

PLAN DE MEJORA PRÁCTICAS PROFESIONALES

DSV - ENERGY & PROJECTS

PRESENTADO POR:

JULIÁN FELIPE BELTRÁN CARDONA

DA10N: PROYECTO DE GRADO

PRESENTADO A:

ANDRÉS SAMPER

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y

ADMINISTRATIVAS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

2023

Tabla de contenido

Contenido

Agradecimientos	4
Resumen	5
Abstract	6
Introducción	7
PARTE I	8
La Empresa	8
<i>Aspectos Generales</i>	8
<i>Misión</i>	8
<i>Visión</i>	9
<i>Valores Corporativos</i>	10
<i>Objetivos Estratégicos</i>	10
<i>Ubicación Geográfica</i>	11
Estructura Organizativa	12
<i>Funciones Desempeñadas:</i>	12
Departamento en el que se desarrolla la práctica	13
<i>Análisis DOFA</i>	14
PARTE II	14
Planteamiento Plan De Mejora	14
Importancia, Limitaciones y Alcance	15
<i>Importancia</i>	16
<i>Limitaciones</i>	16
<i>Alcance</i>	16
Objetivos	17
<i>Objetivo General:</i>	17
<i>Objetivos Específicos</i>	17
PARTE III	18
Propuesta de Mejora	18

Conclusiones	19
Bibliografía	20
Anexos	21
PARTE IV	24
Seguimiento de la Práctica Profesional	24
Cumplimiento de objetivos mensuales	25

Agradecimientos

En primer lugar, debo agradecerle a Dios por darme la oportunidad de poder iniciar y asimismo culminar mi carrera profesional en una institución de gran nivel educativo y reconocimiento de la mejor forma, por poder conocer personas que de una u otra forma me aportaron conocimientos, experiencias y lecciones muy valiosas tanto para mi vida personal como profesional.

A mis padres que siempre han sido un gran apoyo y el ejemplo de que todo lo que me proponga con esfuerzo y dedicación lo puedo lograr, a mis hermanos y a mi abuela, quienes me han venido apoyando y dando consejos desde que inicie este proceso.

A mis docentes por todos y cada uno de sus conocimientos compartidos, experiencias y compromiso. Sin ellos no hubiera avanzado al punto en el que estoy, por ellos adquirí las bases que me permitieron iniciar mi vida laboral aplicando la carrera en una buena empresa y desenvolverme, por otro lado, a la Universidad Santo Tomas por abrirme sus puertas y formarme durante estos años como persona y como profesional.

Por último, a esos contados amigos que vivieron esta experiencia al tiempo conmigo y sufrieron o disfrutaron cada momento también, que algo me enseñaron y de eso siempre les voy a agradecer.

Resumen

Por medio de este trabajo escrito se presenta la idea de implementar un cuadro de seguimiento de contenedores en materia de importación marítima que esté estructurado de tal forma que contenga información muy detallada de los embarques que han arribado a Colombia, como: Operador a cargo del embarque, cliente, naviera que se usó, número de guía hija (HBL), número de guía máster (MBL), número de contenedor, tipo de contenedor, tiempo actual de arribo (ATA), días libres que tiene el contenedor, fecha de vencimiento de los días libres, fecha de devolución del contenedor, número de días de demora (parciales y totales), y estatus de la carga. Sin embargo, no solo se propone el cuadro de seguimiento, sino que dentro del mismo documento Excel, se tenga a la mano la información acerca de las tarifas de demoras que tiene cada naviera que se maneja en el área de proyectos para ahorrar tiempo de búsqueda y que le sea más fácil al operador hacer el cálculo y estimación del tiempo de demoras que tiene su contenedor si es que llega a incurrir en tales costos.

Todo esto es con el fin de llevar un control más cercano y evitar que los clientes incurran en demoras debido a que se estaban viendo afectadas las operaciones de ciertos clientes, ya que, por el monto tan grande de deuda por demoras, se les efectuaban bloqueos a los clientes por parte de DSV hasta que se pagara, por ende, el volumen de operaciones disminuyó considerablemente. Con este planteamiento, a su vez, se espera que se mejore la comunicación con el cliente para evitar demoras y también que se mejoren los KPI's de cada operador del área.

Palabras clave: Importación, HBL, MBL, ATA, KPI's, demoras, costos, deuda, servicio al cliente, devolución, operador.

Abstract

Through this written work, the idea of implementing a container tracking table for maritime imports that is structured in such a way that it contains very detailed information on the shipments that have arrived in Colombia, such as: Operator in charge of the shipment, client, shipping company that was used, House Bill of Lading (HBL), Master Bill of Lading (MBL), container number, type of container, actual time of arrival (ATA), free days that the container has, expiration date of the free days, return date of the container, delay number days (partial and total), and cargo status. However, not only the follow-up table is proposed, but also within the same Excel document, information about the delay rates that each shipping company that operates in the project area has at hand to save search time and it will be easier for the operator to calculate and estimate the delay time that the container has if it incurs such costs.

All this is to keep a closer control and prevent clients from incurring delays because the operations of certain clients were being affected, since, due to the large amount of debt due to delays, they were blocked. to clients by DSV until they were paid, therefore the volume of operations decreased considerably. With this approach, in turn, it is expected that communication with the client will be improved to avoid delays, also the KPI's of each operator in the area will be improved.

Key words: Import, HBL, MBL, ATA, KPI's, demurrage, costs, debt, customer service, devolution, operator.

Introducción

El comercio internacional ha sido desde hace muchos años una base muy importante para el movimiento de mercancías, flujo de capitales, satisfacción de necesidades, estabilidad económica y el desarrollo interno de los países que lo practican. Aunque a grandes rasgos este proceso se trate de comprar y vender productos o servicios a diferentes países del mundo para suplir las necesidades tanto individuales como grupales, no es tan sencillo como se esperaría. El proceso de importación y exportación trae consigo bastantes dificultades y problemas operacionales que algunas veces pueden complicar las cosas al exportador, al importador, al agente de aduana o agente de carga que estén involucrados en dicho proceso.

Las matrices de control de un proceso, sea cual sea, que pueden ser automatizadas o controladas manualmente por una persona son diseñadas con un fin específico, esperando que traiga algún beneficio o reducción de tiempos y costos; Para el caso de importaciones y exportaciones, se pueden establecer y encontrar gran cantidad de matrices para llevar el control detallado de alguno de los eslabones de estas “cadenas”, sin embargo, por más matrices que crean tener las empresas para dichos procesos, probablemente les hará falta una nueva o la mejora de una matriz ya existente, ya que en este mundo globalizado que se encuentra en constante cambio, todo requiere de avances, mejoras o actualizaciones, por lo tanto, no es nada raro que un proceso operativo requiera un nuevo sistema de manejo o control para evitar inconvenientes.

De acuerdo con lo anteriormente expresado, el trabajo realizado tiene como finalidad ayudar al área de proyectos de la empresa DSV Air & Sea a llevar un control más cercano de

los contenedores utilizados para las importaciones a cargo de los operadores del área, para que de ese modo se les pueda avisar con el debido tiempo a los clientes cuánto tiempo tienen para vaciar los contenedores y devolverlos antes de que se acaben los días libres, evitando generar costos extras por detenciones o demoras que aplican las navieras y que al fin de cuentas son cobrados al cliente por parte de DSV.

PARTE I

La Empresa

Aspectos Generales

“DSV fue fundada por nueve transportistas y un director comercial en Dinamarca en 1976. La idea era ganar una posición de fuerza en un mercado muy competitivo” (About DSV | DSV, s.f.). Ésta, por lo tanto, es una empresa multinacional de carga y transporte danesa que desde sus inicios ha buscado ofrecer soluciones de carga multimodal para el apoyo en la cadena de suministro de diferentes empresas a nivel global que así lo requieran, a través de vía aérea, marítima y terrestre.

“Desde entonces, DSV ha crecido principalmente mediante la adquisición de otras empresas de transporte y logística; primero en Dinamarca, luego en Escandinavia y más tarde en Europa y el resto del mundo” (History | DSV, s.f.). Siendo así, esta empresa logró posicionarse dentro del top de las empresas más grandes de carga y transporte que hay, y que aún así, sigue con la ambición de crecer aún más.

Misión

Excelencia operativa

El comercio mundial impulsa la prosperidad del mundo, pero el comercio sin fisuras no es un hecho.

A través de nuestro enfoque persistente en la transparencia, productividad y escalabilidad, creamos flujos comerciales globales más eficientes para toda empresa.

Nosotros diseñamos nuestra infraestructura – física y digital – para proporcionar altos niveles de servicio 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.

Somos forwarders. Hacedores. Gente que hace las cosas. Nos apropiamos y mostramos iniciativa. Siempre buscamos encontrar las mejores y más racionales soluciones a los desafíos que enfrentamos. (Purpose and strategy | DSV, s.f.)

Visión

Crecimiento sostenible

Ayudamos a nuestros clientes a crecer manteniendo el flujo de sus cadenas de suministro. Creamos soluciones eficientes para todas las empresas con un enfoque en la confiabilidad, el impacto ambiental y el costo, independientemente de la industria y el tamaño.

Ofrecemos las mismas oportunidades de crecimiento a todos los empleados. Las personas son el motor del éxito de nuestra empresa, por lo que cuanto más proporcionemos lugares de trabajo saludables y seguros, así como grandes oportunidades de crecimiento mayores serán nuestras posibilidades de alcanzar nuestros ambiciosos objetivos de crecimiento.

Ayudamos a las sociedades a crecer con integridad. Desarrollamos nuestra actividad con integridad, respetando las diferentes culturas y la dignidad y los derechos de las personas en todos los países.

Aumentamos el valor para el accionista. Queremos seguir siendo uno de los principales proveedores mundiales, satisfaciendo las necesidades de los clientes de servicios de transporte y logística. Nuestro objetivo es crecer de forma orgánica y mediante adquisiciones, y figurar entre los más rentables del sector. (Purpose and strategy | DSV, s.f.)

Valores Corporativos

- **Nuestros clientes primero**

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

- **Mejor rendimiento**

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

- **Colaboración verdadera**

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

Objetivos Estratégicos

- Mantener el flujo de las cadenas de suministro en un mundo de cambios.

- Conducir el negocio con integridad, respetando las diferentes culturas y la dignidad y los derechos de los individuos.
- Contribuir a las comunidades locales en las que se opera mientras se reduce la huella ambiental de nuestras operaciones.
- Tomar ventaja de la tecnología y la digitalización, optimizando continuamente las cadenas de suministro de sus respectivos clientes y apoyando los flujos de trabajo eficientes para los empleados. (Purpose and strategy | DSV, s.f.)

Ubicación Geográfica

Hasta la fecha, DSV Air & Sea cuenta con una sede principal ubicada en el centro empresarial Buró 25: Diagonal 25G, no. 95-85, Torre 3, Piso 3.



Figura 1. Mapa Ubicación Geográfica de DSV Air & Sea.

Google (Indicaciones de cómo llegar a DSV Air & Sea, Bogotá, s.f.)

Recuperado el 10 de mayo de 2023

Estructura Organizativa

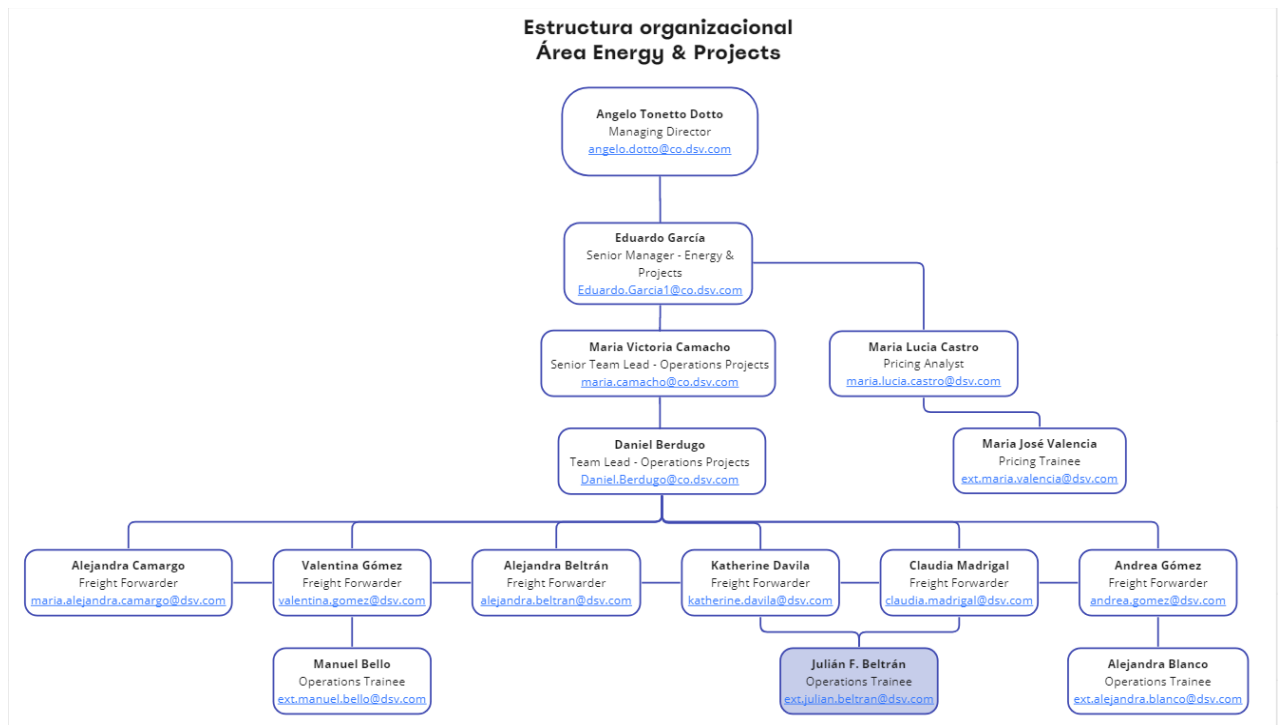


Figura 2. Organigrama Energy & Projects Department

Fuente: Elaboración propia, tomada de los datos obtenidos por DSV (10 de Mayo de 2023) DSV Air & Sea

Funciones Desempeñadas:

- Envío de reportes del estado actual de cargas de importación.
- Creación y facturación de OTH's
- Creación de embarques para exportación marítima, aérea y terrestre.
- Confirmación de arribos.
- Estimación de embarques.
- Cortes e impresión de guías.
- Creación de solicitudes de transporte terrestre (TMS) para exportación.
- Revisión y posteo de intercompany's.

- Envío de reporte de Intercompany's
- Solicitud de reservas con aerolíneas y navieras.
- Seguimiento y control de demoras de contenedores de importación.
- Elaboración de reporte de KPI's del área.
- Apoyo activo en operaciones de exportación marítima, aérea y terrestre.

Departamento en el que se desarrolla la práctica

El área o departamento al que fui asignado es Energy & Projects. Esta área, internamente se encuentra dividida en 2: Equipo de Pricing y equipo operativo. El equipo de pricing, esencialmente se encarga de realizar la creación de clientes y las cotizaciones con transportadoras, navieras y aerolíneas para proveer la mejor oferta al cliente; El equipo operativo, que fue el equipo al que fui asignado para realizar la práctica, se encarga de realizar la creación de los embarques, el manejo y seguimiento de toda la operación por completo asegurándose que todo salga bien hasta que se llegue al punto final de facturación.

Por otro lado, cabe resaltar que el área de proyectos se encarga de realizar importaciones y exportaciones marítimas, aéreas y terrestres, para cargas especiales, extra dimensionadas y peligrosas, las cuales están destinadas a proyectos de energías renovables y no renovables, petroleros y de maquinaria pesada. No obstante, también se maneja y diligencia con sumo cuidado los documentos especiales y específicos para el tipo de cargas antes mencionadas, se instrucción la forma de empaque, etiquetado y llenado de contenedores FCL/LCL. Acá, entrando más al detalle, se manejan todas aquellas herramientas que son diseñadas para el proceso de extracción de petróleo, aceites y lubricantes para el sector automotriz, baterías de litio y otros productos que los clientes necesitan para llevar a cabo su operación.

Análisis DOFA

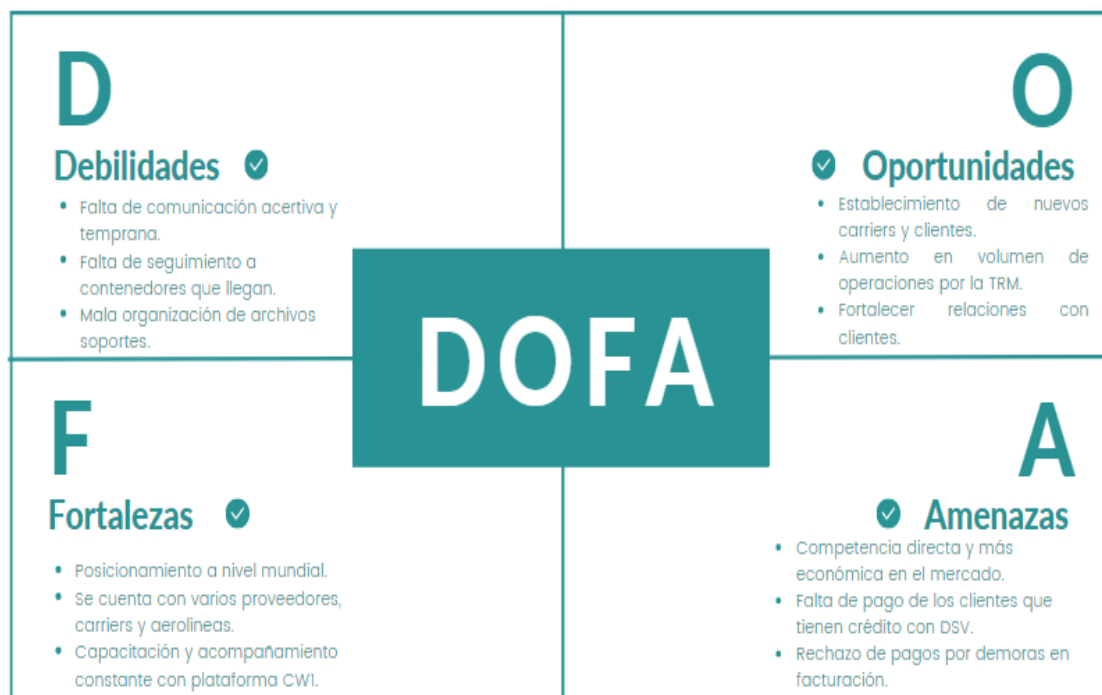


Figura 3. Análisis DOFA

Fuente: Elaboración propia

PARTE II

Planteamiento Plan De Mejora

Planteamiento Central

Tomando como base el análisis realizado en la matriz DOFA, se logró identificar que hay algunas falencias dentro del área y el proceso operativo, de las cuales, hay una muy específica que hace que el impacto negativo trascienda más allá del área, afectando como tal el flujo de operaciones de la empresa y por ende el flujo de capital. Estas son la falta de seguimiento, control y notificación constante en cuanto a las demoras en la devolución de los contenedores a las navieras; Esto hace que la acumulación de deuda (que aumenta por

día según la tarifa de cada naviera) se termine convirtiendo en montos muy grandes que resultan siendo difíciles de pagar a los clientes y no pueden pagarle a DSV de una vez.

Y aunque en materia de comercio internacional, esta obligación de devolución es del exportador con la naviera, DSV que actúa como el agente de carga intermediario entre navieras y exportadores, es el que resulta adquiriendo la responsabilidad de pago con la naviera, sin embargo, por eso es que dentro de los contratos realizados, una de las cláusulas determina que aunque DSV sea el que le responde a la naviera, al final se le factura ese mismo valor de demoras al cliente (al costo), es decir, el cliente tiene que hacerse responsable de esos pagos de manera oportuna; Puesto que si no se hace el pago y se adquiere mucha deuda, las navieras proceden a bloquear las operaciones de todas aquellas cargas que estén bajo el cargo de la empresa hasta que se empiece a pagar.

Debido a esto, el diseño y desarrollo de este plan de mejora se enfoca en crear una herramienta que actúe como base de datos de los contenedores que han llegado a Colombia a nombre de cualquiera de los operadores del área Energy, que facilite el seguimiento y control de estos para que no se generen ni bloqueos a DSV ni descontentos al cliente porque no se le aviso que debía devolver los contenedores en cierto tiempo. Todo es con el fin de que los KPI's no se vean afectados, evitar que las carteras y operaciones tanto del cliente como de DSV se vean afectadas, y el cliente sienta que se le está dando una atención de calidad post-venta.

Importancia, Limitaciones y Alcance

Importancia

La idea se presta para que de manera progresiva se reduzca la deuda ante navieras, no se vean afectados los créditos que hasta el momento hay, no impidan liberación de cargas, y para que de manera controlada y eficiente el pago de estas demoras (si se llega a incurrir en estas) se haga de manera puntual y sin retraso. El planteamiento se soportará a lo largo del trabajo, adjuntando los ejemplos en la parte de anexos, usando como medio la herramienta Excel. Pues la idea está pensada para que se lleve a cabo por una sola persona, ya sea operador asignado o practicante y que, de esa manera, después de haberle enseñado cómo y de dónde se sacan los datos de contenedores, haga la tarea de seguimiento y notificación a los operadores, y así, cada operador del área notifique a sus respectivos clientes de las demoras, generando un ahorro de problemas y tiempo a los operadores.

Limitaciones

Durante este proceso implementado en el área se presentaron limitantes únicamente en la actualización de datos de los días libres que tenía cada contenedor ya que esa información era la única que debían poner los operadores ya que ellos al ser los dueños de cada proceso y por ende contenedor, son los únicos que podían poner con certeza la cantidad de días libres que dispone cada contenedor. Esto generó una limitación en la actualización de la matriz y genera que no se le pueda notificar a veces a tiempo a los clientes para que ellos activen su alerta y no incurran en demoras, sin embargo, se ha logrado el objetivo de que los clientes estén más pendientes y devuelvan sus contenedores a tiempo.

Alcance

Por último, en cuanto al alcance de este trabajo para DSV, se generó una mejora en los procesos internos del área y en el dinamismo del servicio hacia los clientes directamente. Por medio de este trabajo, se ha brindado un seguimiento activo y efectivo en la notificación del estado de los contenedores de importación para evitar la generación de costos extras para el cliente.

Objetivos

Objetivo General:

Implementar una herramienta para el control del estado en que se encuentra cada contenedor (devuelto/sin devolver) que llegó a Colombia.

Objetivos Específicos

- Realizar una identificación de las cargas FCL arribadas, discriminando el número de contenedor y en qué fecha llegó.
- Identificar la información específica restante para completar la matriz de seguimiento.
- Enviar 2 reportes semanales a los operadores para que notifiquen a sus clientes de próximos vencimientos o posibles cobros por demoras.

PARTE III

Contenido Plan De Mejora

Propuesta de Mejora

Para el desarrollo de la matriz de seguimiento de contenedores durante el periodo comprendido de la práctica, teniendo en cuenta que la fecha inicial de la misma fue el 10 de Enero de 2023 y va hasta el 10 de Julio de 2023, se logra evidenciar que dentro del proceso operativo, y más específicamente en el acompañamiento a esos clientes que importan cargas FCL lo cual estaba causando costos extras y bloqueos en las cargas futuras debido a los altos montos de deuda por las ya mencionadas demoras, limitando en cierta medida el alcance de movimiento de cargas de importación de la compañía para con dichos clientes. A raíz de eso, se generan descontentos por parte del cliente, argumentando (de manera errónea) que la culpa es de DSV por no avisarles cuando debían devolver los contenedores, aun cuando dentro de las cláusulas de contrato comercial se establece que el absoluto responsable de monitorear y devolver el contenedor es el cliente, incluso los costos por demoras de contenedores deberán ser asumidos por el cliente.

Este proyecto o plan de mejora se empezó a implementar desde el mes de marzo en añadidura a las funciones como practicante en vista de que ya se estaban presentando problemas frecuentemente con algunos clientes y esto requería de una toma de acción inmediata. Para realizar la matriz de seguimiento se realizan 3 procesos de recolección de datos: El primero consta en la recolección de información con cada operador de los clientes importadores de cargas FCL que maneja el área de proyectos; El segundo, la recolección de información de las navieras frecuentemente utilizadas para dichos movimientos; Y el

tercero, la recolección de información en la página de cada naviera en cuanto a sus tarifas de detenciones y demoras en términos de importación para todos los tipos de contenedores.

Por otro lado, se puede identificar que existe una falencia externa (en ciertos clientes), ya que, por parte de ellos dejan de estar pendientes de los contenedores de sus cargas al momento en que les llegan y dejan de darle el seguimiento pertinente al tiempo que tienen para devolver el/los contenedores y por ende incurren en los costos ya mencionados. Por lo tanto, esta matriz desarrollada termina siendo de alguna u otra forma, una ayuda también para el cliente puesto que se le estará recordando constantemente los tiempos que tienen y así mismo no tengan ningún costo extra, o que, si llegan a incurrir en demoras, evitar que la deuda se incremente y lo devuelvan cuanto antes.

Finalmente, para que la matriz propuesta sea efectiva, contendrá varios datos específicos como: Código y nombre de operador, cliente, naviera, HBL (House Bill of Lading), MBL (Máster Bill of Lading), número de contenedor, tipo de contenedor, ATA (Actual Time of Arrival), días libres, fecha de vencimiento de los días libres, fecha en que se devuelve el contenedor, días de demora parciales (antes de que se devuelva el contenedor), días de demora totales (hasta que realmente se devuelve el contenedor) y por último el estado en que se encuentra dicho proceso (Sin devolver, devuelto a tiempo, en liquidación, liquidado).

Conclusiones

A raíz de esta matriz de control que en los últimos 3 meses de prácticas se puso en funcionamiento, se logra ver un avance y mejoría en el servicio al cliente post operatorio proporcionado por parte del área de proyectos a las demás empresas bajo su manejo, puesto que de manera constante se le recordaba a los clientes de la devolución de los contenedores y

en el caso en que ya incurrieran en demoras, se les avisaba cuántos días iban y cuánto debían con el fin de evitar acumulando deuda frente a DSV y DSV frente a la naviera.

Por otro lado, el cuadro de control fue una herramienta de ayuda efectiva para cada operativo en cuanto a tiempo, debido a que por la cantidad de carga laboral que ya tenían, les quedaba muy complicado llevar de cerca el seguimiento de este tema y no notificaban o preguntaban a sus clientes; al manejar esta matriz, realizar el seguimiento con las navieras y el ingresar los datos, lo único que debían realizar los operadores era enviar el correo con la información que yo les administraba para notificar y/o preguntar por los contenedores, lo cual, hizo que mejoraran los KPI's para algunos de los operadores y en general para el área.

Por último, la satisfacción de los clientes por la constante notificación aumentó, se logró que los bloqueos de manejo de cargas aplicada a algunos clientes del área fueran levantados y se siguiera con el flujo normal de movimientos, lo que se traduce en mayor volumen de operación y mayor volumen de ingresos para DSV.

Bibliografía

DSV. (s.f.). Values. <https://www.dsv.com/en-gb/about-dsv/values>

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

DSV. (s.f.). DSV construye el mayor centro logístico de Europa. <https://www.dsv.com/es-es/sobre-dsv/prensa/actualidad/es/2020/06/dsv-mayor-centro-logistico-europa-horsens-dinamarca>

DSV. (s.f.). Por qué elegirnos. <https://www.dsv.com/es-mx/por-que-dsv>

Google. (s.f.). Indicaciones de como llegar a DSV air & sea, bogotá.

<https://www.google.com/maps/place/DSV+Air+%26+Sea/@4.6805395,->

[74.1233987,18z/data=!4m10!1m2!2m1!1sds+air+and+sea+ubicacion+bogota!3m6!1s0x8e3f9](https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-colombia)

[b67838e2481:0x338e8290ec3d5382!8m2!3d4.6805448!4d-](https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-colombia)

[74.1224036!15sCiBkc3YgYWlyIGFuZCBzZWEgdWJpY2FjaW9uIGJvZ290YSIDiAEBkgER](https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-colombia)

[Z292ZXJubWVudF9vZmZpY2XgAQA!16s%2Fg%2F11pbnzj3l_](https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-colombia)

DSV. (s.f.). DSV Colombia. <https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-colombia>

Anexos

Matriz de seguimiento de contenedores (Definitiva)

	A	B	C	D	E	F	G
1	OPERADOR	CLIENTE	NAVIERA	HLB	MBL	NO. CONTENEDOR	TIPO DE CONTENEDOR
2	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0218933	HLCUBSC2304AROE2	HLXU1122258	20GP
3	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0218933	HLCUBSC2304AROE2	CAIU6647275	20GP
4	FL* - Alejandra Beltran	AVON COLOMBIA	HAPAG LLOYD	OR80003850	HLCUBSC2303APIV8	UACU3785240	20GP
5	GIG - Katherine Davila	GRAN TIERRA ENERGY	HAPAG LLOYD	SLC0051847	HLCUBSC2302AVOV7	DRYU9158155	40HC
6	FL* - Alejandra Beltran	CHEVRON PETROLEUM	INTERMODAL TANK	BKK0295926	283425	GESU8104109	20TC
7	FL* - Alejandra Beltran	CHEVRON PETROLEUM	INTERMODAL TANK	BKK0295926	283425	GESU8088707	20TC
8	F.] - Claudia Madrigal	TEAM AVANZA	HAPAG LLOYD	HA60002391	HLCUHAM2303BQHD9	UACU8480958	40DC
9	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0216872	HLCUBSC230454409	TCLU8087345	40HC
10	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0217399	HLCUBSC230450463	TEMU4859788	20GP
11	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0217525	HLCUBSC230450905	BMOU2919760	20GP
12	FI0 - Alejandra Camargo	P. SOLAR PORTON DEL SOL	MSC	AMD8055834	MEDIU1F879304	MSDU8007655	40HC
13	GIG - Katherine Davila	SCHLUMBERGER	HAPAG LLOYD	IAH0218150	HLCUBSC2304AQNPS	HLBU3060477	20GP
14	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0217510	HLCUBSC230450558	HLXU1128852	20GP
15	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0214147	HLCUBSC2303BXTI7	TCLU6486480	40HC
16	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0214147	HLCUBSC2303BXTI7	HLBU2886314	40HC
17	G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0215753	HLCUBSC2303BXRBO	GCXU5170363	40HC

	H	I	J	K	L	M	N
ATA	DÍAS LIBRES	FECHA VENCIMIENTO	FECHA DEVOLUCIÓN	DÍAS DEMORA PARCIALES	DÍAS DEMORA TOTALES	ESTADO	-1
4/27/2023	14	5/11/2023			-7		FALTA DEVOLVER
4/27/2023	14	5/11/2023			-7		FALTA DEVOLVER
3/22/2023	14	4/5/2023	4/8/2023			3	EN LIQUIDACIÓN
3/12/2023	14	3/26/2023	4/8/2023			13	EN LIQUIDACIÓN
3/23/2023	14	4/6/2023	4/10/2023			4	LIQUIDADADO
3/23/2023	14	4/6/2023	4/10/2023			4	LIQUIDADADO
4/25/2023	9	5/4/2023	4/29/2023			-5	DEVUELTO A TIEMPO
4/21/2023	14	5/5/2023	4/26/2023			-9	DEVUELTO A TIEMPO
4/21/2023	14	5/5/2023	4/26/2023			-9	DEVUELTO A TIEMPO
4/21/2023	14	5/5/2023	4/26/2023			-9	DEVUELTO A TIEMPO
4/15/2023	14	4/29/2023	4/29/2023			0	DEVUELTO A TIEMPO
4/27/2023	14	5/11/2023	5/3/2023			-8	DEVUELTO A TIEMPO
4/21/2023	14	5/5/2023	4/26/2023			-9	DEVUELTO A TIEMPO
4/12/2023	14	4/26/2023	4/18/2023			-8	DEVUELTO A TIEMPO
4/12/2023	14	4/26/2023	4/18/2023			-8	DEVUELTO A TIEMPO
4/12/2023	14	4/26/2023	4/20/2023			-6	DEVUELTO A TIEMPO
4/12/2023	14	4/26/2023	4/17/2023			-9	DEVUELTO A TIEMPO
4/11/2023	14	4/25/2023	4/22/2023			-3	DEVUELTO A TIEMPO
4/9/2023	14	4/23/2023	4/12/2023			-11	DEVUELTO A TIEMPO
4/8/2023	14	4/22/2023	4/15/2023			-8	DEVUELTO A TIEMPO

Pestaña de tarifas por detención y demoras por cada naviera.

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
1																		
2		(DRY)	VALOR X DÍA		NAVIERA	(STD)		VALOR X DÍA		NAVIERA	(STD)		VALOR X DÍA		NAVIERA	(STD)		VALOR X DÍA
3		No. días calendario			MAERSK	TYPE	No. días calendario			CMA CGM	TYPE	No. días calendario			COSCO	TYPE	No. días calendario	
4		20' / 40' STD & HC																
5		9 días calendario	FREE			20/40 DRY	10	FREE			20' - 40' - 4	10	FREE			20/40 GP	10	FREE
6		Día 10 en adelante	USD 158.00			20/40 DRY	11 - 14	USD 120.00			20' - 40' - 4	11 - 14	USD 130.00			20 GP - HC	11 - 15	#####
7						20/40 DRY	15 - 18	USD 150.00			40' - 45'	11 - 14	USD 135.00			40 GP - HC	11 - 15	#####
8		(REEFER / SPECIAL)	VALOR X DÍA			20/40 DRY	9 en adelant	USD 175.00			20'	15 en adelante	USD 160.00			20 GP - HC	16 en adelante	#####
9		No. días calendario									40' - 45'	15 en adelante	USD 165.00			40 GP - HC	16 en adelante	#####
10		20' / 40' STD - HC - REEFER - FR				(REEFER)		VALOR X DÍA			(NOR)		VALOR X DÍA			(REEFER)		VALOR X DÍA
11		5 días calendario	FREE			TYPE	No. días calendario				TYPE	No. días calendario				TYPE	No. días calendario	
12		Día 6 en adelante	USD 220.00			20/40 RE	5	FREE			20' - 40' - 4	10	FREE			20/40 RF	5	FREE
13						20/40 OT	6 - 14	USD 150.00			20' - 40' - 4	11 - 14	USD 130.00			20/40 RF	6 - 10	#####
14		(STD)	VALOR X DÍA			20/40 OT	5 en adelant	USD 225.00			40' - 45'	11 - 14	USD 135.00			20/40 RF	11 en adelante	#####
15		TYPE	No. días calendario								20'	15 en adelante	USD 160.00					
16		20/40 DV - HC	9	FREE	+VAT	(STD - DANGEROUS)		VALOR X DÍA			20' - 40' - 4	11 en adelante	USD 165.00			(SPECIAL)		VALOR X DÍA
17		20 DV	10 - 14	USD 125.00	+VAT	TYPE	No. días calendario				20'	15 en adelante	USD 160.00			TYPE	No. días calendario	
18		20 DV	15 en adelante	USD 150.00	+VAT	20/40 IMC	5	FREE			20' - 40' - 4	6 - 10	USD 160.00			20 OT - FL	8 - 10	#####
19		20 DV	15 en adelante	USD 150.00	+VAT	20/40 IMC	6 - 14	USD 120.00			20' - 40' - 4	11 en adelante	USD 235.00			20 OT - FL	11 en adelante	#####
20		40 DV/HC	10 - 14	USD 150.00	+VAT	20/40 IMC	5 en adelant	USD 175.00			(REEFER)		VALOR X DÍA			20/40 OT	7	FREE
21		40 DV/HC	15 en adelante	USD 170.00	+VAT						TYPE	No. días calendario				20 OT - FL	8 - 10	#####
22											20' - 40' - 4	5	FREE			40 OT - FL	8 - 10	#####
23		(REEFER)	VALOR X DÍA			NAVIERA	(STD)	VALOR X DÍA			20' - 40' - 4	6 - 10	USD 160.00			20 OT - FL	11 en adelante	#####
24		TYPE	No. días calendario			SEALAND	TYPE	No. días calendario			20' - 40' - 4	11 en adelante	USD 235.00			40 OT - FL	11 en adelante	#####
25		20/40 RE - RH	5	FREE	+VAT						(SPECIAL)		VALOR X DÍA					
26		20/40 RE - RH	6 en adelante	USD 200.00	+VAT	20/40 DRY	10	FREE			TYPE	No. días calendario						
27						20/40 DRY	11 - 14	USD 120.00			20' - 40' - 4	6	FREE					
28		(SPECIAL)	VALOR X DÍA			20/40 DRY	15 - 18	USD 150.00			20'	7 - 10	USD 155.00					
29		TYPE	No. días calendario			20/40 DRY	9 en adelant	USD 175.00			40' - 45'	7 - 10	USD 160.00					
30		20/40 OT - FL	5	FREE	+VAT	(SPECIAL)		VALOR X DÍA			20'	11 en adelante	USD 230.00					
31		20 OT - FL	6 - 10	USD 130.00	+VAT	TYPE	No. días calendario				40' - 45'	11 en adelante	USD 235.00					
32		20 OT - FL	11 en adelante	USD 200.00	+VAT	20/40 OT	7	FREE			(HAZARDOUS)		VALOR X DÍA					
33		20 OT - FL	6 - 10	USD 170.00	+VAT						TYPE	No. días						
34		40 OT - FL	11 en adelante	USD 200.00	+VAT	20/40 OT	8 - 14	USD 150.00										
35						20/40 OT	5 en adelant	USD 225.00										
36																		
37																		

Mejora en KPI (Invoice Speed) Aril-Mayo

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	
1	ABRIL																																						
2	Freight Forwarder INVOICE SPEED																																						
3	Alejandra Beltran	8	8				12	12	19	19																													
4	Claudia Madrigal	-2	-2				-2	-2	-2	-1	-1																												
5	Andrea Gomez	28	27				26	26	23	23	23																												
6	Katherine Davila	-12	2				7	7	10	10																													
7	Maria Alarcon	-1	27				11	8	8	7																													
8	Maria Alejandra Camargo	5	6				14	10	11	11																													
9	Valentina Gomez	1	2				3	2	2	3	3																												
10	Manuel Bello	-27	-27				-24	-24	-23	-23	-22																												
11	Alejandra Blanco	10	9				7	7	0	-1	-1																												
12	PROMEDIO	1	6				6	5	6	6	6																												
13	Mes:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31							
14																																							
15	MAYO																																						
16	Freight Forwarder INVOICE SPEED																																						
17	Alejandra Beltran	19	18				18	20	19	19																													
18	Claudia Madrigal	1	1				1	-5	-5	-5																													
19	Andrea Gomez						3	5	5	1																													
20	Katherine Davila	1	4				6	7	7	7																													
21	Maria Alarcon	-3	-7				-6	-5	-5	-3																													
22	Maria Alejandra Camargo	36	36				5	5	5	5																													
23	Valentina Gomez	4	4				4	3	3	3																													
24	Manuel Bello	-28	-28				-28	-21	-21	-22																													
25	Alejandra Blanco	-30	-30				-26	-14	-16	-14																													
26	PROMEDIO	0	0				-3	-1	-1	-1																													
27	Mes:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31							

Criterios	
	Igual o inferior a 5 días
	De 6 - 7 días
	Mas de 8 días

Seguimientos semanales con operadores.

RE: ESTATUS Y CONTROL DE CONTENEDORES

EXT Julian Beltran
 To: Alejandra Beltran - DSV, Andrea Gomez - DSV, Daniel Berdugo - DSV
 Cc: Alejandra Camargo - DSV, Katherine Davila - DSV, María Camacho - DSV

You replied to this message on 5/31/2023 9:38 AM.

Buen día,

Les adjunto estado de contenedores hasta la fecha de hoy 05/29/2023 (no incluye los ya devueltos) para que notifiquen a sus clients, hagan las respectivas cuentas y/o comentarios por las demoras, pongan días libres o cambien el estado del contenedor.
[DEMORAS DE CONTENEDORES.xlsx](#)

ALEJIA CAMARGO:

OPERADOR	CLIENTE	NAVIERA	HBL	MBL	NO. CONTENEDOR	TIPO DE CONTENEDOR	ATA	DIAS LIBRES	FECHA VENCIMI
FID - Alejandra Camargo	HITACHI ENERGY	MSC	AMD8056443	MEDUIU219065	TRHU7857611	40HC	5/10/2023	9	5/
FID - Alejandra Camargo	HITACHI ENERGY	MSC	AMD8056443	MEDUIU219065	SEGU4705786	40HC	5/10/2023	9	5/
FID - Alejandra Camargo	HITACHI ENERGY	MSC	AMD8056443	MEDUIU219065	MSDU8963326	40HC	5/10/2023	9	5/
FID - Alejandra Camargo	HITACHI ENERGY	MSC	AMD8056443	MEDUIU219065	MSDU7062771	40HC	5/10/2023	9	5/
FID - Alejandra Camargo	HITACHI ENERGY	MSC	AMD8056443	MEDUIU219065	MSCU5287420	40HC	5/10/2023	9	5/
FID - Alejandra Camargo	HITACHI ENERGY	MSC	AMD8056443	MEDUIU219065	BMOU6561398	40HC	5/10/2023	9	5/

ALEJIA BELTRAN:

OPERADOR	CLIENTE	NAVIERA	HBL	MBL	NO. CONTENEDOR	TIPO DE CONTENEDOR	ATA	DIAS LIBRES	FECHA
FL* - Alejandra Beltran	AVON COLOMBIA	HAPAG LLOYD	OR80004059	HLCUBSC2304BEOCS	FCIU6501041	20GP	5/4/2023	14	
FL* - Alejandra Beltran	AVON COLOMBIA	HAPAG LLOYD	OR80003850	HLCUBSC2303APIV8	UACU3785240	20GP	3/22/2023	14	

KATHE:

OPERADOR	CLIENTE	NAVIERA	HBL	MBL	NO. CONTENEDOR	TIPO DE CONTENEDOR	ATA	DIAS LIBRES	FECHA
GIG - Katherine Davila	GRAN TIERRA ENERGY	HAPAG LLOYD	SLC0051847	HLCUBSC2302AVOV7	DRYU9158155	40HC	3/12/2023	14	

ANDRE:

OPERADOR	CLIENTE	NAVIERA	HBL	MBL	NO. CONTENEDOR	TIPO DE CONTENEDOR	ATA	DIAS LIBRES	FECHA
G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	CMA CGM	IAH0222761	NAM6231523	TCKU1467937	20GP	5/22/2023	14	
G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	ONE- OCEAN NETWORK	HAI0117448	ONEYHAMD28475500	NYKU0784663	40HC	5/18/2023	14	
G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0220846	HLCUBSC2305ARHO7	HLU5408168	40GP	5/24/2023	14	
G* - / Andrea Gomez	BAKER HUGHES	HAPAG LLOYD	IAH0221404	HLCUBSC2305ASN80	UACU13741961	20GP	5/24/2023	14	

PARTE IV

Seguimiento de la Práctica Profesional



Figura 4. Cronograma de actividades

Fuente: Elaboración propia

Cumplimiento de objetivos mensuales

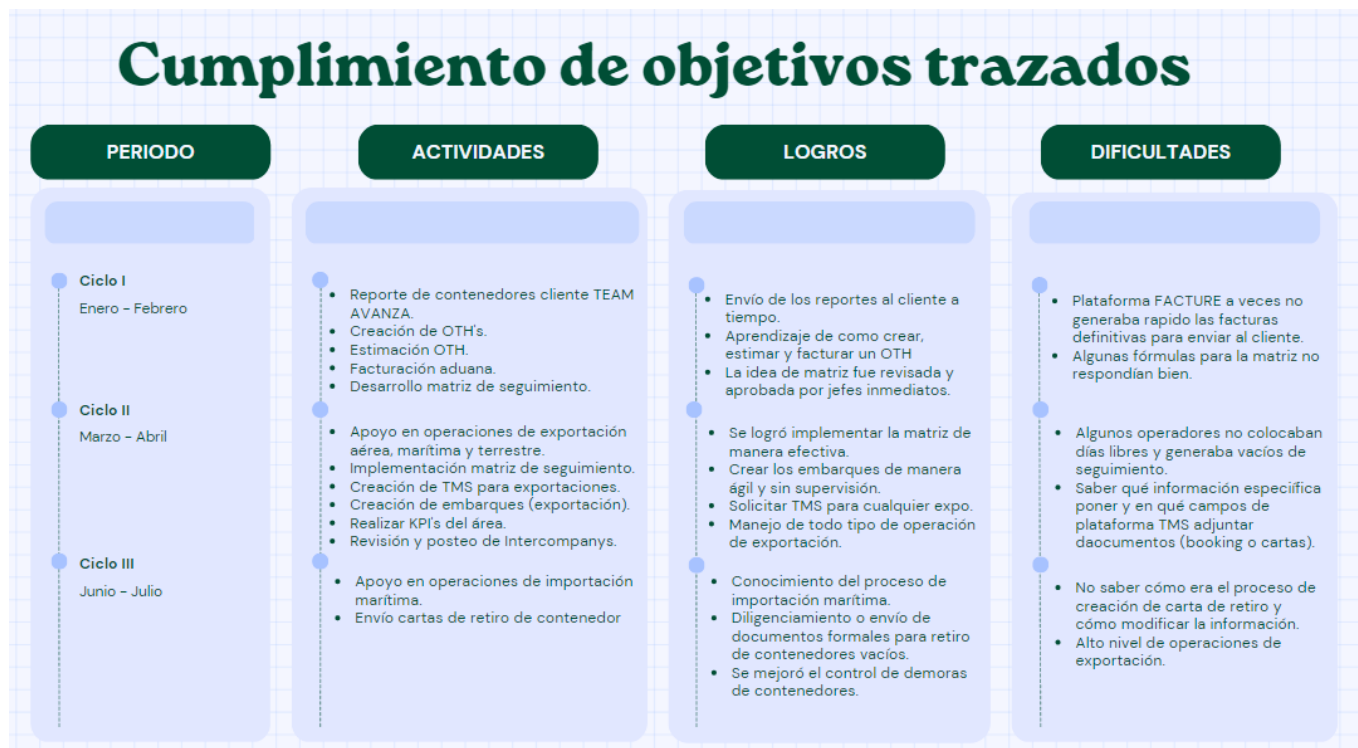


Figura 5. Cumplimiento por mes

Fuente: Elaboración propia