

**Proyecto de Grado**

**Plan de Mejora**

**“Página Web de Información Específica por Aerolínea para el Transporte de Mercancías Aéreas”**



**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**  
**PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA**

**Estudiante:**

Rodríguez Vanegas Jeimy Carolina

**Universidad Santo Tomás**

**Facultad De Negocios Internacionales**

**División de Ciencias Económicas**

Página Web de Información Específica por Aerolínea para el Transporte de Mercancías Aéreas

Rodríguez Vanegas Jeimy Carolina

Universidad Santo Tomás

Proyecto de grado

Bastidas Mahecha Fabio Alejandro - Castelazo Torres Luis Rodrigo

Transporte de Mercancía Aérea

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C., Colombia

27 de marzo 2024

## Índice

### Tabla de contenido

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| Índice .....                                                            | 3  |
| Agradecimientos.....                                                    | 4  |
| Resumen.....                                                            | 4  |
| Introducción .....                                                      | 5  |
| 1. DSV Air & Sea.....                                                   | 6  |
| 1.1. Aspectos Generales.....                                            | 6  |
| 1.1.1. Misión:.....                                                     | 6  |
| 1.1.2. Vision: .....                                                    | 6  |
| 1.1.3. Valores .....                                                    | 7  |
| 1.1.4. Ubicación geográfica.....                                        | 7  |
| 1.1.5. Análisis Organizacional.....                                     | 8  |
| 1.1.6. Análisis DOFA.....                                               | 9  |
| 2. Planteamiento del Plan de Mejora.....                                | 9  |
| 2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales ..... | 9  |
| 2.2. Importancia, Limitaciones y Alcances.....                          | 10 |
| 2.2.1. Importancia .....                                                | 10 |
| 2.2.2. Limitaciones .....                                               | 11 |
| 2.2.3. Alcances .....                                                   | 12 |
| 2.3. Objetivos .....                                                    | 12 |
| 2.3.1. Objetivo General:.....                                           | 12 |
| 2.3.2. Objetivo específico: .....                                       | 13 |
| 3. Plan de Mejora .....                                                 | 13 |
| 3.1. Propuesta de plan de mejora.....                                   | 13 |
| 3.2. Conclusión.....                                                    | 14 |
| 3.3. Bibliografía .....                                                 | 15 |
| Bibliografía .....                                                      | 15 |
| 3.4. Anexos .....                                                       | 15 |
| 4. Seguimiento Practicas.....                                           | 16 |
| 4.1. Programación de actividades realizadas en la organización .....    | 16 |
| 4.2. Cumplimiento de objetivos trazados por mes .....                   | 16 |

## **Agradecimientos**

Este proyecto va dirigido principalmente a Dios y a mi familia pues sin ellos no hubiera alcanzado esta meta y este sueño que es tener una carrera profesional, gracias a sus esfuerzos, sus alientos y sus consejos en estos cuatro años donde me llenaron de motivación y compromiso a cada paso que di

Por otro lado, agradezco a mis amigos que también fueron un pilar fundamental en el transcurso de estos años donde ofrecieron su mejor versión apoyándome, enseñándome y cuidándome.

Finalmente agradezco a la universidad por brindarme la oportunidad y a aquellos docentes que hicieron parte de este crecimiento académico y personal donde nos compartieron experiencias, consejos y aprendizajes que me formaron como profesional y reforzaron mis valores humanos.

## **Resumen**

Este proyecto de grado se centra en el diseño de una página web con información verídica y actualizada para facilitar la gestión de cotizaciones y mejorar la toma de decisiones operativas en el ámbito del transporte de carga aérea. Se realizó a partir del enfoque del área de Procurement & Pricing donde se evidencia su aplicabilidad en los procesos para mejorar los tiempos de respuestas a partir de una base de datos con información proporcionada por las aerolíneas que son proveedores de DSV Air & Sea. Se espera que la implementación de la plataforma tenga un impacto positivo en los tiempos de cotización, basándose en la aplicación exitosa de la información recopilada en casos reales.

## Introducción

En un mundo cada vez más conectado y dependiente de la tecnología, la industria de la aviación no es una excepción. La gestión eficiente de las operaciones aéreas es fundamental para garantizar la seguridad, la puntualidad y la comodidad de los pasajeros. En este contexto, la implementación de un sitio web dedicada a la visualización de las medidas de los aviones se presenta como una oportunidad invaluable para optimizar los procesos de carga que realiza DSV Air & Sea para determinar qué tipo de mercancía se puede trasladar.

Este sitio web, diseñado específicamente para proporcionar información precisa y actualizada sobre las medidas de los aviones dependiendo la aerolínea y las regulaciones existentes a nivel internacional, tiene el potencial para que el proceso de agente de carga sea más fácil para los operarios que están más arraigados a la mercancía aérea.

Se tuvo como base las regulaciones que hay para el transporte de mercancía aéreas, donde hay organizaciones como la asociación profesional de las aerolíneas del mundo (IATA), que busca “la cooperación para garantizar la seguridad, la protección y la fiabilidad de los servicios aéreos.” (IATA, s.f.); por lo tanto para poder realizar una solicitud de cotización tenemos que estar regulados con los reglamentos de la IATA sobre mercancías DG, perecedera, control de temperatura, carga seca, entre otros. La regulación más estricta es la de mercancías peligrosas que son “objeto o sustancia que pueda constituir un riesgo para la salud, seguridad, propiedad o medio ambiente y que figure en la lista de mercancías peligrosas de las instrucciones técnicas de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)” (MANUAL PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR VIA AEREA PARA LA AVIACIÓN DEL ESTADO, 2016). Adicional a los tipos de carga se debe tener muy presente las medidas de cada avión pues cada pallet, caja o

embalaje en el que esté la mercancía no siempre tendrá las dimensiones necesarias por lo que dependiendo del tipo de avión tendrá dimensiones máximas.

## **1. DSV Air & Sea**

DSV Air & Sea es una empresa danesa de logística y transporte que ofrece una amplia gama de servicios en el ámbito de la cadena de suministro y la gestión de la logística. El nombre DSV Air & Sea proviene de las iniciales de "De Sammensluttede Vognmænd" en danés, que se traduce como "Los Empresarios Unidos". (DSV, DSV, 2023)

DSV Air & Sea es una de las principales empresas de logística a nivel mundial y opera en más de 80 países. Ofrece servicios de transporte de mercancías por carretera, marítimos, aéreos y ferroviarios, así como soluciones de almacenamiento, gestión de inventarios, aduanas y otros servicios relacionados con la cadena de suministro. La empresa atiende a una amplia variedad de industrias y clientes, desde pequeñas empresas hasta grandes corporaciones. (DSV, DSV, 2023)

### **1.1. Aspectos Generales**

#### ***1.1.1. Misión:***

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. (DSV, DSV, s.f.)

#### ***1.1.2. Vision:***

Queremos ser un proveedor líder a nivel mundial, cumpliendo con las necesidades de los clientes en cuanto a servicios de transporte y logística, al mismo tiempo que nos orientamos a

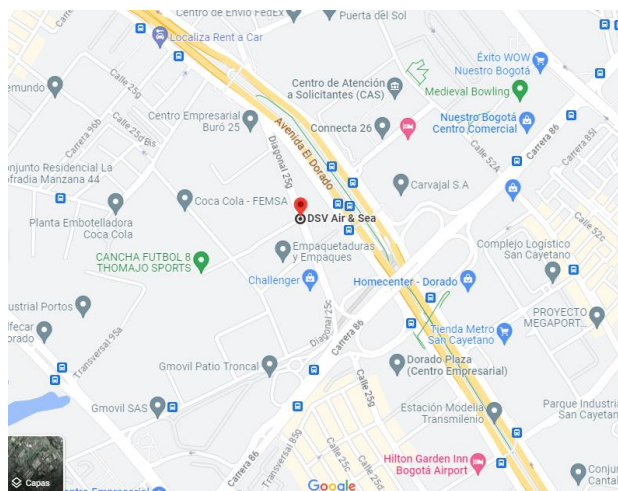
crecer exponencialmente para estar entre las empresas más rentables de nuestro sector. (DSV, DSV, s.f.)

### ***1.1.3. Valores***

- Nuestros clientes primero
  - Ofrecemos grandes experiencias a nuestros clientes y un servicio de alta calidad.
  - Somos proactivos en nuestras relaciones con los clientes y trabajamos duro para cuidar a los clientes existentes.
  - Logramos que a los clientes les resulte fácil hacer negocios con nosotros.
- El mejor rendimiento
  - Somos transparentes y nos motivan los resultados.
  - Trabajamos juntos como ONE DSV Air & Sea en toda nuestra red global.
  - Nos motiva el espíritu emprendedor y el empoderamiento local.
- Colaboración verdadera
  - Asumimos responsabilidades y tomamos la iniciativa.
  - Colaboramos y nos comunicamos de una manera respetuosa.
  - Practicamos un diálogo abierto (DSV, DSV, s.f.)

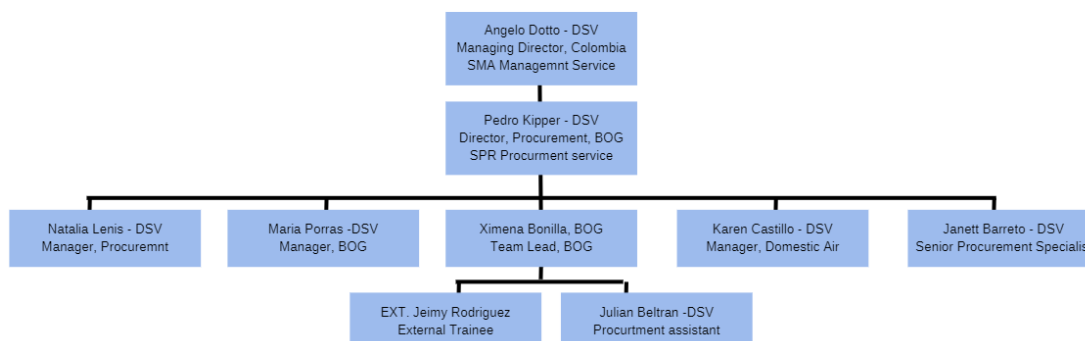
### ***1.1.4. Ubicación geográfica***

DSV Air&Sea Bogotá D.C - Dg. 25g #95a - 85, Torre 3 Tercer Piso



Nota: Adaptado de [Ubicación geográfica de DSV AIR & SEA Air & Sea], de Google, s.f., Google Maps  
<https://www.google.com/maps/dir//Dg.+25g+%2395a+-+85,+Torre+3+Tercer+Piso,+Bogot%C3%A1/@4.6798455,-74.1266681,16z/data=!4m8!4m7!1m0!1m5!1m1!1s0x8e3f9b67838e2481:0x338e8290ec3d5382!2m2!1d-74.1224036!2d4.6805448?entry=ttu>

### 1.1.5. Análisis Organizacional



Nota: Elaboración Propia a partir de la información suministrada por la empresa. (15, 09, 2023)

#### 1.1.5.1. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica. (interlineando)

Actualmente me encuentro laborando en el área de Procurement & Pricing la cual está dividida en marítimo LCL y FCL, doméstico terrestre y aéreo e internacional aéreo. En el departamento aéreo internacional estoy realizando mis prácticas donde nos encargamos de ejecutar la creación y renovación de los proveedores para poder desarrollar operaciones con ellos, adicionalmente se realizan las cotizaciones con aerolíneas para ofrecer la mejor tarifa al cliente teniendo en cuenta que en el transporte aéreo se deben cumplir requisitos para el manejo de la carga, como son las



cargas sobredimensionadas, remontables, cargas DG, cargas con control de temperatura, cargas valiosas, entre otras.

### 1.1.5.2. Funciones a desarrollar

- Realizar cotizaciones de acuerdo con el embarque requerido.
- Actualización de las tarifas tanto para carga perecedera como carga seca.
- Tener contacto con las aerolíneas.
- Realizar tema documental para la creación y actualización de los proveedores.
- Negociar las tarifas brindadas por las aerolíneas.

### 1.1.6. Análisis DOFA

| MATRIZ DOFA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DEBILIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | AMENAZAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <p>* <b>Falta de información precisa:</b> No conocer las dimensiones máximas exactas de los aviones para el transporte de mercancía puede dificultar la fijación de precios.</p> <p>* <b>Dependencia de estimaciones:</b> La falta de datos concretos obliga a calcular los precios en estimaciones, lo que puede llevar a errores en la fijación de tarifas y pérdidas económicas.</p> <p>* <b>Inconsistencia en los precios:</b> La falta de información sobre las dimensiones de los aviones puede llevar a fluctuaciones en los precios, por ello al realizar una cotización es necesario conocer si la mercancía puede transportarse en la aerolínea dependiendo de las dimensiones.</p>                                                                                                                           | <p>* <b>Cambios en las regulaciones de transporte aéreo:</b> Muchas aerolíneas cambian constantemente sus operaciones, sus tarifas y la manipulación de algunas cargas en específico.</p> <p>* <b>Errores en la fijación de precios con los proveedores:</b> La falta de datos precisos aumenta el riesgo de fijar precios incorrectos con las tarifas brindadas por las aerolíneas, lo que podría resultar en pérdidas económicas y de clientes.</p> <p>* <b>Competencia desleal en el ámbito de carga aérea:</b> La competencia directa de DSV Air &amp; Sea en muchas ocasiones ofrecen y negocian tarifas más bajas de las que proporcionan las aerolíneas, por lo cual no es viable competir a nivel económico en dichos procesos.</p>                                                                                                                                                                   |
| FORTALEZAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | OPORTUNIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <p>* <b>Experiencia en la industria de la carga aérea:</b> DSV Air &amp; Sea como agente de carga tiene extenso conocimiento en el área de transporte y realizan capacitaciones al nuevo personal que ingresa a desarrollar las distintas actividades de logística que se estén manejando.</p> <p>* <b>Conexiones establecidas con aerolíneas y proveedores de servicios logísticos:</b> En el área de Procurment &amp; Pricing es importante tener relaciones estrechas con las aerolíneas para estar actualizados sobre los distintos cambios en sus rutas, operaciones y tarifas.</p> <p>* <b>Flexibilidad para adaptar precios a diferentes tipos de carga:</b> Dependiendo del tipo de carga que se esté manejando se puede realizar una negociación con la aerolínea para manejar un target o un tarifa spot.</p> | <p>* <b>Demanda creciente en el transporte de carga aérea:</b> El transporte aéreo es uno de los más demandados ya que en términos de tiempo es el más rápido por lo tanto es importante dar respuesta en un lapso corto de tiempo dependiendo de la carga que se vaya a manejar.</p> <p>* <b>Expansión a nuevos mercados geográficos:</b> Muchas aerolíneas van añadiendo nuevas rutas a su portafolio por lo cual van variando los aviones que van a los nuevos destinos, situación que lleva al aumento de clientes potenciales de los servicios que ofrece DSV Air &amp; Sea.</p> <p>* <b>Desarrollo de soluciones de transporte de carga más eficiente:</b> Para dar solución a las solicitudes de transporte de carga es importante usar herramientas y desarrollos tecnológicos que faciliten la toma de decisiones en la búsqueda de la eficiencia en los servicios que ofrece DSV Air &amp; Sea.</p> |

*Nota: Elaboración Propia a partir de la información suministrada por la empresa. (15, 09, 2023)*

## 2. Planteamiento del Plan de Mejora

### 2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Evidenciando la matriz DOFA que se realizó anteriormente, observamos que el desconocimiento que se tiene a nivel operativo de las dimensiones y pesos que manejan las

aerolíneas tiene como consecuencia la ralentización del proceso de cotización y que su respuesta no sea tan eficiente y eficaz.

Debemos tener en cuenta que para dar respuesta a una cotización es necesario tener ciertas características que nos debe entregar el cliente sobre la carga, como son las dimensiones, el peso cargable y el commodity de la misma. Al tener esta información podemos realizar un análisis para ver en qué tipo de avión y en qué aerolínea se podría transportar dicho cargamento.

Una de las características más importantes en un agente de carga son los tiempos de espera pues muchos clientes necesitan que les brinden la información de la cotización en horas o incluso en minutos. Viendo esta problemática que se presenta tanto en el área de Procurment & Pricing como en el área de ventas y de operación se decidió realizar una base de datos interactiva y fácil de usar con el top diez de las aerolíneas con las que subcontrata DSV Air & Sea para el transporte de carga de acuerdo a sus características y los tipos de aviones, centrándose principalmente en las dimensiones máximas de las cargas que se pueden transportar.

Esta herramienta se desarrolló para los operativos de DSV Air & Sea tanto nuevos como antiguos para que puedan tener al alcance información condensada, simplificada y fácil de entender para poder realizar cotización y que los tiempos de espera se reduzcan 40% ya sea para cotizar con una aerolínea puntual o poder brindarle instantáneamente una respuesta al cliente.

## **2.2.Importancia, Limitaciones y Alcances**

### ***2.2.1. Importancia***

- Optimización de tiempos de cotización: Al tener esta herramienta implementada en el área de Procurment & Pricing se busca tener una reducción significativa de los

tiempos de espera al eliminar el proceso de cotización con aerolíneas que no pueden manejar la carga debido a restricciones de dimensiones máximas.

- Eficiencia en la toma de decisiones: Se espera tener una mejora en la toma de decisiones por parte de los operativos al contar con información detallada, relevante y actualizada de cada aerolínea de manera fácil y accesible.
- Centralización de información: Esta herramienta al ser una base de datos centralizada que contiene información relevante de múltiples aerolíneas, facilita la comparación y selección de la aerolínea más adecuada para cada envío.
- Reducción de errores y reprocesos: Se espera tener una disminución de errores y reprocesos al contar con datos precisos sobre las capacidades de carga de cada aerolínea, evitando cotizaciones incorrectas y pérdida de despachos.

### ***2.2.2. Limitaciones***

- Complejidad de la implementación: El desarrollo de una base de datos y un sitio web interactivo puede ser un proceso complejo que requiere recursos técnicos y habilidades específicas. La implementación exitosa de la herramienta puede depender de la capacidad del equipo para el uso de esta misma.
- Colaboración con aerolíneas: La obtención y actualización de información de las aerolíneas puede depender de su disposición y colaboración de las mismas.
- Accesibilidad y capacitación: Asegurarse de que los operativos estén capacitados para utilizar la herramienta de manera efectiva puede ser un desafío. Además, se debe garantizar que la herramienta sea accesible y fácil de usar para todos los potenciales usuarios.

- Datos incompletos o desactualizados: La calidad de la información proporcionada por las aerolíneas puede variar. Puede haber casos en los que la información esté desactualizada o incompleta, lo que podría afectar la precisión de las cotizaciones.

### **2.2.3. Alcances**

- Independencia operativa: Los operativos pueden hacer uso de la herramienta para no depender de terceros, lo que contribuye a una mayor autonomía y rapidez en la toma de decisiones.
- Mejora en la experiencia del usuario: Se pretende diseñar la herramienta de manera amigable para el usuario, garantizando que la información sea fácilmente comprensible y que sea intuitiva.
- Expansión de la herramienta: A pesar de que la herramienta se halla diseñado para el área de Procurement and Pricing, se puede implementar en otras áreas y sedes como lo son ventas, 4PL, proyectos y precederos.

## **2.3.Objetivos**

### **2.3.1. Objetivo General:**

Desarrollar una base de información por medio de una página web sobre las dimensiones y pesos que manejan los distintos proveedores (aerolíneas) que tiene DSV Air & Sea para el uso del área de Procurement & Pricing y otras áreas que les puede servir esta herramienta donde se busca reducir los tiempos de cotización para brindar un mejor servicio.

### **2.3.2. Objetivo específico:**

- Generar una estrategia a partir de la reducción de tiempos a la hora de dar respuestas en las cotizaciones de transporte de carga con respecto a la elección de aerolíneas dependiendo de las dimensiones de la misma.
- Proponer la creación de una base de datos centralizada y un sitio web que almacene la información recopilada de las aerolíneas, asegurando que esté actualizada y organizada de manera efectiva.
- Analizar los informes mensuales donde proporcionan el top diez de las aerolíneas más usadas para transporte de mercancías dando así un enfoque de importancia a la hora de realizar la página web ya que son los proveedores que son comúnmente usados por el personal de DSV Air & Sea a la hora de realizar cotizaciones.

## **3. Plan de Mejora**

### **3.1.Propuesta de plan de mejora**

De acuerdo con los lapsos de tiempo entre cotizaciones se estipula que se realice en el menor tiempo posible, por ello se observó que era un reproceso innecesario cotizar con aerolíneas que no podían manejar la carga por las dimensiones máximas por lo que los tiempos de espera se alargaban y se podían perder despachos.

Se realizó una base de datos y un sitio web teniendo un trabajo conjunto con las aerolíneas que nos brindaban la información de las dimensiones y pesos máximos que manejaban, por lo cual se comenzó a diseñar el sitio web de una manera interactiva y fácil de usar donde encontrara información de bastante ayuda al momento de realizar una cotización.

En el desarrollo de la herramienta se abrieron cuatro espacios de información en el cual se muestra información relevante de la aerolínea (mercancía que puede manejar, datos importantes de la aerolínea, restricciones de la aerolínea, entre otros) seguido de las dimensiones y pesos máximos por pieza que maneja la aerolínea de acuerdo al tipo de avión si es pasajero (PAX) o carguero (CAO), los destinos principales de la aerolínea y para finalizar la flota de aviones desde Colombia por cada aerolínea

Con esta herramienta se pretende condensar la información de las aerolíneas de manera interactiva y amistosa para fácil entendimiento de la información, donde los operativos no necesiten de un tercero y así reducir los tiempos de respuesta.

### **3.2.Conclusión**

El diseño y desarrollo de la página web con información verídica representan un paso significativo hacia la optimización de la gestión de cotizaciones en operativos aéreos. Aunque actualmente solo un grupo limitado de personas ha utilizado la plataforma, los testimonios indican mejoras en la toma de decisiones al seleccionar aerolíneas, evitando la necesidad constante de consultar a los operativos para información general ya disponible en la página.

La implementación más extensa de esta plataforma se ve como una oportunidad para generar un impacto notable en los tiempos de manejo de cotizaciones. La aplicación práctica de la información recopilada en casos reales ha permitido evaluar la eficiencia de la página, recibiendo retroalimentación valiosa de los usuarios para la optimización continua.

Este proyecto no solo tiene implicaciones inmediatas, sino que también se proyecta como una herramienta importante para futuros practicantes y los operativos de DSV Air & Sea. Su utilidad va más allá del ámbito de cotizaciones, abarcando una amplia gama de información actualizada.

En última instancia, esta plataforma contribuirá a la agilización de procesos en diversas áreas, consolidándose como un recurso integral que impulsa la eficiencia y la toma de decisiones.

### 3.3.Bibliografía

#### Bibliografía

DSV AIR & SEA . (2023). *DSV AIR & SEA* . Obtenido de Propósito y estrategia:

<https://www.DSV Air & Sea .com/es-es/sobre-DSV Air & Sea /proposito-y-estrategia>

DSV AIR & SEA . (s.f.). *DSV AIR & SEA* . Obtenido de DSC: <https://www.DSV Air & Sea>

[.com/es-mx/sobre-DSV Air & Sea /valores](https://www.DSV Air & Sea .com/es-mx/sobre-DSV Air & Sea /valores)

IATA. (s.f.). *IATA*. Obtenido de Visión y misión: <https://www.iata.org/en/about/mission/>

MANUAL PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR VIA AEREA PARA LA AVIACIÓN DEL ESTADO. (2016). En C. F. COLOMBIANA. Colombia: IMPRENTA Y PUBLICACIONES FUERZAS MILITARES REPÚBLICA DE COLOMBIA.

### 3.4.Anexos

<https://jeimyrodriguezv.wixsite.com/dimensiones-aereas>



*Nota: Elaboración Propia a partir de la información suministrada por las aerolíneas. (20, 12, 2023)*

## 4. Seguimiento Practicas

### 4.1.Programación de actividades realizadas en la organización

| Labores                                                                                                                           | Frecuencia          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Solicitud al exterior y envío de tarifarios de importación al equipo comercial y operativo. Adicional cargar información a Teams. | Mensual             |
| Realizar llamadas de seguimiento para reunión semanal con perecederos, quincenal con carga DRY y carga información a Teams.       | Semanal / Quincenal |
| Realizar actualizaciones cada vez que se presenten en el respectivo archivo cargado en Teams.                                     | Mensual             |
| Realizar seguimiento al envío de documentos por parte de proveedores.                                                             | Semanal             |
| Validar actualizaciones de tarifas de acuerdo con las aerolíneas                                                                  | Mensual             |
| Enviar al equipo operativo y comercial novedades presentadas en la semana.                                                        | Semanal             |
| Dar respuesta a las solicitudes de WCN                                                                                            | Diario              |

*Nota: Elaboración Propia a partir de las actividades realizadas durante las prácticas profesionales (03, 12, 2023)*

### 4.2.Cumplimiento de objetivos trazados por mes

| CICLO   | FASE                 | PERIODO              | DESARROLLO                                                                                                                                                                                                                                                                                     | OBJETIVOS                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------|----------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ciclo 1 | Explicación del área | Julio 10 - Julio 21  | * Introducción a la empresa DSV Air & Sea<br>* Explicación del código de conducta<br>* Explicación de los temas de seguridad de la empresa                                                                                                                                                     | * Entender el proposito de la empresa DSV Air & Sea                                                                                                                                                                                                                    |
|         |                      | Julio 22 - Julio 31  | * Cursos en DSV learning<br>* Capacitación general de las actividades de la empresa<br>* Explicación del área Procurment<br>* Capacitación de las plataformas que usa la empresa (Web cargo net, CW1, DSV one, citrix,)<br>* Explicación teórica del transporte aéreo                          | * Entender las actividades que se realizan en el área de Procurment<br>* Analizar el proceso logístico de una cotización<br>* Usar correctamente las plataformas de cotización                                                                                         |
| Ciclo 2 | Situación problema   | Agosto 1- Agosto 8   | * Explicación teórica del transporte aéreo<br>* Explicación de los proveedores (aerolíneas)<br>* Terminología de transporte aéreo                                                                                                                                                              | * Poder aplicar los conocimientos teóricos a la practica en el ambito de realizar una cotización                                                                                                                                                                       |
|         |                      | Agosto 11- Agosto 31 | * Explicación de los tarifarios por aerolíneas<br>* Ejercicios matemáticos correspondientes al peso cargable de la mercancía<br>* Ejercicios matemáticos correspondientes a las tarifas por kg o mínima<br>* Explicación de los cuadros del área de Perecederos<br>* Llamadas a las aerolíneas | * Comprender la aplicación de los problemas matemáticos en situaciones reales<br>* Actualizar las tarifas de acuerdo a los tarifarios<br>* Implementar conocimientos a casos reales<br>* Evidenciar falencias o vacíos de información que se puedan mejorar en el área |



|         |                       |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------|-----------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ciclo 3 | Recopilación de datos | Septiembre 1-Septiembre 15  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Cotizar a ventas tarifas de exportación</li> <li>* Adjuntar documentos de proveedores en la plataforma de SADE</li> <li>* Actualizar tarifas de WCN</li> <li>* Actualizar tarifas del área de Perecederos</li> <li>* Crear base de datos con la información relevante de los proveedores</li> </ul>                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Realizar cotizaciones correctamente de acuerdo a las capacitaciones realizadas</li> <li>* Identificar las características relevantes para realizar una cotización</li> <li>* Identificar rutas realizadas por los proveedores para la exportación de mercancía</li> </ul> |
|         |                       | Septiembre 16-Septiembre 30 | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Análisis de las cotizaciones</li> <li>* Llamar a las aerolíneas para solicitar información sobre las dimensiones máximas para transporte de mercancías</li> <li>* Analizar las rutas más comunes dependiendo de las solicitudes realizadas en los anteriores meses</li> <li>* Elaboración de un archivo en Ms Excel con la información importante para realizar una cotización</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Elaborar la base del plan de mejora del área de acuerdo a la información pertinente y necesaria para poder reducir los tiempos de cotización y y eliminación de reprocesos</li> </ul>                                                                                     |
|         |                       | Octubre 2 - Octubre 17      | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Recopilación de la siguiente información con los diez proveedores más utilizados en la exportación:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qué tipo de mercancía maneja la aerolínea</li> <li>- Cuáles son sus dimensiones y pesos máximos</li> <li>- Cuáles son los destinos frecuentes</li> <li>- La flota de aviones que maneja</li> <li>- Información específica que maneja cada aerolínea</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Poder recopilar toda la información necesaria para tener el aval de jefe directo y así elaborar una herramienta a partir de esa información</li> </ul>                                                                                                                    |
|         |                       | Octubre 19 - Octubre 31     | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Capacitación de CW</li> <li>* Reuniones con los proveedores</li> <li>* Actualización de los proveedores</li> <li>* Desarrollo del documento Ms Excel para plan de mejora</li> <li>* Envío de tarifas de importación aérea</li> </ul>                                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Realizar los diferentes procesos dentro del área con la directriz del jefe suplente ya que el jefe directo se ausentó unas semanas</li> </ul>                                                                                                                             |

|         |                              |                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------|------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ciclo 4 | Desarrollo de la Herramienta | Noviembre 1-Septiembre 19  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Elaboración del prototipo de página web como herramienta para plan de mejora</li> <li>* Actualización de tarifas tender para clientes importantes</li> <li>* Envío de tarifas de consolidados</li> <li>* Envío de tarifas del Gateway de Miami</li> </ul>                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Realizar modificaciones a las tarifas de clientes que tienen un mayor volumen de embarques</li> <li>* Diseñar página web amigable para cualquier operativo de la empresa</li> </ul>                                       |
|         |                              | Noviembre 20- Noviembre 30 | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Tarifas actualizadas para el año 2024</li> <li>* Actualizar plataforma de WCN</li> <li>* Pedir documentación de proveedores desactualizados</li> <li>* Informar comunicados de las aerolíneas en operaciones de diciembre</li> <li>* Presentar al jefe directo la página web y realizar modificaciones</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Realizar las correcciones de la página web para poder implementarla en el área</li> <li>* Realizar la actualización de proveedores que se necesita subir documentación para poder operar con DSV Air &amp; Sea</li> </ul> |
|         |                              | Diciembre 1 -Diciembre 14  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Informar novedades de las aerolíneas en operaciones de fin de año</li> <li>* Tarifarios nuevos para el año 2024</li> <li>* Solicitar tarifas del consolidado de Italia</li> <li>* Actualización de las tarifas de los GHA en importaciones</li> </ul>                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Realizar los cierres correspondientes al final del año para la documentación de proveedores</li> <li>* Informar actualizaciones y cambios para el año 2024</li> </ul>                                                     |
|         |                              | Octubre 19 - Octubre 31    | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Modificación de la página web y en espera de implementación y despliegue</li> <li>* Capacitar al practicante nuevo</li> <li>* Entrega de funciones</li> <li>* Capacitación en nueva área operativa</li> </ul>                                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Implementación de la herramienta elaborada en el transcurso de las prácticas</li> <li>* Implementar los conocimientos adquiridos en Procurment &amp; Pricing en la nueva área de operaciones</li> </ul>                   |

Nota: Elaboración Propia a partir de las actividades realizadas durante las prácticas profesionales (03, 12, 2023)