la documentación adicional que se necesita para registrarlos dentro de nuestros sistemas.

Tras analizar el proceso actual de perfilamiento, evaluación y vinculación de los proveedores, se identificaron varios puntos que afectan la eficiencia y los tiempos establecidos para garantizar el cumplimiento de los procedimientos operativos internos (IOP). Este proceso consiste a través de emails, enviarles un correo de presentación mostrando interés en vincularlos como proveedores de Maersk Project Logistics, enviandoles unos documentos estándar de evaluación de proveedores, usados por todo MPL Global, documentos que fueron realizados desde center (casa matriz), y traducidos a todos los idiomas. Las preguntas que contienen estos documentos pueden llegar a ser muy técnicas para los proveedores, ya que aunque el documento este basado en la trinorma (ISO 9001, 14001, 45001) sabemos que no todos los proveedores cuentan con estas certificaciones, por lo cual buscamos que la gran mayoría de todas las preguntas esten bien contestadas y que nos describan o adjunten los procedimientos que como empresa tienen establecidos, aquí es cuando muchos de los vendors presentaban dificultades, muchas dudas, por lo que permanecíamos en constante comunicación, agendando reuniones o solucionando dudas por medio del correo. Aquí es cuando

surge el diagnóstico del proceso actual, ya que este presenta demasiadas limitaciones, retrasos y reprocesos con cada uno de los proveedores, impactando directamente a los tiempos de los indicadores y afectando el rendimiento de departamento, ya que a pesar de las constantes reuniones, llamadas de recordatorios e intercambio de correos, el problema continuaba, y la urgencia que se tenía de perfilamiento de algunos proveedores persistía, pero sin los documentos diligenciados de forma correcta, la falta de documentación adicional para creación en sistemas y la demora en respuesta de parte de los proveedores, no se podía cumplir con las metas trazadas en el equipo de Procurement. Además, para que los demás equipos pudieran entrar en contacto con los proveedores que ya tenían concepto positivo en su perfilamiento, se estaban presentando reprocesos teniendo que averiguar a través del equipo de procurement los datos e información relevante de cada uno.

Es por esto, que para abordar las áreas críticas de esta problemática, se decidió implementar un instructivo, muy específico y aclaratorio, para que los proveedores puedan usarlo como guía y resolución de dudas de cada uno de los puntos de los documentos de evaluación, así mismo resaltar los objetivos e importancia de todo este proceso. Este instructivo se diseñó específicamente para que sirviera a todos y cada uno de los proveedores de cada región, siendo muy específico y aclaratorio, con cada sección de los documentos. El documento quedó diseñado de la siguiente manera:

- Introducción y bienvenida al proceso de evaluación de proveedores de MPL.
- Presentación de los objetivos e importancia de la vinculación.
- Documentación requerida obligatoria, especificaciones generales.
- Documentación general obligatoria para cada país.
- Instrucciones de diligenciamiento de los documentos de MPL:
 - NDA
 - Código de conducta
 - Evaluación de proveedores categoría transporte o relacionados
 - En este apartado se realizó una breve explicación de cada una de las secciones y las preguntas que contiene cada enfoque ya sea calidad, medio ambiente y salud y seguridad en el trabajo.

Estas secciones, se diseñaron específicamente después de haber analizado las falencias recurrentes dentro del proceso de perfilamiento, evaluación y creación, ya que se evidenciaron los puntos a mejorar para poder diseñarlos y dar una solución efectiva para el proceso. Así mismo como se tenía una red de proveedores tan amplia por toda latinoamérica, se realizó su respectiva traducción a los tres idiomas estándares de la región, español como idioma predominante, inglés y portugués, dando así mayor alcance e impacto para el área de Procurement.

Adicionalmente, para mejorar el conocimiento de los datos de los proveedores ya perfilados, se diseñó un template donde se incluía toda la información relevante para el equipo, donde dentro de los más importante encontraban los siguientes puntos:

- Razón Social y nombre comercial del proveedor
- Número de identificación fiscal de la empresa.
- País
- Entidad en la que se creó en sistemas.
- Extendido a CW (software para empresas de logística)
- Crédito de días otorgado para pago.
- Código del vendor (se le asigna cuando está creado en sistemas)
- Servicios que presta la empresa
- Datos de contacto: nombre, teléfono, email.
- Tarifas
- Autorizados para hacer aduanas para MPL (SÍ o NO)

Esta plantilla se implementó con el propósito de dar aviso al equipo de manera efectiva y estructurada sobre la creación y la obtención de un concepto positivo en el proceso de perfilamiento de un proveedor. De esta forma, el equipo cuenta con todos los datos necesarios para iniciar y dar continuidad a los siguientes pasos del proceso operativo.

Además, la plantilla permite centralizar la información más relevante de cada proveedor, facilitando su acceso y consulta de los equipos de Solution Design y Growth Enablement. Este proceso ayudó a minimizar reprocesos, dando en un solo informe toda la información importante que estos equipos necesitan.

3.1 Conclusiones

- Durante la realización de las prácticas profesionales se logró identificar y analizar el proceso actual de perfilamiento y creación de los proveedores, evaluando los indicadores de rendimiento y los SLA (Service Level Agreements). Esto permitió hacer un análisis detectando oportunidades de mejora en la eficiencia de este proceso, especialmente mejorando los tiempos de respuesta y reduciendo los reprocesos.
- Se diseñó e implementó un instructivo detallado y estructurado que facilita la comprensión de los tecnicismos del documento de evaluación de proveedores, asegurándonos que estos entreguen la documentación e información completa. Este instructivo ayudó a simplificar el proceso de evaluación y perfilamiento, haciendo una mejora en el flujo de trabajo del equipo.
- Se implementó una plantilla como sistema de visualización de datos de los proveedores dentro del equipo, asegurando el acceso rápido y confiable a la información relevante, facilitando todo el proceso de operación y el contacto con los proveedores según las necesidades de cada proyecto.

- Las acciones realizadas durante el periodo de prácticas profesionales, contribuyeron a optimizar la eficiencia del proceso de perfilamiento y creación de los proveedores, garantizando el cumplimiento de los requisitos operativos requeridos por Maersk, reduciendo los reprocesos y la mejora de los tiempos de respuesta.

4.0 Bibliografía:

- *Explore our history.* (s. f.). Maersk. <https://www.maersk.com/about/our-history/explore-our-history>
- *Maersk core values.* (s. f.). <https://www.maersk.com/about/core-values>
- *Maersk Project Logistics.* (s. f.). <https://mpl-cxhub.maersk.com/mpl-guru>
- *Maersk Project Logistics QHSE* (s. f.). <https://qhse.martin-bencher.online/?forcelogin>

5.0 Anexos:

Anexo 1: Portada del Instructivo de evaluación de proveedores en español, inglés y portugués.



Anexo 2: Plantilla para la presentación de información clave de proveedores.

The image shows a form template for 'MPL Supplier - [Supplier name]'. It includes a header with the Maersk logo and a title. Below the title, there is a section for 'Information Requested' and 'Provided Information'. The form contains various fields for supplier details, including Company Name, Brand Name, Company Type, Country, Tax ID, and Contact Information. It also includes a section for 'Supplier Information' with fields for 'Supplier Name', 'Supplier Address', 'Supplier Phone', and 'Supplier Email'. The form is designed to collect key information from suppliers for evaluation purposes.

5.0 Parte VI

Durante el periodo de prácticas profesionales en el departamento de Maersk Project Logistics, se realizaron diversas actividades relacionadas con el perfilamiento y creación de los proveedores, realizando un seguimiento constante a través de llamadas y reuniones programadas. Así mismo en coordinación con los demás equipos del área, se realizó una revisión detallada de una operación en la parte de inventario con el cliente más importante que maneja nuestro departamento, “Vestas”.

Las actividades realizadas se organizaban según las prioridades mensuales del área, por lo que mi función, aunque era fija, requería que el practicante se adaptara a las necesidades cambiantes del departamento y a la logística. Esta dinámica fue clave para identificar oportunidades de optimización y mejora en cada etapa del proceso, contribuyendo al análisis y fortalecimiento de los procesos internos.

5.1 Ciclo 1: Enero - Febrero

- **Actividades:** Durante estos dos primeros meses se realizó el proceso de *Onboarding*, en el cual se completó diversos cursos sobre Maersk, incluyendo sus valores, reglas, historia, logros y demás. Así mismo se inició el proceso de enseñanza del manejo de los proveedores, lo que consistió principalmente en conocer los procedimientos internos, los sistemas utilizados y la estructura del flujo del trabajo del departamento con los IOP.
- **Logros:** Se finalizó con éxito los cursos de inducción de Maersk, comprensión de la estructura organizacional y el flujo de trabajo del departamento.
- **Dificultades:** Adaptación al nuevo entorno corporativo y a un ambiente tan cambiante como lo es la logística.

5.2 Ciclo 2: Marzo - Abril

- **Actividades:** Se inició con el proceso de creación y perfilamiento de los proveedores, asumiendo un número considerable para iniciar desde cero su gestión. Esto incluyó contactarlos, darles seguimiento y finalizar sus procesos de vinculación. Además, se comenzó a identificar los posibles puntos de mejora dentro del flujo del trabajo.
- **Logros:** Incorporación exitosa en el proceso de vinculación y creación desde el inicio de la gestión, se identificó preliminarmente algunas oportunidades de mejora para el trabajo de grado.
- **Dificultades:** Manejo de la carga laboral simultáneamente asociada a los proveedores, coordinación con proveedores que presentaban la documentación e información incompleta.

5.3 Ciclo 3: Mayo - Junio

- **Actividades:** Se realizó el inventario para el cliente “Vestas” revisión de procesos y archivos relacionados a la carga proyecto de este. Asimismo, en el manejo de los proveedores, se logró una mayor fluidez en el contacto y revisión de los documentos, lo que permitió identificar fallas en el sistema y resaltar oportunidades de mejora para optimizar los procesos internos.
- **Logros:** Se completó la revisión del inventario y revisión de los procesos y archivos asociados a la carga del cliente, se mejoró la fluidez de la gestión de proveedores, y se identificó puntos de mejora.
- **Dificultades:** Adaptación de procedimientos complejos y a los requerimientos específicos del cliente, y el manejo de las inconsistencias en la documentación de los proveedores.