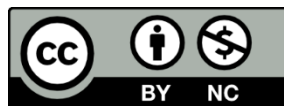


INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL
TGL COLOMBIA LTDA



JUAN CAMILO CAAMAÑO RUIZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2021

INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL
TGL COLOMBIA LTDA

JUAN CAMILO CAAMAÑO RUIZ

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

Asesor

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS
Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2021

Autoridades académicas

P. JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO, O.P.

Rector General

P. EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. RODRIGO GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

A mis padres y hermano

Quienes son mis pilares
fundamentales de vida y quienes me
han enseñado, que la familia es
primero

Agradecimientos

Primeramente, agradezco a Dios, por supervisar cada uno de mis pasos, y ubicarme estratégicamente, en el lugar y momento adecuado.

A mis padres, quienes estuvieron conmigo apoyándome en cada una de las decisiones que tomaba, y quienes inculcaron en mí, una serie de valores e hicieron, la persona que soy, y el profesional que seré, a mi padre Carlos, quien me enseñó que no importa lo difícil que pueda parecer una tarea a desarrollar, siempre hay una manera de solucionar las cosas, si se hacen con tranquilidad, respeto, y paso a paso; a mi madre Deicy, quien día a día me enseñaba como seguir adelante y jamás rendirme por mis sueños.

A mi hermano Nicolas, el cual siempre me deseaba sus mejores deseos, y apoyo moral.

A mis amigos, compañeros, y colegas, quienes hicieron cada día, una experiencia única, inolvidable, y realmente gratificante.

A todas aquellas personas que hicieron esto posible, y estuvieron conmigo a lo largo de este trayecto, haciéndolo parecer más corto y emocionante.

A los que se fueron, y me dejaron enseñanzas, consejos, y palabras muy sabias.

Y finalmente, pero no menos importante, a la universidad Santo Tomás, y gran de parte de su equipo docente quienes siempre se mostraban muy abiertos a atender cualquier duda e inquietud que se pudiera llegar a presentar.

Contenido

	Pág.
Glosario	9
Resumen	10
Abstract	11
Introducción	12
1. Objetivos	13
2. Información de la Empresa	14
2.1. Nombre y razón social	14
2.2. Reseña histórica	14
2.3. Misión	14
2.4. Visión	14
2.5. Áreas de trabajo	15
2.6. Organigrama	15
3. Funciones laborales	16
3.1. Nombre del cargo	16
3.2. Objetivos del cargo	16
3.3. Actividades ejecutadas	16
3.3.1. Área de operaciones	16
3.3.2. Comercial	17
3.3.3. Proyectos especiales	18
4. Aportes	19
Conclusiones	20
Referencias bibliográficas	21

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1. Distribución por departamentos.....	15

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Organigrama TGL Colombia LTDA.....	15

Glosario

ETD: (estimated time of departure). fecha estimada de embarque

ETA: (estimated time of arrive). fecha estimada de arribo

Hankook: conjunto industrial de Corea del Sur que consiste en la agrupación de varios negocios, incluyendo la aviación, finanzas, construcción, transporte, medicamentos, y fabricación de neumáticos

SHIPPING DOCUMENT: documento donde se encuentran todas las cargas del cliente Hankook

CONECTA: Sistema y Plataforma web de control Interno de TGL, Donde se en

DO: document operation

FCL: (full container load)

LCL: (less container load)

K-PRODUCTROADSHOW: exposición comercial y rueda de negocios de productos coreanos de cosmética y belleza, hogar, estilo de vida, productos para bebé y alimentos

CORFERIAS: Centro de Exposiciones dedicado realizar eventos locales, nacionales e internacionales

TGL: (Taewoong Global Logistics)

GTS: plataforma donde se realiza seguimiento de las operaciones de hankook

Resumen

Las prácticas empresariales son un pilar fundamental en el desarrollo académico, personal e integral de cada uno de los estudiantes, futuros profesionales en negocios internacionales, ya que estas ayudan a brindar un panorama un poco más amplio de la carrera, junto con la aplicación de los conocimientos adquiridos en esta, en diversos escenarios reales.

La información que yace en el presente informe, además de abarcar contenido específico de la compañía, como bien puede ser: historia, datos generales, clientes, proveedores, estructura organizacional, entre otros; comprende de igual forma, los aportes realizados en cada uno de los distintos departamentos por parte del practicante, de los cuales se entrara a detalle a lo largo del informe.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, se procede a dar inicio a las prácticas profesionales, realizadas en el agente de carga internacional surcoreano TGL.

Palabras Clave: Crecimiento; Prácticas Profesionales; Negocios Internacionales; Logística

Abstract

Internships are a fundamental pillar in the academic, personal, and integral development of each of the students, future professionals in international business, as they help to provide a broader view of the career, along with the application of the knowledge acquired in this, in some real scenarios.

The information that lies in this report, in addition to covering specific content of the company, such as: history, general data, customers, suppliers, organizational structure, among others; it also includes the contributions made in each of the different departments by the intern, which will be detailed throughout the report.

Taking into account the aforementioned, we proceed to start the professional practices, carried out in the South Korean international freight forwarder TGL.

Keywords: Growth; Internships; International Business; Logistics; International Business; Logistics

Introducción

El informe a continuación quiere dar a conocer la experiencia obtenida a lo largo de la práctica empresarial realizada en la empresa TGL COLOMBIA, la cual tiene como razón social, prestación de servicios logísticos de importación y exportación, lo cual ayudó de una gran manera el conjunto de habilidades desarrolladas y conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera, con base en el pensum actual de la Universidad.

Dicho proceso académico tuvo una duración de 1 semestre, periodo durante el cual se pudo evidenciar el acompañamiento y orientación constante por parte de cada una de las diferentes áreas de la compañía, recalcando entre ellas, el área comercial, operativa, y de proyectos especiales, siempre con la finalidad de brindar claridad a cada una de las dudas que se pudieran llegar a presentar en cada una de las áreas anteriormente mencionadas.

Además de poner a prueba cada una de nuestras habilidades adquiridas, las prácticas empresariales también fueron importantes para el enriquecimiento personal, y ampliar de una manera muy estrecha la percepción de la cultura surcoreana y tener un panorama más completo de las operaciones logísticas internacionales.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Colaborar y servir de apoyo en la organización de procesos, operativos, comerciales, administrativos, proyectos especiales, y demás que se consideren necesario, con la finalidad de poder tener una experiencia completa y lo más cercana posible al mundo laboral.

1.2 Objetivos específicos

- Evaluar en un ambiente laboral real, los conocimientos adquiridos a lo largo de la formación profesional.
- Analizar, investigar, y proponer posibles opciones de mejora en cada una de las áreas y procesos.
- Elaborar cada una de las actividades propuestas por los líderes a cargo de cada área

2. Información de la Empresa

2.1. Nombre y razón social

TGL COLOMBIA LTDA

2.2. Reseña histórica

TGL Colombia Ltda es un agente de carga internacional coreano constituido en el año 2006. Esta empresa ofrece servicios logísticos en el área de transporte tanto marítimo, aéreo como terrestre y se caracteriza por su amplio manejo de proyectos especiales, los cuales ha tenido la oportunidad de trabajar con grandes clientes construyendo trayectoria con estos.

Taewoong Global Logistics (Casa Matriz de TGL Colombia Ltda.) fue fundada en el año 1996 por el señor Jaedong Han en Seúl Corea. Luego de haberse consolidado como un fuerte agente logístico en su país de origen, inicio la expansión internacional, actualmente cuenta con 21 oficinas en 15 países del mundo y es una empresa especializada en la prestación de servicios logísticos, líder en 3PL (Third party Logistics).

2.3. Misión

“Nuestra misión es ofrecer servicios integrales que optimicen tiempos y recursos en todos los procesos logísticos concernientes al área de comercio exterior con adecuada infraestructura, personal calificado y seguridad en toda su gestión” (TGL Colombia, 2018).

2.4. Visión

Consolidarnos en los próximos 5 años como una empresa líder entre las agencias de carga internacional especializada en el tráfico desde y hacia el Lejano Oriente, evidenciando un crecimiento en los movimientos de carga general y de proyecto; reconocida por su profesionalismo, infraestructura eficiente y adecuada superando las expectativas de los clientes nacionales e internacionales (TGL Colombia, 2018).

2.5. Áreas de trabajo

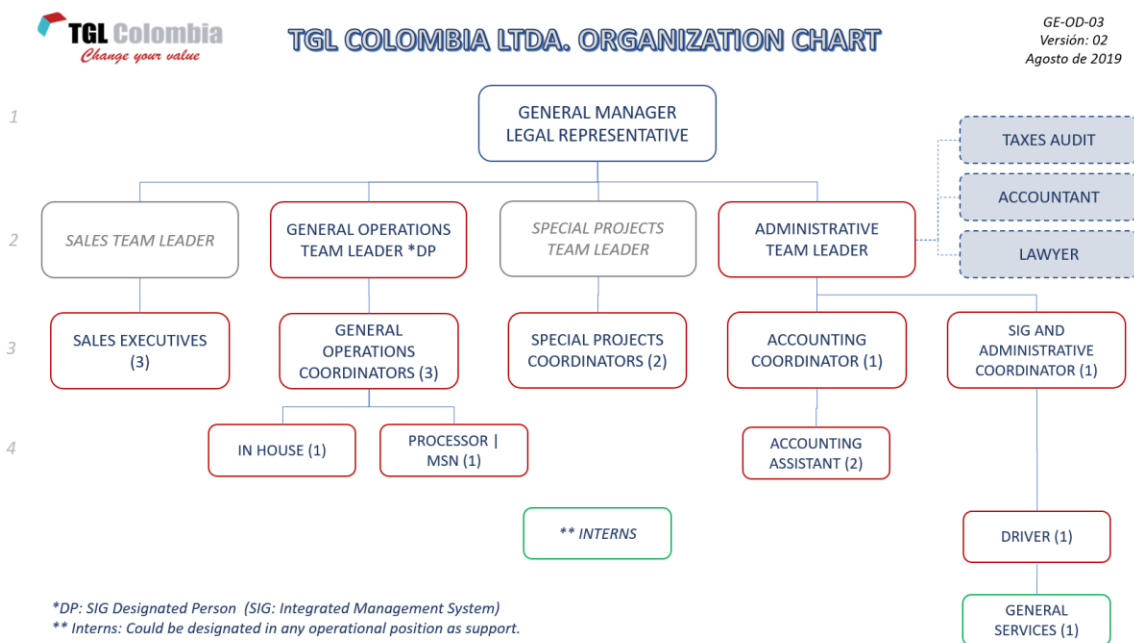
Tabla 1. Distribución por departamentos

	DEPARTAMENTO		
	OPERACIONES	COMERCIAL	PROYECTOS ESPECIALES
LIDER	Diego Andrés Moreno Méndez	Lizeth Viviana Bolívar	Lizeth Viviana Bolívar
DIRECCION	CII 100 N° 8 A 55 Of. 404 Torre C Edificio World Trade Center / Bogotá.		
TELEFONO	+57 1 7450445		

Nota. Adaptado de: Datos adquiridos de información de la empresa TGL COLOMBIA LTDA

2.6. Organigrama

Figura 1. Organigrama TGL Colombia LTDA



Nota. Adaptado de: Datos adquiridos de información de la empresa TGL COLOMBIA LTDA

Teniendo en cuenta la naturalidad de la practica empresarial, no hubo un área específica en la que me desempeñe puntualmente, sin embargo y como lo mencione en previas ocasiones, tuve la oportunidad de estar en cada una de las áreas principales relacionada con la carrera (Sales, Operations, Special Projects) las cuales podemos evidenciar en el organigrama anterior.

3. Funciones laborales

3.1. Nombre del cargo

Practicante profesional de Negocios Internacionales

3.2. Objetivos del cargo

Colaborar a la organización en sus procesos, según los conocimientos, habilidades, y destrezas adquiridas a lo largo de su formación profesional.

3.3. Actividades ejecutadas

Teniendo como base el conocimiento adquirido a lo largo de la carrera profesional, por más de 8 semestres; el perfil de un profesional en negocios internacionales es tan amplio que puede abarcar distintas áreas, diferentes procesos, y múltiples funciones donde sea que se vaya a desempeñar, ya que la formación académica inculcada por la universidad, de la mano de sus catedráticos, da pie para ello.

Al elegir las prácticas empresariales como opción de grado, en un agente de carga internacional surcoreano, la carrera de negocios internacionales está estrechamente relacionada con cada uno de los departamentos y procesos inmersos en la compañía

3.3.1. Área de operaciones.

- Revisión diaria de ETAs de las cargas de Hankook

Día a día se realizaba una revisión matutina del shipping, con la finalidad de realizar tracking a las cargas que venían llegando, y tener conocimiento si el ETA, había cambiado o seguirá igual. De cambiar el ETA, se actualizaba el documento, y se notificaba en Conecta

- Actualización y creación de nuevos embarques a través de GTS.

GTS, es la plataforma de manejo interno de Hankook, en donde se prealerta a nivel mundial todos los cargamentos llegando, y saliendo de y hacia cualquier país del mundo; se elegía el país

de Colombia junto con un periodo de tiempo, para poder evidenciar que cargas venían con destino hacia Colombia, con que naviera, y a que puerto llegaba.

- Creación y actualización de DOs, para poder realizar un seguimiento detallado de la operación

Una vez se tenía la información de GTS, se procedía a crear y/o actualizar los DOs, que se pudieran generar de la operación, asimismo como rectificar que la información consignada en el BL, coincidiera con la información en las plataformas anteriormente mencionadas.

Al igual que con Hankook, este proceso se realiza para los demás clientes, y demás cargas que se puedan originar en el proceso operativo.

3.3.2. Comercial.

- Elaborar una base de datos con clientes prospectos que manejan carga fcl y lcl desde corea del sur

Se realizó una exhaustiva investigación, y análisis de mercados, dando como resultado la creación de una base de datos con clientes prospectos, la cual se presentó a gerencia, con la finalidad de poder aumentar el volumen de carga y tomar decisiones.

- Base de datos con clientes prospectos que manejan carga aérea desde Brasil, Perú, Chile, China

Se realiza la investigación de mercados y análisis macroeconómicos de 4 distintos países, para poder obtener cifras reales sobre oportunidades de negocio para carga aérea desde estos países, con la finalidad de aumentar el volumen de las importaciones y exportaciones de carga aérea.

- Llamadas a agentes en Canadá

Se entabla conversación en inglés con agentes estratégicos en Canadá, para el desarrollo operativo y contacto comercial de una carga de manejo especial que estaba estancada en este país, con el objetivo de poder darle manejo a esta operación.

- Creación y contacto de diversos clientes y proveedores

Constante contacto con los distintos clientes y proveedores tanto nuevos como antiguos de la compañía, teniendo como principal objetivo crear un nuevo contacto y/o mantener el mismo

- Solicitud documental

Con clientes y proveedores se empieza a generar contacto, con la finalidad de solicitar documentación de cliente nuevo y/o actualizar la misma, para de esta manera poder tener toda la información necesaria actualizada, y no generar contratiempos en la operación.

- Reuniones presenciales y virtuales con distintos clientes y proveedores para la creación o reforzamiento de nuevas oportunidades de negocios.

En diversas oportunidades se realizan reuniones virtuales y presenciales con diversos clientes, teniendo como principal objetivo de estas, buscar y/o crear nuevas oportunidades de negocio.

3.3.3. *Proyectos especiales.*

- Apoyo en el proceso logístico de la feria empresarial K-PRODUCTROADSHOW que se llevó a cabo el 11 y 12 de mayo del 2021 en CORFERIAS, ya que TGL fue el agente de carga internacional nominado para traer esa mercancía desde Corea del sur, de igual forma, en el traslado y todo lo que esto involucra, hasta Corferias

Trabajar de la mano con la Coordinadora de proyectos especiales para poder sacar este evento internacional adelante, y que la carga, junto con los productos, pudieran llegar a Corferias sin ningún contratiempo

- Revisión diaria de tracking de contenedores, y operaciones, e informar si se presentan cambios en la ETA.

Al igual que en operaciones, en el departamento de proyectos especiales, se tienen shipping documents de importación, exportación, y devolución de isotanques propios de la compañía, por lo cual se debía realizar constante seguimiento a todas estas unidades, y notificar cualquier cambio o novedad que pudiera suceder en el camino.

4. Aportes

- Además de las mencionadas líneas arriba
- Elaboración e implementación de diversas bases de datos, con información organizada, precisa, y eficaz a la hora de tomar decisiones.
- Estandarización de la gestión documental en la plataforma conecta.

Conclusiones

Tras 8 semestres de formación académica y profesional y 1 semestre de prácticas empresariales, puedo dar fe, que estas últimas, son una gran oportunidad para poner a prueba todas las habilidades adquiridas a lo largo de la misma.

Sumado a esto, realizarlas en un agente de cargo internacional, se convierte en uno de los mejores escenarios, para un futuro profesional en Negocios Internacionales en donde se puede evidenciar en un ambiente laboral real, gran parte del conocimiento brindado por cada uno de los maestros a lo largo del trayecto; a su vez como la oportunidad que existe de vincularse de manera permanente una vez terminadas las mismas.

Es una experiencia que realmente vale la pena vivir, ya que refuerza y empodera los conocimientos en el área que se pretende ejecutar a largo plazo.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, mucho más de ser unas pasantías, y de verlas así, estas pueden transformarse en una manera completamente diferente de ver las cosas, y de entender el ¿por qué? de muchos aspectos relacionados en el comercio exterior, y particularmente, en los negocios internacionales.

Referencias bibliográficas

K-product. (1 de Junio de 2021). *K-Product Roadshow Colombia*. Obtenido de <https://kpr2021.com/fairDash.do>

Publicaciones Semana. (25 de Mayo de 2021). K-Product, la feria que buscará poner de moda los productos coreanos en Colombia. Obtenido de <https://www.semana.com/economia/negocios/articulo/k-product-la-feria-que-buscara-poner-de-moda-los-productos-coreanos-en-colombia/202127/>

TGL Colombia. (14 de Abril de 2018). *Nosotros TGL Colombia*. Obtenido de <https://tglcolombia.com.co/nosotros/>