

**Plan de mejora en DSV-PANALPINA para el departamento de Energy
and Project Solutions con la creación de un manual de cotizaciones**

Schlumberger

Diana Camila Acosta Sánchez

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

2020

**Plan de mejora en DSV-PANALPINA para el departamento de Energy
and Project Solutions con la creación de un manual de cotizaciones**

Schlumberger

Diana Camila Acosta Sánchez

Tutor: Jack Torres

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

2020

Agradecimientos

Agradezco a Dios por ser tan generoso y misericordioso al permitirme cumplir mis sueños además de darme la oportunidad de tener los padres más bondadosos Fernando y Nayibe que me han forjado como una persona de bien, responsable, luchadora y dedicada, gracias por promover mis sueños apoyarme en culminar mis estudios y siempre ser incondicionales, gracias por cada consejo y cada palabra que me han dado los amo, los respeto y siempre viviré agradecida con ustedes por tan grandes sacrificios que hacen por mí.

A mis hermanas Natalia y Johana que me han llenado de amor, comprensión y sabiduría las amo y siempre serán mi orgullo gracias por enseñarme a ser apasionada y por guiarme en la vida.

También quiero agradecer a el hombre que el destino puso en mi camino Luis, gracias por creer en mí, por motivarme en momentos que quiero desfallecer y amarme incondicionalmente a lo largo de todos estos años que la vida nos ha permitido y nos permitirá estar juntos.

Agradezco a la Universidad Santo Tomas y profesores que me han preparado para ser una profesional con valores y ética, para que, en donde me desempeñe exponga todo mi potencial y conocimiento para de este modo alcanzan la excelencia

Resumen

DSV-PANALPINA es una multinacional reconocida a nivel mundial por su alta experiencia al proveer un portafolio servicios de transporte logístico, dentro de su organigrama institucional, cuenta con diversas áreas destinadas al tema de cotización, facturación y desarrollo de operaciones para transporte marítimo, terrestre y aéreo de mercancías nacionales e internacionales que circulan en todo el mundo.

Desde finales del año pasado la empresa PANALPINA entro en un proceso de adquisición y compra por parte de DSV, la fusión de estas dos compañías tuvo como fin elevar la marca al primer posicionamiento en el mercado de transporte logístico.

Para el desarrollo de su actividad la compañía cuenta con un área denominada como Energy and Project Solutions, es un departamento que maneja cargas extra dimensionadas y/o extra pesadas del sector minero-energético, actualmente la práctica profesional se desarrolla en este departamento, cumpliendo funciones relacionadas a cotización de herramientas petroleras de empresas tales como Halliburton y Schlumberger.

Con lo anterior y teniendo en cuenta las funciones del departamento, se implementará un manual de cotizaciones para la plataforma Schlumberger, cuyo propósito es el facilitar, apoyar y optimizar tiempos destinados al tema de cotización de este cliente tan importante para la compañía, generando así el cumplimiento satisfactorio de las metas establecidas por el equipo de Energy and Project Solutions (EPS).

Tabla de contenido

Introducción	6
Objetivo General	7
Objetivos Específicos.....	7
1.1 Aspectos Generales	7
1.2.1. Visión	8
1.2.2. Misión	8
1.2.3. Valores	9
1.3. Ubicación Geográfica.....	9
1.4. Estructura Organizativa.....	10
1.4.1. Departamento en el que desarrolla la práctica	11
1.4.2. Análisis DOFA.....	12
Capítulo 2.	14
2.1. Planteamiento central del informe	14
2.2. Importancia, limitaciones y alcances	14
2.2.1. Importancia	14
2.2.2. Limitaciones.....	14
2.2.3. Alcances	15
3.1. Propuesta del plan de mejora	15
3.2. Seguimiento práctica Profesional.....	16
3.2.1. Programación de actividades en la organización	16
3.2.2. Cumplimientos de objetivos trazados por mes.....	17
Conclusiones	21
Referencias.....	22
Anexos.....	23

Lista de figuras

Figura 1. Historia de DVS y PANALPINA.	7
Figura 2. Operación continental	9
Figura 3. Ubicación geográfica	9
Figura 4. Organigrama EPS.....	10
Figura 5. DOFA de DVS-PANALPINA.....	11
Figura 6. DOFA del departamento EPS.	12
Figura 7. Actividades realizadas en la organización.	16

Lista de tablas

Tabla 1. Ciclo I. Resultado de objetivos mensuales.....	17
---	----

Introducción

El siguiente trabajo está enfocado en temas de comercio, específicamente en el sector minero energético, para esto es necesario comprender especificaciones que se deben tener en cuenta al momento de tener una exportación e importación, para su éxito es necesaria la logística y manejo de la cadena de suplementos, más conocidos por el intercambio y coordinación para el cumplimiento a la entrega eficaz de cada operación.

“En 2019, exportaciones de bienes y servicios minero-energéticos, las más altas de los últimos 26 años” “El incremento se da, justamente, en un año en el que el comercio internacional estuvo impactado por la guerra comercial, que llevó a la contracción de la demanda internacional, a menores crecimientos en diferentes economías y a una disminución en los precios de los bienes básicos”, explicó el ministro de Comercio, Industria y Turismo, José Manuel Restrepo.”

De acuerdo con el anterior artículo evidenciamos como el sector minero-energético es de suma importancia para el país, es por esto, que compañías como DSV-PANALPINA, tienen un alto posicionamiento en el mercado de transporte logístico relacionado con este sector, en consecuencia y cumplimiento funciones en el área Energy and Project Solutions (EPS), se evidenció la ausencia de un manual de procesos el cual desarrolle el manejo pertinente de cotizaciones de la plataforma Schlumberger, plataforma que es importante para el desarrollo, eficiencia y productividad del funcionario que se le asigne este cliente y debido a esto es que se crea el mismo.

Capítulo 1.

Objetivo General

Crear e implementar un manual de cotizaciones para la plataforma Schlumberger el cual permita un apoyo con los conocimientos pertinentes para dar una respuesta oportuna y eficaz a cada operación que se asigne, logrando el cumplimiento de las metas del equipo EPS.

Objetivos Específicos

Dentro de los objetivos específicos están:

- Crear un manual de cotizaciones de la plataforma Schlumberger para el área EPS
- Facilitar al equipo información puntual e indispensable de cómo dar respuesta a una solicitud que se requiera en la plataforma
- Brindar un apoyo oportuno de las funciones que se deben contemplar para el manejo de cada operación en la plataforma Schlumberger

La Empresa

1.1 Aspectos Generales

DSV ofrece servicios en Colombia en más de 16 años en el mercado nacional y más de 30 a nivel internacional. Fue fundada inicialmente como Airmar Cargo en 1997 y se convirtió en diciembre del 2013 como Grupo DSV.

Por otro lado, PANALPINA pertenecía inicialmente a la Fundación Ernst Göhner, después hizo parte de SWX Swiss Exchange en 2005 en donde adquirió en Singapur a Janco Oilfield Services y en Noruega a Overseas Shipping Group.

En el 2019, en su artículo publicado en la página de DVS- global Transport and Logistics¹, enunciado como “DSV, 741 - PANALPINA y DSV acuerdan unir fuerzas” anunció que por oferta de intercambio público voluntario de todas las acciones de PANALPINA ahora serían del Grupo DVS.



Figura 1. Historia de DVS y PANALPINA. Elaboración Propia

1.1.1. Visión

Ser el proveedor global líder que satisfaga las necesidades del cliente de servicios de transporte y logística, con el objetivo de un amplio crecimiento y ser uno de los más rentables en nuestra industria.

1.1.2. Misión

Aprovechar nuestra presencia y competencia global en Air Ocean Freight al colaborar con nuestros clientes para aportar valor a nuestras cadenas de suministro y, juntos crear soluciones de logísticas y eficientes de principio a fin.

² <https://investor.dsv.com/news-releases/news-release-details/dsv-741-panalpina-and-dsv-agree-join-forces>

1.1.3. Valores

Nuestra cultura y servicio están definidos por nuestros valores globales.

1.1.3.1. Clientes primero

- Brindamos excelentes experiencias al cliente y servicios de alta calidad.
- Somos proactivos en el trato con nuestros clientes y trabajamos duro para retener a los clientes
- Hacemos que sea fácil para nuestros clientes hacer negocios con nosotros

1.1.3.2. Mejor presentación

- Somos transparentes e impulsados por los resultados.
- Trabajamos juntos como ONE DSV en toda nuestra red global
- Nos impulsa el emprendimiento y el empoderamiento local

1.1.3.3. Verdadera colaboración

- Tomamos posesión y mostramos iniciativa
- Colaboramos y nos comunicamos de manera respetuosa.
- Practicamos el dialogo abierto

1.2. Ubicación Geográfica

DVS-PANALPINA opera en cinco locaciones en Colombia: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena, las cuales realizan servicios de carga aérea, marítima y/o operador de transporte multimodal (OTM) a cuatro continentes: Europa, América, África y

parte de Asia y Oceanía.



Figura 2. Operación continental

La infraestructura que ubicada en Bogotá- Colombia se encuentra ubicada en Oficina DSV se encuentra en la calle 26 #92-32 BTS 3 oficina 401.

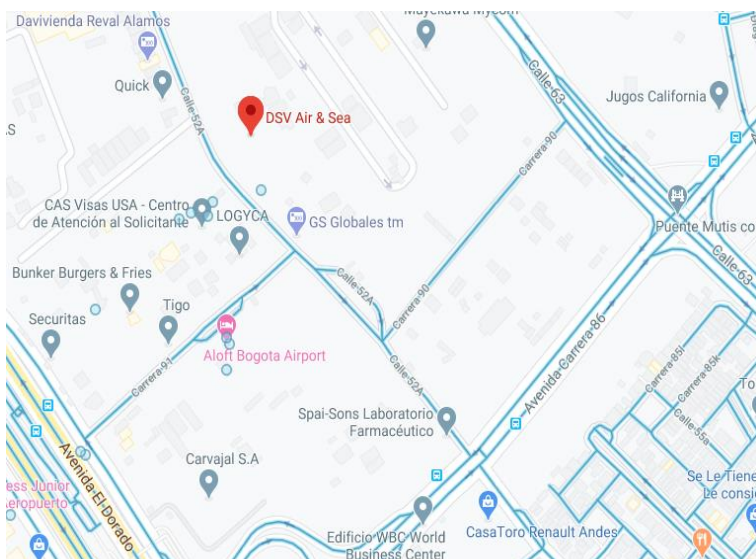


Figura 3. Ubicación geográfica

1.3. Estructura Organizativa

DVS-PANALPINA cuenta con un organigrama de manera tradicional. Al ser una empresa que opera a nivel mundial, tiene una estructura organizacional bastante amplia, por lo que

se presentará a continuación solo la estructura organizativa que tiene el área Energy and Project Solutions.

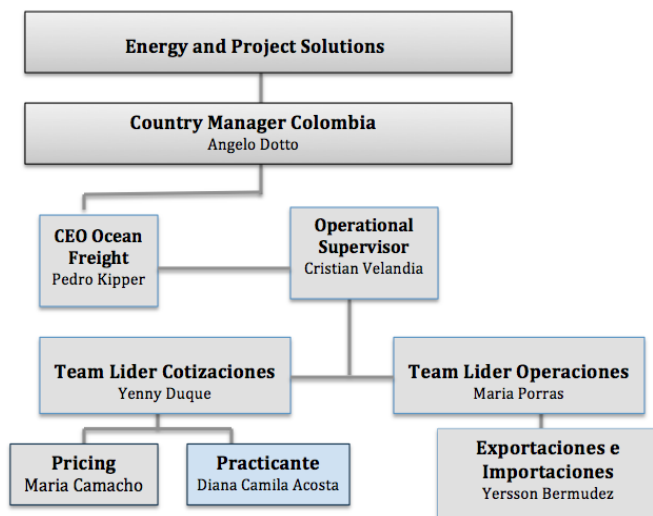


Figura 4. Organigrama EPS. Elaboración Propia

1.3.1. Departamento en el que desarrolla la práctica

El área en el que se desarrolla la práctica es el área Energy and Project Solutions (EPS), donde se manejan temas de importación y exportación de modo aéreo, marítimo y terrestre, para cargas del sector minero-energético, mercancía pequeña, maquinaria especial, cargas proyecto, vehículos, y con mayor particularidad cargas con características de sobredimensión y/o extra pesadas.

El área, después de recibir la respectiva cotización de cada uno de los clientes de DSV-PANALPINA, minuciosamente, organiza la documentación requerida, efectúa la facturación, envía la orden de carga para el transporte y se finaliza con el seguimiento de la mercancía según la negociación. Teniendo claro el proceso que se obtiene dentro del departamento, las funciones desempeñadas para el cumplimiento de la práctica empresarial, corresponden al proceso de cotización con clientes, tales como Halliburton y Schlumberger.

1.3.2. Análisis DOFA

Con base a las actividades de la organización se hace un análisis representativo de la empresa el cual se evidencian en la *Figura 5.*, donde se toman datos generalizados del estado actual de la empresa.

Análisis DOFA PANALPINA-DSV	
<p>Debilidades</p> <p>La empresa Panalpina esta entrando en un proceso de compra por parte de DSV al pasar esto, los clientes tienen emociones encontradas como confusión e incredulidad, debido a que no saben si la empresa va a tener la misma calidad y competitividad la cual era característica principal de Panalpina</p>	<p>Amenazas</p> <p>Otras empresas que se dedican a el transporte logístico de mercancías , están aprovechando la confusión de los clientes para capturarlos e incrementar la perdida de participación en el mercado por parte de DSV PANALPINA</p>
<p>Oportunidades</p> <p>La empresa cuenta con gran variedad de clientes y proveedores, lo cual permite crecimiento comercial al poder escoger sus oportunidades a nivel mundial para de este modo incrementar su confiabilidad, competitividad y calidad</p>	<p>Fortalezas</p> <p>DSV como Panalpina estaban en el ranking de las grandes empresas en transporte logístico y al convertirse en una sola se esta posicionando en una competencia fuerte y estable, al incrementar sus operaciones que abarcando una gran variedad de países a nivel mundial</p>

Figura 5. DOFA de DVS-PANALPINA. Elaboración Propia

Se presenta un análisis cruzado para el desarrollo de estrategias del DOFA de acuerdo a sus factores propios y externos de la empresa.

Para explicar las estrategias utilizadas para la implementación se estipularon los factores más representativos para este estudio como se representa en la Figura 6. DOFA

departamento EPS. En el primer cuadrante, se dan a conocer las oportunidades externas que se encuentran en función de las fortalezas internas de la compañía, estrategia FO, para así generar una mejora en sus procesos. En el segundo cuadrante se estipulan las estrategias para prevenir amenazas utilizando las fortalezas internas, estrategia FA, para mitigar alguna señal negativa de dichos factores externos que puedan afectar a la empresa. En el tercer

cuadrante se relacionan las debilidades internas, estrategia DO, para desarrollar nuevas estrategias que generan nuevas oportunidades externas, y por último se valoran las debilidades internas que se asimilan a las amenazas externas, estrategia DA, en las cuales se crean estrategias para minimizar su peligro potencial e impacto que puede repercutir en su buen funcionamiento.

Análisis DOFA EPS

	Interno	Fortalezas	Debilidades
Externo		Precios competitivos, experiencia, calidad, eficiencia	Muchos cambios en el equipo, tiempos de respuesta lentos y ausencia de manual de cotizaciones
Oportunidades		Estrategia FO	Estrategia DO
Nuevos mercados los cuales permiten crecimiento, desarrollo y oportunidades de empleo		Dar mayor aprovechamiento de la experiencia y cobertura que tenemos a nivel mundial para mayor crecimiento e importancia en el sector aumentando la cantidad de empleos en este sector tan conocido	Aprovechar el crecimiento e impacto que tiene el comercio exterior de tal manera que el equipo se fortalezca pero para que esto suceda deben evitar tantos cambios, y de este modo los clientes tendrán servicios mas optimos
	Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
Velocidad de conocimiento que adquiere la competencia y pone en practica		Favorecernos con la experiencia, calidad y cobertura con el que cuenta el area de proyectos y mejorar tiempos de respuesta y sus diferentes manejos en cada operacion con calidad y eficiencia	Implementar estrategias para dar mayor seguridad, de este modo evidenciar nuestro buen servicio con el fin de que nuestros clientes tengan preferencia por la empresa y por nuestra área

Figura 6. DOFA del departamento EPS. Elaboración Propia

Capítulo 2.

Planteamiento Plan de Mejora

2.1. Planteamiento central del informe

Como hemos evidenciado esta, es una empresa que cuenta con gran participación en el mercado, lo cual la ha posicionado como una de las mejores a nivel mundial.

Enfatizando en el área EPS esta es una de las más importantes dentro de la compañía, debido a que cuenta con una experiencia caracterizada por su eficiencia y calidad. Sin embargo, hay aspectos que se pueden mejorar, como los tiempos de respuesta, los cuales están siendo muy tardíos e incrementan demoras al inicio de cada operación, convirtiéndose en una debilidad para el área, sin embargo, esto se pueden convertir en una oportunidad ya que, al implementar el manual de cotizaciones, el cual es el planteamiento central de este informe, se enriquecerá y atribuirá a la división un beneficio que genere competitividad, optimizando tiempos e incrementando la productividad al que le compete dicha función al tener tiempos optimizados.

2.2. Importancia, limitaciones y alcances

2.2.1. Importancia

- Va a ser una guía y un apoyo para cualquier persona que tenga el manejo de esta función
- Aprendizaje rápido
- Disponibilidad detallada del proceso y manejo de la plataforma

2.2.2. Limitaciones

- Poco interés lector por parte del que desempeña la función

- Actualizaciones o cambios del aplicativo y formatos de este modo perdiendo efectividad
- Mala interpretación de los datos

2.2.3. Alcances

- Aumentar la productividad y eficiencia del proceso
- Evitar errores e insistencias del procedimiento
- Capacitación detallada para su manejo

Capítulo 3.

Plan de Mejora

3.1. Propuesta del plan de mejora

Esta va enfocada en hacer un manual, el cual contenga información puntual de cada proceso que hay que hacer para el manejo de esta plataforma y de este modo, las cotizaciones que se realicen tengan tiempos de respuesta ágiles pasando de seis a dos días, logrando incrementar la eficiencia y disminuir la probabilidad de errores de cargue, al tener claros los conocimientos básicos, como lo son los tipos de container, dimensiones y pesos adecuados para cada operación, siendo unas de las indagaciones y análisis más importantes para dar un excelente proceso de cotización. Este manual comprende tres secciones, en la primera se encontrará información básica y concreta de especificaciones de contenedores, y algunos códigos IATA de ciudades del mundo, esto con el fin de ser un apoyo para el momento de cualquier operación (véase anexo 1.1).

En la segunda parte de este trabajo se encontrara el manual, el cual explicara cómo se debe da manejo a la plataforma Schlumberger, concretamnete se explicara como hacer para

inicial con cada operación y entender indicaciones especiales de cada oferta así mismo da espuesta y que la operación sea coordinada de manera impecable (véase anexo 1.2).

Con lo anterior demostrare como completar debidamente los espacios de la plataforma explicando su función y manejo permitiendo optimizar tiempos de respuesta además de disminuir errores en las cotizaciones.

Y en su última parte es decir la tercera se podrá observar, analizar y comprender como se tienen que llenar debidamente los formatos para cada cotización, los cuales son formato FCL/AIR y Formato resumen FCL/AIR indispensables para una cotización correctamente diligenciada. ((véase anexo 1.3).

3.2. Seguimiento práctica Profesional

3.2.1. Programación de actividades en la organización

Se asignan las actividades previas para el año de la siguiente manera:

MES	ACTIVIDADES REALIZADAS
DICIEMBRE-ENERO	Conocimiento tipo de contenedores, codigos IATA, Incoterms, como cotizar en plataforma Halliburton
ENERO-FEBRERO	Cuadro de actualización, conocimiento sobre transportaoras
FEBRERO-MARZO	Manejo avanzado plataforma Halliburton, Manejo cargas OOG,
MARZO-ABRIL	Plataforma Schlumberger, inicio estructura plan de mejora
ABRIL-MAYO	Manejo avanzado plataforma Schlumberger
MAYO-JUNIO	Manejo avanzado plataforma Schlumberger y Halliburton

Figura 7. Actividades realizadas en la organización.

3.2.2. Cumplimientos de objetivos trazados por mes

Para finalizar es necesario conocer el resultado de las actividades desarrolladas en la empresa. Dicho resultado se presentará en la Tabla 1., con el fin de establecer bajo los mismos lineamientos y requisitos que se utilizaron en el diagnóstico inicial (DOFA), presente conformidad en las actividades que se ejecutan en el área.

Tabla 1. Ciclo I. Resultado de objetivos mensuales

Ciclo	Fecha	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades encontradas
I	Diciembre 16 - 20	Introducción del cargo asignado en el área EPS	Aprendizaje sobre el cargo	
	Diciembre 23 -27	Conocimientos básicos de comercio	Conocimiento de tipos de contenedores, Códigos IATA e Incoterms	Tener claros estos conceptos de memoria ya que son de suma importancia para el cargo
	Diciembre 30 – Enero 3	Identificación de la plataforma Halliburton	Manejo para este aplicativo de suma importancia para el área	Conceptos de comercio de suma importancia
	Enero 6 - 10	Iniciación con el manejo de la plataforma	Manejo de cargas en especial herramienta petrolera	Tiempos de respuesta rápidos
	Enero 13- 17	Manejo plataforma Halliburton cargas en operación Round Trip	Conocimiento del manejo de un Round Trip el cual es un servicio aéreo o marítimo de una carga en la siguiente ruta Colombia-Panamá-Colombia	Tener presente que al ser una carga que sale y vuelve y entra a el país debe tener doble cargo debido a su manejo
	Enero 20 - 24	Uso de la plataforma Halliburton	Velocidad con la que se da respuesta a cada operación	
	Enero 27 - 31	Reconocimiento del cuadro de actualización de nuestras ofertas	Conocimiento general de cotizaciones del equipo	Entender cada cotización para su debido diligenciamiento
	Febrero 3 - 7	Actualización cuadro	Se tiene más seguridad al llenar este formato tan importante para cotizaciones	Rapidez para su debido diligenciamiento
	Febrero 10 - 14	Solicitud transporte terrestre	Conocimiento sobre transportadoras, maneras de cargar y tiempos de entrega	Conocimiento para saber distribuir y solicitar el carro correspondiente
	Febrero 17 - 21	Manejo plataforma Halliburton	Rapidez en tiempos de respuesta	

Ciclo	Fecha	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades encontradas
	Febrero 24 - 28	Introducción de manejo para cargas OOG	Se tiene el conocimiento de cargas extra-dimensionadas y extra-pesadas de clientes como ABB	Aprendizaje rápido para empezar a dar respuesta a estas solicitudes con su debido proceso
	Marzo 2 - 6	Manejo de solicitudes OOG ABB	Se tiene más conocimiento para este tipo de solicitudes de igual manera a que navieras hay que solicitarlo según su característica en dimensiones y peso	Rapidez para saber si este se va como carga LCL (carga suelta ya que no cabe dentro de un contenedor) o FCL (dentro de un contenedor)
	Marzo 9 - 13	Explicación plataforma Schlumberger	Conocimiento más amplio de una nueva plataforma la cual me es asignada	Explicación rápida por parte de una integrante del equipo debido a que esta función debía empezar a manejarse lo más pronto posible
	Marzo 16 - 20	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton, inicio plan de mejora	Conocimiento y rapidez a la hora de cotizar las ofertas que llegan al equipo	Inicio de la cuarentena en Bogotá, se inicia Home office, lentitud del sistema
II	Marzo 23 - 27	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton	Rapidez y mayor seguridad a la hora de hacer solicitudes de la plataforma Schlumberger, eficiencia en la plataforma Halliburton	Cierre de aeropuerto para vuelos pasajeros todo tiene que irse por carguero y esto aumenta tarifas y aumenta el trabajo ya que todo debe ser solicitado a las aerolíneas
	Marzo 30 – Abril 3	Manejo plataforma Schlumberger , entrega plan de mejora	Se tiene agilidad para el manejo de las solicitudes	Poco tiempo para la entrega del plan de mejora
	Abril 6 - 10	Cuadro de actualización, plataforma Halliburton y Schlumberger	Rapidez a la hora de actualizar el cuadro y de igual manera en las solicitudes de las plataformas	Inicio semana santa, todo debe quedar con respuesta antes del miércoles 8 de abril
	Abril 13 - 17	Apoyo en la creación de formato establecido para clientes al momento de cotizar, manejo de plataformas Halliburton y Schlumberger	Implementación y apoyo en el área para que tener los correspondientes datos pertinentes para dar un excelente manejo a cada solicitud	Poco tiempo al momento de contestar las solicitudes debido a que por la situación sanitaria hay que solicitar todo a las

Ciclo	Fecha	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades encontradas
				aerolíneas y navieras
	Abril 20 - 24	Manejo de la plataforma Halliburton y Schlumberger, apoyo en solicitud para transformador de la compañía ABB	Conocimiento de más clientes de la empresa, aumento en la práctica de temas logísticos	Demoras por parte de los proveedores debido a situación sanitaria
	Abril 27 – Mayo 1	Manejo de las plataformas Halliburton y Schlumberger además de apoyo ya que nuestra compañera de pricing está de vacaciones y se nos delegan sus funciones a la líder team cotizaciones y a mi	Mayor conocimiento de manejo de cargue de contenedores, solicitudes y rapidez	Algunos destinos no están teniendo cotizaciones debido a que por la situación sanitaria ninguna línea aérea o marítima los está cubriendo
	Mayo 4 - Mayo 8	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton	Se da un manejo optimo a las cotizaciones con rapidez al momento de tener respuesta de nuestros proveedores	Debido a la situación sanitaria no estan dando manejo diferentes aerolineas por lo cual estan siendo muy costosas las cotizaciones
III	Mayo 11-Mayo 16	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton	Se incrementa el flujo de cotizaciones con manejo Round Trip	Proveedores dar respuestas con tiempos de respuesta mas largos de lo común por lo cual se retrasa la operación
	Mayo 18 - Mayo 22	Manejo plataforma Halliburton Schlumberger	Rapidez al momento de tener respuesta de nuestros proveedores para subir nuestra oferta a cada plataforma	Proveedores tienen respuestas tardías debido a situación sanitaria
	Mayo 25 - Mayo 29	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton	Rapidez al momento de subir las cotizaciones	Debido a la situación sanitaria se presentan varias dificultades en destinos requeridos

IV	Junio 1 – Junio 5	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton	Se da un manejo optimo a las cotizaciones con rapidez al momento de tener respuesta de nuestros proveedores	Debido a la situación sanitaria no estan dando manejo diferentes aerolineas por lo cual estan siendo muy costosas las cotizaciones
	Junio 8- Junio 15	Manejo plataforma Schlumberger y Halliburton	Al incrementarse el flujo de cotizaciones se tiene mas rapidez	Limitaciones en algunos destinos debido a situación sanitaria

Nota: Se establecieron fechas para el desarrollo de actividades previas desde el 16 de diciembre del 2019 hasta el 16 de Junio del 2020, con el fin de construir oportunidades de mejora en base a la evidencian en la columna de dificultades encontradas para en el proceso de cotización.

Conclusiones

- Con la implementación de este manual se optimizarán los tiempos de respuesta seis días a dos días.
- Aumento de trabajo en equipo, de manera tal que la comunicación va a ser más eficiente en el equipo EPS.
- Se aumentarán los conocimientos de comercio específicamente de temas logísticos.
- Lograremos tener ms participación y asignación de operaciones por parte de Schlumberger.
- El manual será un apoyo en caso de que en alguna operación se olvide algún proceso.

Referencias

DSV Panalpina. (2020). *Transporte global y logística* | DSV. DSV

Panalpina. <https://www.es.dsv.com/About-DSV/prensa/actualidad/2019/08/DSV-completa-adquisicion-integracion-panalpina>

Google Maps. (2020). *Ubicación geográfica empresa DSV Panalpina*. Google

Maps. <https://www.google.com/maps/place/Ac.+26+%2392-32,+Bogot%C3%A1/@4.6640125,-74.1125803,17z/data=!4m5!3m4!1s0x8e3f9b9cec0c80f5:0xa8b22a333b9469b7!8m2!3d4.6640072!4d-74.1103916>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019,). Noticia de comercio en 2019,

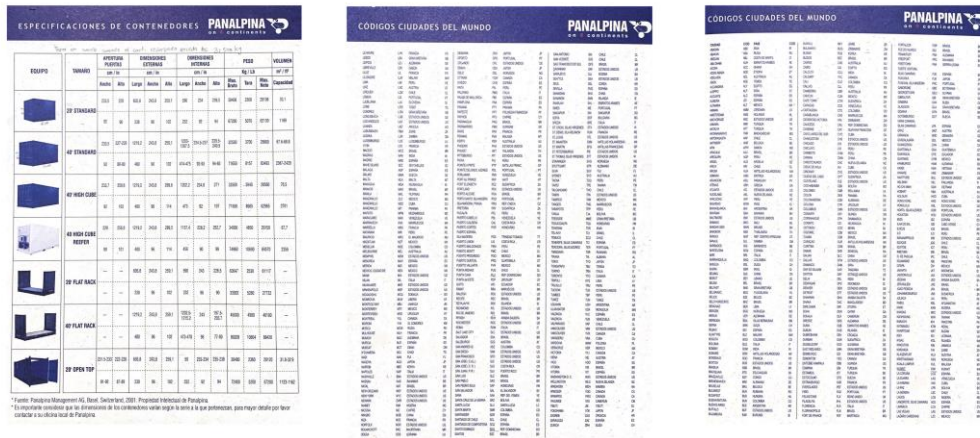
exportaciones de bienes y servicios no mineros, las más altas de los últimos 26 años

[en línea]. *Ministerio De Comercio, Industria Y*

Turismo <http://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/exportaciones-de-bienes-nme-mas-altas-en-26-anos> [2020, marzo]

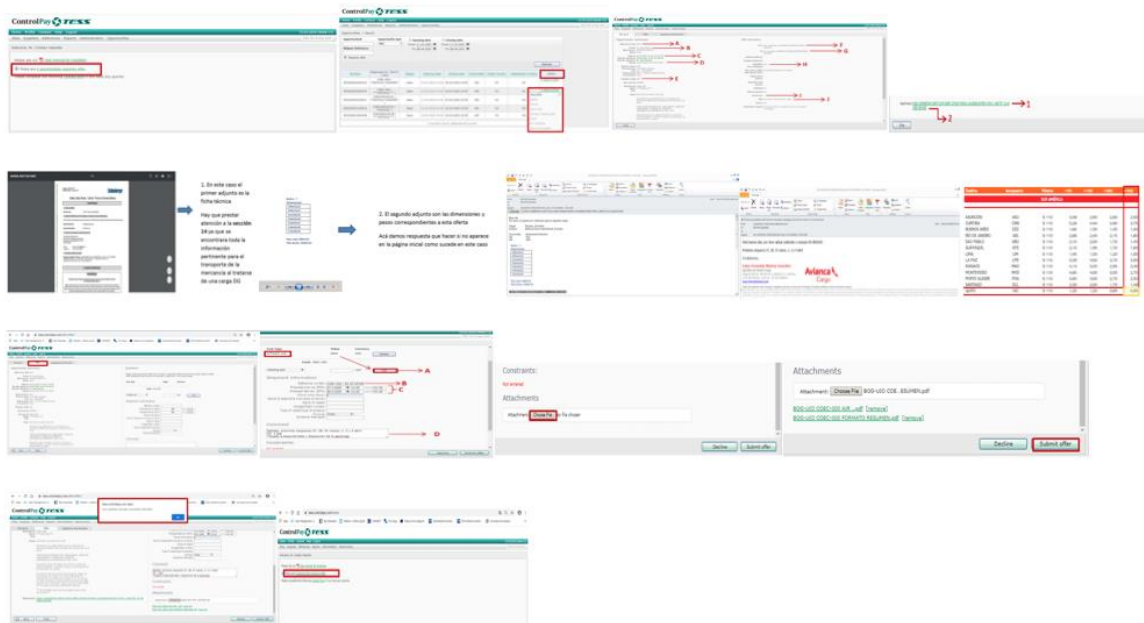
Anexos

Anexo 1.1 Información básica y específica de tipos de contenedores como se observa en la primera imagen y algunos códigos IATA de ciudades del mundo evidenciadas en la segunda y tercera imagen a continuación



Anexo

1.2. Manual y es una breve descripción de la plataforma Schlumberger



Anexo 1.3. Formatos para cada cotización

