

Informe final prácticas profesionales

Jhon Esteban
Giraldo Vargas
Negocios
Internacionales

Universidad Santo
Tomas sede
Medellín

**Informe final de prácticas profesionales: Plan de mejora en el departamento de pricing de
Kompass cargo**

Jhon Esteban Giraldo Vargas

Negocios internacionales

Universidad Santo Tomas, sede Medellín

**Informe presentado como requisito parcial para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales.**

Medellín, Colombia -2026

Resumen

Mis prácticas profesionales en Kompassc represento una experiencia sumamente enriquecedora y de un valor incalculable para mi formación como profesional en el área de Negocios Internacionales. desempeñarme como analista de pricing me permitió comprender de manera directa la complejidad y el dinamismo de la cadena de suministro global; abarcando operaciones aéreas, marítimas y terrestres. tanto a nivel nacional en los Estados Unidos como internacionalmente.

A lo largo de este ciclo las practicas han sido excelentes, desde el primer día se sintió la genuina disposición de parte de todo el equipo, las ganas de ayudarme en los procesos e instruirme correctamente fue impecable; ese acompañamiento constante no solo facilito mi aprendizaje y mi análisis de tarifas, sino que también me brindo una perspectiva real sobre la comunicación y el trabajo en equipo en el sector logístico.

Agradecimientos

Quiero agradecer profundamente a Dios, a mi familia y seres queridos por su apoyo incondicional en cada paso de esta etapa universitaria.

De manera muy especial, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todo el equipo de Kompass cargo, que desde el primer día me recibieron con calidez y mucha paciencia, lo cual me ayudo bastante para fortalecer mis conocimientos y aprender cosas nuevas.

Introducción

Para nadie es un secreto que pasar de las aulas universitarias al mundo real no es un paso sencillo, es un reto bastante grande que enfrentamos como estudiantes y este informe es el reflejo de este proceso; compartiré la experiencia vivida durante las prácticas profesionales en Kompass cargo, un cargo donde pude llenarme de conocimiento y entrar de lleno al dinámico mundo de la Logística internacional como analista de pricing.

Índice

- Portada y contraportada
- Resumen
- Agradecimientos
- Introducción
- Índice

La empresa

- Aspectos generales
- Mision, vision y valores
- Ubicacion geografica
- Estructura organizativa
- Unidad o departamento en el que se desarrolla la practica
- Analisis DOFA

Planteamiento de plan de mejora

- Planteamiento central del informe
- Importancia, limitaciones y alcances
- Objetivo general
- Objetivos especificos

Contenido plan de mejora

- Propuesta de mejora
- Conclusiones
- Bibliografia
- Anexos

Seguimiento prácticas profesionales

- Programación de actividades realizadas
- Cumplimiento de objetivos trazados por mes
- Ciclos (1,2,3 y 4)

La empresa

Aspectos generales

Kompass cargo se consolidó como un operador logístico internacional de tipo boutique con base en la ciudad de Miami, Florida, destacándose por ofrecer un servicio cercano, ágil y altamente personalizado que combina la cobertura de una gran red global con la atención directa que otras grandes empresas pasan por alto, la empresa brinda soluciones logísticas de extremo a extremo, abarcando transporte terrestre, aéreo y marítimo, además de encargarse de la emisión de documentación que requieran los diferentes clientes, ya sea aduana, impuestos, nacionalización de la carga. podemos manejar distintos tipos de mercancías, desde mercancía peligrosa hasta alimentos con su debida regulación; manejamos operaciones complejas en la Logística internacional como son las triangulaciones, se coordinan flujos de cargas sin necesariamente tocar el territorio estadounidense

Misión, visión y valores

Misión

Proveer soluciones logísticas integrales y personalizadas de transporte internacional y nacional (marítimo, aéreo y terrestre), simplificando la cadena de suministros de nuestros clientes a través de un servicio ágil, transparente y con un enfoque humano. Nos comprometemos a gestionar cada carga, desde operaciones generales hasta complejas, aduanas y triangulaciones, con el más alto estándar de eficiencia, convirtiéndonos en un socio estratégico confiable para el crecimiento global de las empresas

Visión

Ser reconocidos en el mercado estadounidense e internacional como el freight forwarder boutique de referencia, distinguidos por nuestra capacidad de adaptación tecnológica, excelencia operativa y la cercanía de nuestro equipo humano, expandiendo nuestra red global sin perder el compromiso con la atención personalizada

Valores

Cercania y calidez humana; creemos en las relaciones reales, conocemos cada carga y cada cliente de manera individual, priorizando un trato empatico y accesible

Transparencia operativa: Mantenemos informados a nuestros clientes en tiempo real, garantizando visibilidad total en cada etapa del proceso logistico y en los tiempos de respuesta.

Agilidad y eficiencia: Respondemos con rapidez y flexibilidad ante los retos del mercado y las complejidades de la carga, ofreciendo soluciones directas y evitando terceros innecesarios

Ubicación geográfica

Las oficinas principales y el centro operativo de Kompass cargo estan estratégicamente ubicados en el corazón del sector logistico del sur de Florida en Estados Unidos

Direccion exacta: 9950 NW 17th St., Doors 33-38 MIA7777, Doral, FL 33172, Estados Unidos

Estructura organizativa

- Administracion: Encargada de toma de desiciones gerenciales y la supervisión interna y externa del negocio.
- Operaciones: Responsable de la ejecucion, seguimiento y control de los embarques maritimos, aereos y terrestres, tambien aduanas y papeleo necesario, asegurando que la carga transcurra sin contratiempos, se encargan tambien de tener contacto constante con los clientes y tenerlos al tanto
- Pricing: Departamento encargado de analizar las mejores opciones del mercado para los movimientos de la carga, cotizar tarifas competitivas y establecer contacto estrategico constante con proveedores globales; navieras, aerolineas, transportistas terrestres y agentes internacionales)
- Contabilidad: Area encargada de la gestion financiera, facturacion a clientes, pagos a proveedores y control de presupuestos
- Bodega: Unidad fisica y operativa encargada del manejo directo de la carga, almacenamiento, paletizado, etiquetado y gestion de los muelles de la carga.

Ubicación del rol de practicas

Durante este periodo, me desempeñé directamente en el area de pricing. operando como

analista en practicas, desde esta posicion, mi rol funciono como un puente en la estrategia comercial y la ejecucion operativa, colaborando estrechamente con el equipo de operaciones y los proveedores externos a nivel global para garantizar la viabilidad de las tarifas y la rentabilidad de cada ruta logistica propuesta por los clientes

Análisis DOFA

Fortalezas

- Servicio personalizado y modelo boutique: Al ser un equipo ágil, ofrecemos una atención cercana y una capacidad de respuesta rapida que las grandes empresas logísticas no pueden replicar.
- Crecimiento y reconocimiento de la marca: La empresa ha venido expandiendo su presencia y consolidando un solido reconocimiento en el mercado estadounidense e internacional, respaldado por certificaciones clave
- Capacidad intermodal: Dominio de una amplia gama de servicios bajo un mismo techo: transporte aereo, maritimo, terrestre, y ademas manejo de cargas complejas como hazmat o aduanas
- Red global de partners y proveedores: Sólidas alianzas con aerolineas, navieras y servicios de ground y drayage, nacional e internacionalmente, lo que permite estructurar rutas eficientes, incluyendo operaciones complejas como triangulaciones

Oportunidades

- Expansion del hub logistico en Florida: Aprovechar la ubicacion estrategica en Doral/Miami para captar un mayor volumen de carga hacia y desde America Latina y el resto del mundo
- Automatizacion y digitalizacion de pricing: Implementacion y adopcion de herramientas tecnologicas mas agiles para el cruce de tarifas, lo que permitiria procesar cotizaciones en menor tiempo
- Alianzas estrategicas para triangulaciones: Creacion de una red mas robusta de agentes internacionales para potenciar el negocio de cargas que no tocan el territorio estadounidense
- Aumento de la demanda en nichos especializados: Crecimiento en la necesidad de servicios logísticos que manejen cargas con requerimientos estrictos

Debilidades

- Alta carga operativa por equipo reducido: En ocasiones se genera mucho tráfico y presión en la toma de decisiones y el flujo de trabajo, debido a que el tamaño del equipo es reducido en comparación con el volumen de operaciones gestionadas

- Dependencia de procesos manuales en la facturación de tarifas: La recopilación, análisis y actualización constante de las tarifas de los proveedores a veces depende de procesos que consumen mucho tiempo del analista
- Ventanas de tiempo ajustadas para cotizar: La alta volatilidad del mercado spot internacional exige respuestas inmediatas al cliente, lo que limita el margen de análisis profundo en momentos de pico operativo.
- Limitación de recursos frente a imprevistos globales: Al ser un equipo boutique, una interrupción masiva en la cadena de suministro internacional requiere un esfuerzo extraordinario de todo el personal para mitigar los impactos.

Amenazas

- Volatilidad extrema en las tarifas de fletes internacionales: Fluctuaciones impredecibles en los costos marítimos y aéreos causadas por factores geopolíticos, climáticos o cambios drásticos en la oferta y la demanda global.
- Alta competencia en el mercado de Florida: El sur de los Estados Unidos alberga un gran número de freight forwarders, lo que incrementa la rivalidad y retención de clientes
- Incremento de costos en el transporte: Aumento constante por situaciones externas como guerras, se experimentan muy a menudo en fletes aéreos y marítimos, los cuales llegan a cobrar “war risk fee” lo que incrementa significativamente las tarifas
- Cambios regulatorios y aduanales imprevistos: Modificaciones en las políticas de agencias gubernamentales que pueden retrasar las operaciones y tiempos de tránsito por retención de carga

Planteamiento de plan de mejora

Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

El día a día en el departamento de pricing demanda constante movimiento, análisis rápido y toma de decisiones críticas, al formar parte del equipo y vivir la realidad operativa, podemos decir que una de las fortalezas más evidente es su forma humana y cercana de trabajar, se nota el compromiso de cada uno en su trabajo y mucho empeño en realizar debidamente sus tareas, aunque a veces comprometido por el número de personas, pues se ven en peligro buenos tiempos de respuesta y eficiencia al resolver inquietudes o buscar

soluciones.

Esta dinámica, combinada con la dependencia de procesos manuales o semi-manuales para recopilar y actualizar constantemente las tarifas aéreas, marítimas y terrestres, genera momentos de saturación donde las ventanas de tiempo para cotizar y dar respuesta a clientes y socios es cada vez más corta, si a esto le sumamos factores externos incontrolables, como la volatilidad en precios por peligro de guerra o aumentos en el precio de la gasolina sin aviso previo y la intensa competencia en el mercado de Florida, el resultado es un entorno donde el analista de pricing invierte una cantidad valiosa de tiempo buscando y cotejando información de forma dispersa, restando margen a la estrategia inicial.

por lo tanto, el planteamiento central de este informe nace de la necesidad de optimizar y estructurar el proceso de gestión de tarifas y recopilación de datos de proveedores, al centralizar y organizar las herramientas de consulta diaria, no solo se combate la saturación del equipo ante el gran número de operaciones, sino que se dota al departamento con una mayor agilidad y eficiencia para responder a los clientes con tarifas competitivas y potenciando la capacidad de reacción.

Importancia limitaciones y alcances de las

prácticas profesionales Importancia

El desarrollo del presente trabajo cobra una importancia alta porque aborda un desafío real y cotidiano dentro del departamento de pricing en Kompassc; La optimización del tiempo y de los recursos ante un volumen alto de operaciones. Para un freight forwarder es muy importante ofrecer una atención humana y personalizada, contar con procesos de tarificación estructurado no sería solo una ventaja competitiva, sino también la necesidad de sostener la calidad del servicio sin desgastar al equipo de trabajo. Este informe no solo representa un ejercicio académico, sino un aporte práctico desde la experiencia y situaciones vividas.

Limitaciones

Durante el proceso de las prácticas profesionales, se presentaron ciertas limitaciones propias de la dinámica logística, malentendidos, contratiempos, la volatilidad y fluctuación diaria en las tarifas del mercado internacional de fletes, lo que en ocasiones dificultaba la

estandarización a largo plazo de los costos de los proveedores, así mismo, el tiempo disponible estuvo condicionado por el ritmo constante de las operaciones y el flujo de trabajo del departamento, lo que exigió compaginar las responsabilidades analíticas habituales con la observación y recopilación de datos para este plan de mejora

Alcances

El alcance de este trabajo se enfoca en el análisis y propuesta de optimización dentro del área de pricing de Kompas, abarca la revisión de los flujos de comunicación en la consulta de tarifas para los diferentes servicios tanto nacional como internacionalmente, así como la estructuración de herramientas prácticas orientadas a agilizar la toma de decisiones del equipo durante el periodo de las prácticas profesionales, estableciendo bases que la empresa puede escalar a futuro.

Objetivo general del informe de prácticas profesionales

El objetivo general del informe de mis prácticas profesionales es, optimizar de manera integral el proceso de análisis y gestión de tarifas logísticas en el departamento de pricing de Kompas, mediante la creación de herramientas prácticas, automatización de procesos, organización de proveedores buscando equilibrar la carga operativa del equipo, reducir los tiempos de respuesta y potenciar la competitividad de las cotizaciones ofrecidas a los socios y clientes

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual del departamento; identificando los principales cuellos o efectos de embudo en los procesos importantes para el área, así mismo momentos de saturación en la recopilación de datos y actualización de tarifas con proveedores nacionales e internacionales, comprendiendo el impacto directo que tienen estos factores con el ritmo del equipo.
- Desarrollar una estructura o base de datos centralizada; Esto ayudaría a agrupar de forma clara y accesible la información de navieras, aerolíneas y transportistas terrestres, facilitando la comparación rápida de costos para los múltiples movimientos intermodales que se gestionan desde Kompas
- Implementar y valorar la propuesta de mejora; En la dinámica diaria de trabajo, midiendo como una herramienta de consulta más organizada, contribuye a agilizar las respuestas al cliente y respalda la labor del analista de pricing dentro de la

empresa .

Propuesta de mejora

Partiendo de la realidad vivida desde el primer día en el departamento de pricing y de los retos diarios que implica el manejar un volumen alto de operaciones con un equipo reducido, la presente propone centrarse en la creación de una matriz centralizada y dinámica de gestión de proveedores y tarifas. En el día a día en Kompas, una de las complicaciones en la obtención de información de tarifas, ya que en algunos casos dependemos de una respuesta por parte de proveedores para poder dar respuesta a los clientes, además de esto, algunas veces esta información se encuentra dispersa o requiere de revisiones manuales constantes, esto, sumado a la velocidad que exige el mercado, incrementa la presión sobre el analista, por ello la propuesta se enfoca en estructurar una herramienta unificada en la nube que cumpla con los siguientes fundamentos:

- Centralización de directorio y socios clave: Unificar en un solo espacio digital el acceso directo a los representantes de aerolíneas, navieras y diferentes servicios, realmente este espacio existe y el archivo tiene como nombre “directory” pero hay muchos socios clave y contactos que están fuera de este, es un factor que se podría mejorar en cuanto a la organización.
- Estandarización de rangos y costos históricos: Incorporar una sección de referencia rápida, donde se pueda visualizar los costos estimados y tarifas habituales por rutas principales, esto es algo que un analista normalmente tiene “interiorizado” pero esto sería un soporte para ayudarse en requerimientos repetitivos, y además de esto contar con un punto de partida ágil y un camino de referencia.
- Flujo de actualización periódica: Establecer una dinámica sencilla de revisión semanal de tarifas para mantener la herramienta al día frente a la volatilidad del mercado global, reduciendo así el margen de error y agilizando la respuesta comercial hacia los clientes bajo el sello de estandarización de procesos

Conclusiones

El desarrollo de estas prácticas profesionales en Kompas ha significado mucho más que el cumplimiento de un requisito académico para la obtención de mi título, ha representado una experiencia transformadora, esta experiencia me ha permitido conectar con la teoría de los negocios internacionales con la realidad vibrante y compleja del sector logístico y operativo

en Estados Unidos, a lo largo de este periodo, las conclusiones mas relevantes que me brinda esta experiencia son las siguientes:

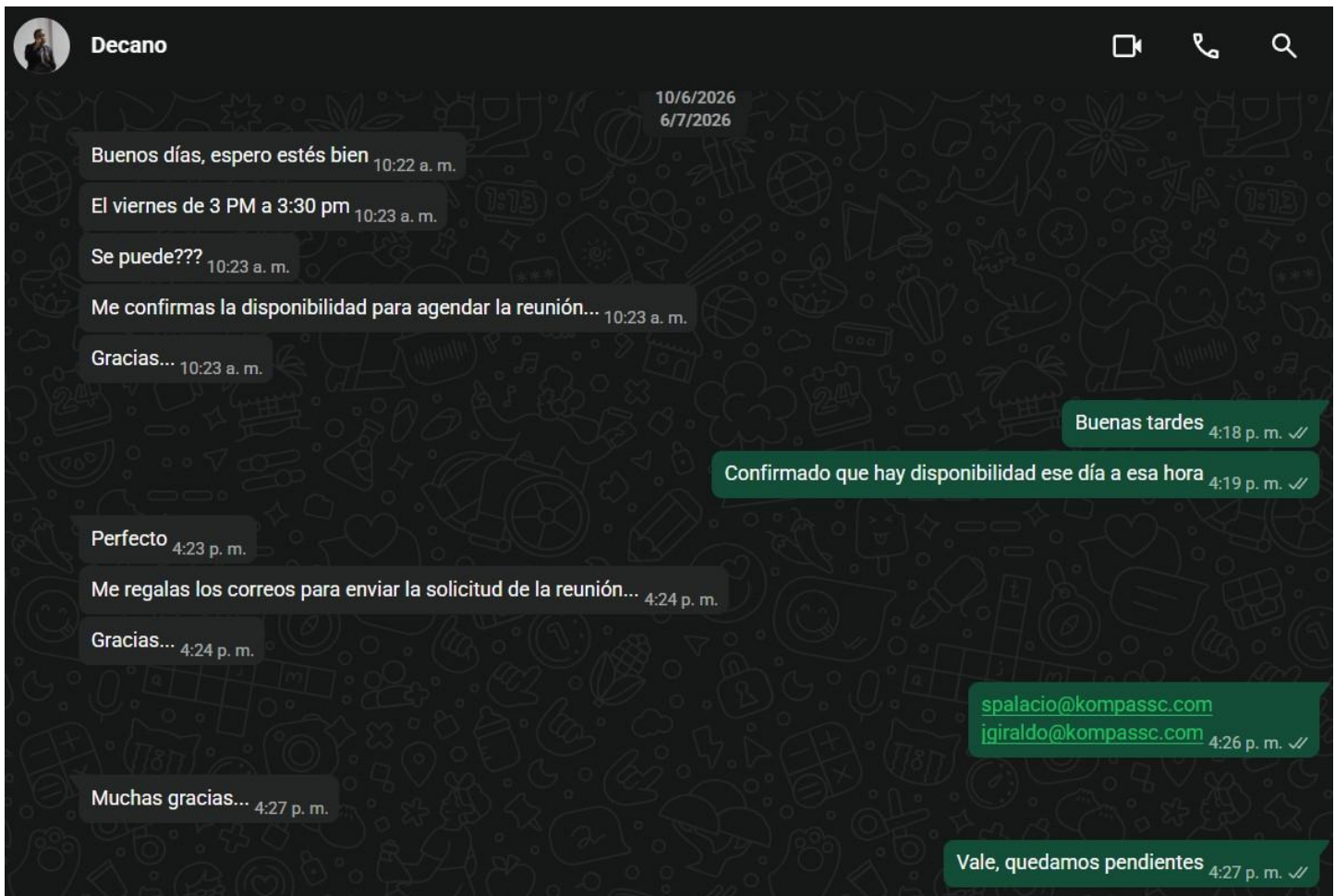
- El valor del capital humano: Se evidencio que el exito de un freight forwarder de modelo boutique como Kompass no solo radica en su cobertura global, reconocimiento o capacidad intermodal, sino en la calidad humana de su equipo. trabajar en un entorno donde siempre hay disposicion de ayudar a quien lo necesite y capacitar fue una constante que demostro la empatia y la comunicacion acertiva, lo cual ademas de alimentar la relacion entre el equipo, nos hace mas efectivos a todos por igual.
- La importancia de la optimizacion en el area de pricing: La experiencia directa en el departamento permitio comprender que la agilidad y precision en la tarificacion son el corazon de la competitividad de la empresa. Ayuda mucho contar con procesos estructurados y herramientas centralizadas de consulta de proveedores reduce significativamente los efectos adversos de la volatilidad del mercado, pues estariamos preparados para ello.
- Crecimiento profesional y consolidacion: Mi paso por Kompass fortalecio profundamente mis habilidades tecnicas en la gestion de fletes aereos, maritimos y terrestres, asi como en la coordinacion de diferentes tipos de operaciones complejas, trabaje tambien la mentalidad analitica y resolutiva ante imprevistos, preparando el terreno para mi insercion en el mercado laboral global.

Bibliografía

- Ballou, R. H. (2004). *Business Logistics/Supply Chain Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain* (5.^a ed.). Pearson Prentice Hall
- Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2012). *Supply Chain Logistics Management* (4.^a ed.). McGraw-Hill Education.
- Kompass Cargo. (s. f.). *Boutique freight forwarder based in Miami. Air, ocean, and ground*. Recuperado de <https://kompasscargo.com/>
- Rodrigue, J-P. (2020). *The Geography of Transport Systems* (5.^a ed.). Routledge.
- oyle, J. J., Langley, C. J., Novack, R. A., & Gibson, B. J. (2016). *Supply Chain Management: A Logistics Perspective* (10.^a ed.). Cengage Learning.

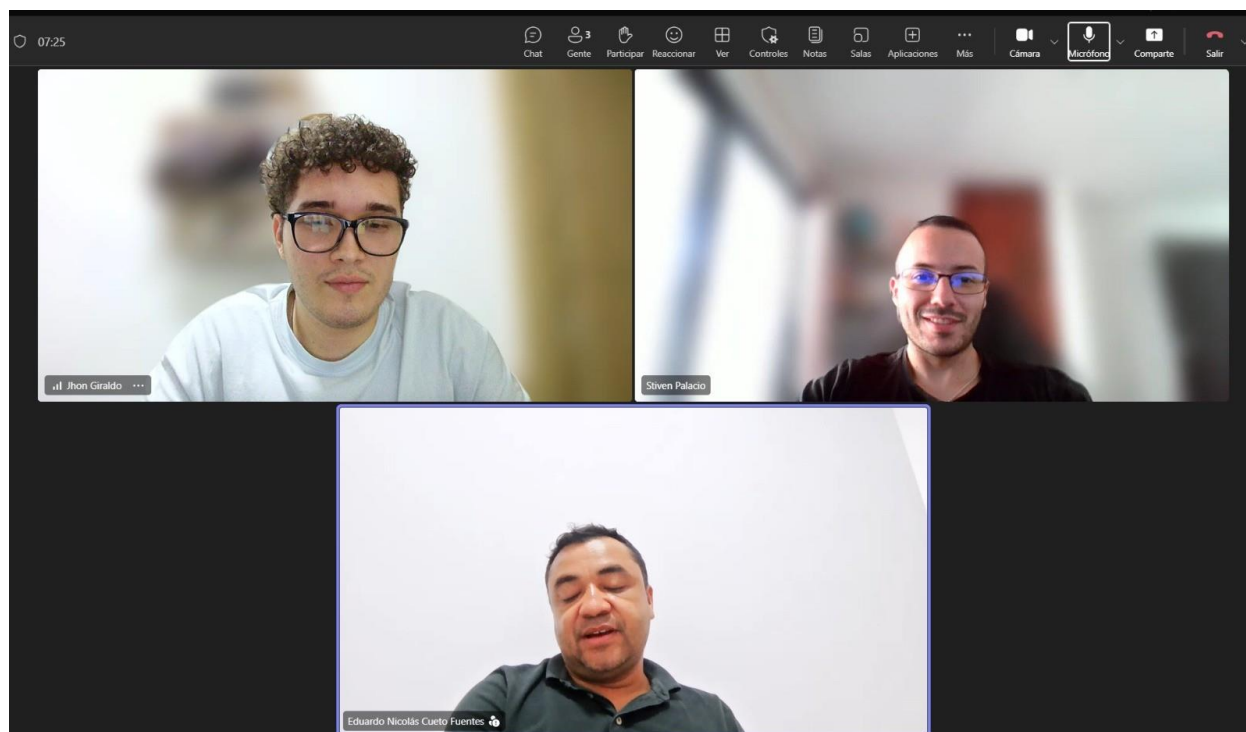
Anexos

Primera visita decanatura practicas profesionales

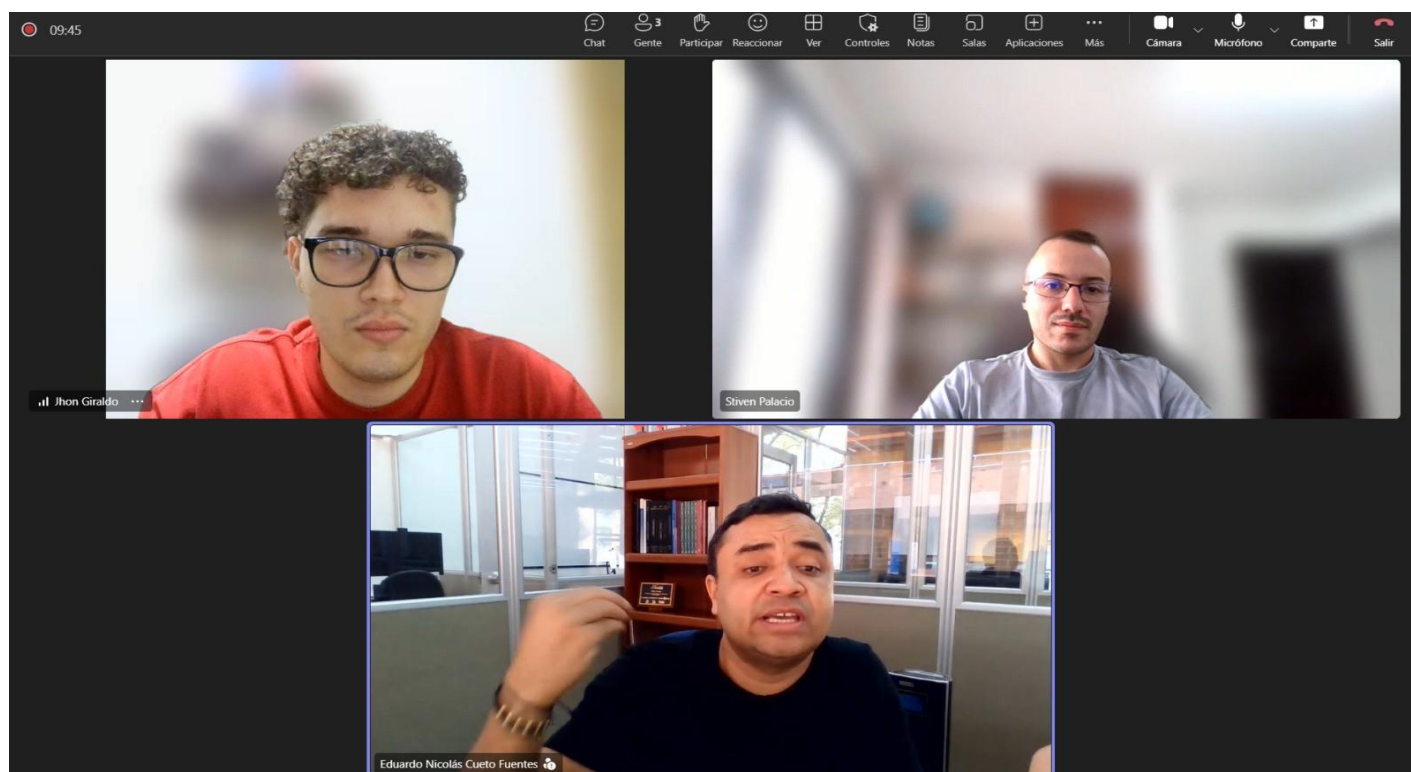


(No hay evidencia grafica ya que en el momento no tenia conocimiento sobre el informe final)
adjunto screenshot donde se evidencia la programación de la reunión

Segunda visita decanatura prácticas profesionales



Tercera visita decanatura a prácticas profesionales



Seguimiento práctica profesional

Programacion de actividades realizadas

El proceso represento un camino muy dinamico y profundamente formativo dentro del departamento de pricing, lejos de seguir una estructura rigida o lineal, el proceso de aprendizaje se caracterizo por una inmersion progresiva donde dia a dia intentabamos tocar un tema distinto, primeramente, las primeras semanas se tocaron los temas mas “sencillos” los cuales son los movimientos terrestres nacionales en los Estados Unidos, desde la primera semana se tuvo contacto con distintos proveedores y hubo participacion en operaciones logisticas.

A lo largo de los cuatro ciclos, la guia constante y la excelente dispocision del equipo permitieron asimilar de forma natural la complejidad de la cadena de suministro internacional, desde el calculo de aranceles y la relacion con los agentes aduanales, hasta el manejo de fletes aereos y el reto mayor de las operaciones maritimas, cada base construyó conocimientos tecnicos solidos. para el cuarto mes de mis prácticas, este proceso dio frutos al alcanzar una total independencia operativa, consolidando un desempeño que no solo cumplio con las expectativas del informe, sino que culminó de manera exitosa con mi contratacion de manera formal dentro de la empresa, abriendome asi la oportunidad de seguir creciendo profesionalmente en el sector.

Ciclo 1

Fecha: Del 16 de marzo en adelante

Actividades desarrolladas: Induccion general a los procesos y las diferentes herramientas de Kompass cargo, induccion en la logistica internacional y las tarifas de transporte terrestre nacional dentro del territorio de los Estados Unidos . Se logró una adaptacion rapida a las herramientas y contacto con los proveedores, en cuanto a dificultades, se podria mencionar la complejidad e inmensidad de territorio de este pais, por lo que algunas rutas tienen manejos especiales que se pasaban por alto en ocasiones.

Ciclo 2

Fecha: Del 16 de abril en adelante

Actividades desarrolladas: En este periodo de tiempo fue la insuccion formal de los procesos de importacion y exportacion aereas, tambien enfocandonos en el calculo de aduanas y diferentes aranceles, me empecé a relacionar con agentes aduaneros y hubo manejo de casos especiales con cobros especificos por parte del gobierno de los Estados Unidos. En este tiempo se logro tener un conocimiento basico acerca de las diferentes tarifas aereas internacionales, limitaciones y recargos especificos en territorios geograficos especificos, se domino a la perfeccion topico que encasilla el calculo de aranceles y cobros adicionales gubernamentales, como obstaculo o dificultad en este ciclo podria considerar la complejidad de las normativas de aduana y los tiempos estrictos que se manejan en los fletes aereos.

Ciclo 3

Fecha: Del 16 de mayo en adelante

Actividades desarrolladas: En este ciclo entramos a el terreno mas complejo: operaciones maritimas (FCL , LCL y consolidaciones), integrando los conocimientos previos de terrestres, aereos y aduanas para ofrecer soluciones logisticas completas, en este periodo de tiempo desarrollé la capacidad de estructurar cotizaciones intermodales mas robustas y comprender el comportamiento de las diferentes navieras, como obstaculo en este ciclo, podriamos considerar la volatilidad en las tarifas maritimas y distintas cargas con volumenes y dimensiones que solo se pueden transportar por via maritima, y estas mismas tienen una complejidad distinta por diferentes regulaciones a las usuales.

Ciclo 4

Fecha: Del 16 de junio a la actualidad

Actividades desarrolladas: En este ciclo hubo una consolidacion de la autonomia en la toma de decisiones, hubo una gestion independiente de cotizaciones y soporte operativo diario, manteniendo un seguimiento supervisorio constante por parte del equipo y apoyo de superiores, sin embargo, esto no significo dependencia, por lo contrario, me ayudo bastante a trabajar mi analisis de las diferentes situaciones, y como gran logro de este exitoso tiempo de practicas profesionales, recibo la grata noticia de que voy a seguir siendo tomado en

cuenta para desarrollar mi trabajo en la empresa, recibiendo la oportunidad de continuar creciendo profesionalmente en Kompass, por lo cual estoy infinitamente agradecido

Muchas gracias

Saludos cordiales