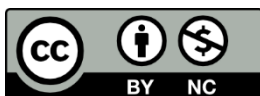


INFORME FINAL PRÁCTICAS EN LA EMPRESA TRADEX USA LOGISTICS



CRISTHIAN PALACIOS VARGAS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2023

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL TRADEX USA LOGISTICS

CRISTHIAN PALACIOS VARGAS

Informe de grado presentado como requisito para optar al título de profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2023

Autoridades Académicas

P. JOSE GABRIEL MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. EDUARDO GONZALEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA O. P.

Rector Sede Villavicencio

P. RODRIGO GARCIA JARA O. P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. ERNESTO JOSE CAMARGO HERNANDEZ

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Agradecimientos

A la universidad Santo Tomás, sus docentes, directivos y todo su personal. A mis padres, amigos y conocidos.

Tabla de contenido

Glosario de términos.....	6
Resumen.....	7
Abstract	9
1. Objetivos.....	11
1.2 Objetivo General.....	11
1.3 Objetivos Específicos	11
2. Perfil de la empresa	12
2.1 Ubicación	12
2.2 Misión	12
2.3 Visión	12
2.4 Portfolio De Servicios	12
2.5 Cargo (Freight Broker Agent u Operador De Carga)	13
3. Justificacion de la practica.....	14
3.2 Aportes de la empresa al practicante.....	17
Conclusiones.....	19
Recomendaciones.....	20
Referencias	21

Glosario de términos

Freight Broker: Intermediarios logísticos entre compañías y empresas de transporte, encargados de la trazabilidad de mercancías y bienes.

Detention: Tarifa que cobra el transportador por la demora de 3 o más horas en su carga o descarga

Layover: Tarifa que cobra el transportador por una demora de 24 o más horas en su cargue o descargue.

Comision: Porcentaje de ganancia monetaria por la realización de una venta o servicio.

Flete: Termino normalmente usado al servicio de transporte de una mercancía de un punto A hasta el punto B.

Trazabilidad: Serie de procesos que llevan todas las etapas de la evolución de un producto o servicio.

FTL: Servicio de transporte en el que se necesita la totalidad de la capacidad del camión o vehículo encargado del transporte de una mercancía.

LTL: Servicio de transporte donde se necesita la mitad o menos capacidad de carga del vehículo encargado del transporte de una mercancía.

VAN: Camión básico encargado de transportar carga seca o que no necesite más especificación.

Resumen

La carrera de Negocios internacionales tiene muchos campos y temas a tratar, debido a su amplio espectro laboral y práctico, por esto mismo en este trabajo tiene como objetivo principal identificar, centrar y explicar uno de estos campos, el cual es el de la logística. Para esto se desarrollarán y comunicarán los conocimientos estudiados, aprendidos y practicados en la empresa TRADEX USA LOGISTICS, en la cual desarrolle mis prácticas profesionales.

Durante el periodo de 5 meses me desempeñe como practicante en esta empresa de logística internacional, dedicada especialmente en el transporte de todo tipo de mercancías dentro del continente norte americano con mayor énfasis en Estados Unidos, esto mismo debido a la densidad de alimentos, medicamentos y demás bienes que se consumen y elaboran en dicho país, por lo que se me dio el cargo de Freight bróker agent , el cual se basaba en una intermediación o tercerización del mercado y la cadena logística dentro de este país, realizando así diferentes tareas relacionadas con los negocios internacionales y especialmente la logística; tales como el uso de técnicas y estrategias de negociación, uso de plataformas de facturación, trazabilidad de mercancías incluyendo cadenas de frio o cualquier otra necesidad que tuviera la mercancía designada en cada carga, estudio de mercado internacional con enfoque en el medio de camiones y transporte interestatal y muchos otros temas que se vinculan directamente con lo estudiado y aprendido en mi carrera de negocios internacionales en la universidad Santo Tomas.

Sumado a esto también se tenía que evidenciar y controlar un segundo idioma como es el inglés, debido a que nuestros mercados objetivos, eran países que hablaban este idioma, así que también se le sumo el desafío de aprender conceptos, mercados, tipos de negociación y muchas cosas más en otro idioma, dándole así un entorno mucho más directo y adecuado a los negocios internacionales.

La suma y el nivel de responsabilidad que conlleva este trabajo es muy alto como podemos observar:

“El ACI responderá por la elección e instrucción de los terceros subcontratados como transportadores, operadores de almacén, y demás, pero será librado de responsabilidad si la elección del agente ha sido hecha cuidadosamente y las instrucciones de transporte han sido fielmente transmitidas a los terceros subcontratados, de acuerdo con la instrucción de despacho.

” (D-Log Logistics, 2022)

Todo esto debido a que se están transportando bienes de consumo que fueron previamente vendidos, negociados o comprados por nuestros clientes y los cuales ponen en nuestras manos confiando que vamos a hacer el correcto trato y trazabilidad de sus mercancías, lo cual lleva intrínsecamente la responsabilidad de saber qué tipo de camión y equipamiento necesita esa mercancía en específico, que precios se están manejando en el mercado de camiones por las rutas que mis clientes prefieren, que temporada es la más correcta para buscar y mover las distintas mercancías que se dan en estos países, entre otras muchas cuestiones que conllevan una responsabilidad junto con un nivel de conocimientos logísticos, ética y profesionalismo.

Como última parte y más importante, se tiene que tener en cuenta que al ser un intermediario se tiene que comisionar un porcentaje de la carga, el cual se recomienda sea del 10% en adelante, con el fin de dejar una ganancia y una utilidad a TRADEX, lo cual genera que se tenga que tener capacidad de negociación, credibilidad profesional y ética, ya que existe un departamento de contabilidad el cual revisa todos nuestros contratos y comisiones, para asegurar que se hizo de la manera más conveniente y correcta tanto para TRADEX como para nuestros clientes.

Palabras Clave: Logística; freight broker agent; transporte; ética; negociación; mercado; practica.

Abstract

The career of International Business has many fields and topics to deal with, due to its wide labor and practical spectrum, for this reason, the main objective of this work is to identify, focus and explain one of these fields, which is logistics. For this I will develop and communicate the knowledge studied, learned and practiced in the company TRADEX USA LOGISTICS, in which I developed my professional practices.

During the period of 5 months I worked as an intern in this international logistics company, dedicated especially in the transport of all types of goods within the North American continent with emphasis on the United States, this same due to the density of food, medicines and other goods that are consumed and produced in that country, so I was given the position of Freight broker agent, which was based on an intermediation or outsourcing of the market and the logistics chain within this country, thus performing different tasks related to international business and especially logistics; such as the use of negotiation techniques and strategies, use of invoicing platforms, traceability of goods including cold chains or any other need that had the goods designated in each load, international market research focusing on the means of trucking and interstate transportation and many other topics that are directly linked to what I studied and learned in my career in international business at the University of Santo Tomas.

In addition to this I also had to demonstrate and control a second language such as English, because our target markets were countries that spoke this language, so we also added the challenge of learning concepts, markets, types of negotiation and many more things in another language, thus giving a much more direct and appropriate environment to international business.

The sum and the level of responsibility that this job entails is very high, because we are transporting consumer goods that were previously sold, negotiated or purchased by our customers and which they put in our hands trusting that we will make the correct treatment and traceability of their goods, which intrinsically carries the responsibility of knowing what kind of truck and equipment that specific merchandise needs, what prices are being handled in the truck market for the routes that my clients prefer, what season is the most correct to look for and move the different goods that are given in these countries, among many other issues that carry a responsibility along with a level of logistical knowledge, ethics and professionalism.

As a last and most important part, you have to take into account that being an intermediary you have to commission a percentage of the load, which is recommended to be 10% onwards, in order to leave a profit and a profit to TRADEX, which generates that you have to have negotiating skills, professional credibility and ethics, as there is an accounting department which reviews all our contracts and commissions, to ensure that it was done in the most convenient and correct way for both TRADEX and for our customers.

Keywords: logistics; freight broker agent; transportation; ethics; negotiation; market; practice.

1. Objetivos

1.2 Objetivo General

TRADEX USA LOGISTICS tiene como objetivo principal crear valor en la cadena logística del mercado en los que se desempeña, cautivando clientes y generando fidelidad con bases éticas y de productividad comercial, creando lazos comerciales y profesionales con todo el mercado norte americano, facilitando así el crecimiento económico y empresarial de sus clientes, países y sistemas económicos.

En este orden de ideas, mi experiencia a pesar de ser desarrollada en la ciudad de Villavicencio, Colombia también generó un desarrollo económico y empresarial en el continente norteamericano, esto logrado mediante mi cargo desempeñado como agente de carga en el cual realizaba servicios de flete y transporte en el interior de estos países, realizando una correcta trazabilidad logística y generando valor para mis clientes y mi compañía.

El objetivo que se pretende alcanzar en mi desarrollo en la empresa es la de aportar nuevos clientes a la entidad, además de crear y proporcionar nuevas estrategias y métodos en la creación y finalización de negocios y fletes con el fin de generar mayor ganancia. La cual fue cumplida gracias a que aporte más de 15 clientes y genere nuevos documentos y guías que permiten a los nuevos futuros integrantes como tener éxito en el negocio lo cual le genera nuevo valor a la empresa.

1.3 Objetivos Específicos

En concordancia con lo anterior mencionado, se expondrán algunos de los objetivos específicos de la compañía TRADEX USA LOGISTICS fijados con el fin de cumplir su pleno desarrollo y objetivo central:

- Generar estrategias y tácticas para la búsqueda oportuna y satisfactoria de nuevos clientes para la compañía.
- Protocolos de seguridad y trazabilidad logística para cualquier tipo de mercancía y flete.

2. Perfil de la empresa

2.1 Ubicación

La ubicación principal de la compañía TRADEX USA se encuentra en la ciudad de Villavicencio, Colombia específicamente en el centro comercial primavera urbana Cl. 15 #40-01, Villavicencio, Meta. Sumado a esta misma se encuentra otra sucursal en El Poblado, Medellín. Además de tener planes de expansión por Colombia y en Estados Unidos.

2.1 Misión

Superar las expectativas de nuestros Clientes en todos los niveles, generando y buscando una relación a largo plazo, con un compromiso continuo y una excelente calidad humana que nos permita lograr un elevado nivel de eficiencia y fiabilidad sin olvidar nunca que nuestra razón de ser es generar valor a nuestros Clientes.

2.2 Visión

Queremos ser el operador logístico líder, capaz de ofrecer servicios flexibles y ajustados a los requerimientos de nuestros Clientes, para poder almacenar y transportar desde un sobre de documentos hasta un contenedor de mercancías a cualquier lugar del mundo y con una vocación de trabajo a largo plazo.

2.3 Portfolio De Servicios

- Full truck load ○ Less than a truck load (LTL)
- Truck services (Vented vans, Reefers, Flatbeds,

2.4 Cargo (Freight Broker Agent u Operador De Carga)

El cargo que se me dio a desempeñar durante estos meses de prácticas profesionales en TRADEX fue el de agente operador de carga, el cual tiene como objetivos principales atraer y fidelizar nuevos clientes a la compañía a la vez de prestar el mejor servicio de trazabilidad y acompañamiento logístico para sus mercancías.

3. Justificación de la practica

Durante las primeras dos semanas de mis prácticas profesionales la compañía TRADEX, me enseñó por medio de documentos digitales los fundamentos básicos de su empresa, manera de trabajar, ética laboral y estrategias competitivas en el mercado. Todo esto empezando claramente con las técnicas para los primeros contactos con los posibles clientes de la compañía, desglosando así un gran número de posibilidades para atraer nuevas empresas a nuestra base de datos.

Luego de esto se me mostraron videos y documentos relacionados con el trato y relación con las compañías de transporte de Norteamérica, con el fin de entender y practicar mis nuevas funciones, a esto también se le agrega el uso de plataformas digitales como DAT y TRUCKSTOP las cuales nos permiten tener una idea de los precios del flete en los diferentes estados, así como el precio del combustible y la oferta y demanda de las distintas mercancías que se mueven en el país.

Como parte final de mis inicios y capacitación, se me enseñó el sistema que usa TRADEX para la generación de contratos de transporte y facturación, la cual está en convenio con otra gran compañía de intermediación logística llamada PEARCE WORLDWIDE, la cual nos usa como filial en Colombia. En el Mcleod se realizan todos los procesos contractuales con las empresas de camiones en estos países (rate confirmation), además de permitirnos crear nuevos clientes (set up), otorgarles crédito para que trabajen con nuestra compañía y especificar la temperatura, peso, destinos, precios pactados y cualquier otro detalle de las cargas que se maneja.

“Los agentes de carga cumplen una relevante tarea al darle salida a las problemáticas del transporte de mercancía que plantea el comercio exterior.” (The Logistics Wold, 2020)

Tan pronto como se terminó la etapa de inducción empresarial, se me otorga una base de datos con compañías americanas que puedan necesitar el servicio de transporte para sus mercancías o cualquier otro uso logístico con el que la compañía pueda otorgarles valor, en este proceso, se comenzó a usar en su totalidad el segundo idioma, poniéndose totalmente en práctica mi capacidad de negociación y estrategias sumándole el desafío de tener que hacerlo en inglés, este paso es el principal y fundamental para sumar contactos y relaciones que puedan generar nuevos ingresos a la empresa y a mí como profesional, ya que de cada carga que yo logre acordar y despachar con estos nuevos clientes representa una nueva comisión para mí y mi compañía.

También se realizaban informes mensuales a mis superiores con el fin de revisar si se cumplían las expectativas en relación con los objetivos que la compañía tenía, los cuales se basaban en un mínimo de 80 llamadas al día o una carga al día, este objetivo siempre fue sostenido y alcanzado por mí en mi tiempo como practicante, lo cual genero un crecimiento en el interior de la compañía y así mismo logre tener mis propios clientes para poder empezar a trabajar en sus cargas.

Luego de esto comencé a trabajar con mis propios clientes, ganando aproximadamente un cliente cada 3 semanas, con un promedio del 10% de ganancia en cada carga que realizaba con ellos, por ejemplo: se negociaba el flete en 900 USD con la compañía de transporte y se le facturaban 1000 USD al cliente de la compañía, dejando así un margen de ganancia del 10%, esto se generó mediante una estrategia de "Follow up", la cual se basaba en realizar un seguimiento por la vía que el cliente prefiriera luego del primer contacto, sea vía email o teléfono, de manera semanal, luego de realizar una investigación para detectar e identificar los días y momentos que el cliente podía llegar a necesitar el servicio logístico, todo esto teniendo en cuenta que la labor principal de un agente de carga es:

"Su principal aportación es la de resolver problemas tanto al usuario como al transportista; consigue carga a los transportistas y resuelve al usuario cualquier dificultad vinculada con el transporte de su carga, lo cual incluye asistencia con todo lo relacionado en materia fiscal y aduanal, aseguramiento y recolección de los productos, así como el seguimiento de documentos propios de los productos. " (Diario del Exportador, 2020)

Por lo que se tenían que tener en cuenta la capacidad de resolución de conflictos que se tiene que tener en este trabajo, ya que en la trazabilidad de la logística pueden haber muchos inconvenientes, tales como el detention, siendo este " una tarifa fija por hora que se cobra al remitente o destinatario infractor por el tiempo de espera prolongado al momento de cargar o descargar. " (Bañuelos, 2021)

Lo cual normalmente representa de 20 a 100 dólares por hora en la que el camión no sea cargado o descargado, estos términos también se negocian con el fin de tener el mejor beneficio para la compañía y nuestros clientes, por otro lado, tenemos el Layover, el cual es: "Es una tarifa fija que se paga al transportista por un retraso del remitente o del destinatario durante uno o más días; este cargo normalmente es cubierto por el remitente o destinatario infractor. " (AFS International, 2020)

Teniendo todo esto claro, se puede agregar que durante mi desarrollo en la compañía se vieron resultados progresivos alcanzando metas por encima de los 4000 USD en ganancias para mi compañía y las cuales representaban comisiones para mí como agente de carga.

Como se pudo observar anteriormente yo como practicante de la empresa TRADEX USA LOGISTICS, aporte alrededor de 10 clientes directos y nuevos a la compañía, además de un promedio de ganancias siempre superior o igual al 10% mes a mes, lo que representa un incremento de relaciones, ventas y sobre todo ganancias a la compañía durante mis meses como practicante, además de esto aporte nuevas ideas de expansión y de crecimiento interno, con vistas a que la empresa tuviera nuevos practicantes y así realizar un acaparamiento mayor del mercado internacional.

3.1 Aportes del practicante a la empresa

Como se pudo observar anteriormente yo como practicante de la empresa TRADEX USA LOGISTICS, aporte a más de 15 clientes directos y nuevos a la compañía, además de un promedio de ganancias siempre superior o igual al 10% mes a mes, lo que representa un incremento de relaciones, ventas y sobre todo ganancias a la compañía durante mis meses como practicante, además de esto aporte nuevas ideas de expansión y de crecimiento interno, con vistas a que la empresa tuviera nuevos practicantes y así realizar un acaparamiento mayor del mercado internacional.

Además de esto también logre incrementar una serie de estrategias en el ámbito de producción y eficiencia en la compañía, esto inicio debido a que, en el principio, se me dificulto encontrar una manera propia y cómoda de encontrar nuevos clientes, por lo que empecé con una estrategia en la que dividía a las personas que llamaba entre posibles, inciertos y descartados. Luego de esto procedía a enumerar el número de probabilidad con el que se podían llegar a convertir en potenciales clientes, facilitándome esto el seguimiento a nuevas compañías, ubicándolos en un cierto lugar, depende de cada contacto que tuviera con ellos, esto mismo también me facilito la frecuencia que tenía que tener respecto al contacto, es decir, me permitía conocer con qué frecuencia podía y debía contactar a los clientes, ya que los de menor puntaje claramente no estaban interesados en el servicio, no se les realizaría un seguimiento tan intensivo, siendo este aproximadamente de 1 a la semana, mientras que los de mayor puntaje se encontraban

interesados por lo que la búsqueda de un contacto directo con el fin de concretar cerrar un negocio era mucho mayor, llegando al contacto diario.

Sumado a esto también pude aportar ampliamente en el campo de ventas, ya que logré como se mencionó anteriormente la entrada de nuevos clientes que aun hoy en día siguen trabajando con nuestra compañía, generando así un proceso de fidelización y de vinculación con varias compañías, ya que en todo mi camino de practicante en esta compañía logré cerrar cargas con más de 10 compañías del territorio americano.

Todo este proceso y aportes a la compañía de mi parte, ayudo a la actual expansión que tiene TRADEX, la cual está abriendo nuevas oficinas en diferentes ciudades del país, tal como Medellín y Bogotá.

3.2 Aportes de la empresa al practicante

La compañía me aporato responsabilidad, autonomía y proyección, ya que en este negocio solo se depende de sí mismo para avanzar y mejorar cada día, ya que no se trata de informes semanales o mensuales, se trata del mundo del comercio internacional, en el cual se tiene que buscar negociar y ser autónomo a la hora de actuar, ya que así mismo se verán reflejadas tus comisiones y ganancias, además de también aportarme gran valor profesional, al darme un nivel fluido y conversacional de un segundo idioma, tal como lo es el inglés.

Anteriormente no había tenido la oportunidad de laboral en el campo de la logística y tampoco el privilegio de poder poner en práctica algo de mi carrera universitaria, por lo que la experiencia que me dejó la compañía, fue amplia, más aún en campos como el estudio de mercado, en el que la compañía me dio nuevas herramientas para entender el proceso real y practico, con temas como el seguimiento, las probabilidades y los procesos para conocer y entender el mercado americano, teniendo en cuenta sus métodos de consumo y el movimiento habitual de sus mercancías, permitiéndome desenvolver con facilidad en el mercado competitivo de este país.

En el aspecto logístico la empresa me permitió conocer los diferentes camiones que se usan para cada tipo de carga, teniendo en cuenta si necesitaba refrigeración, ventilación o cualquier otra condición específica, lo cual me hizo especializarme y estudiar las diferencias entre los productos que se mueven en el comercio internacional.

Por último, pero no menos importantes, me dio las herramientas para desempeñar y fortalecer mis capacidades como un negociador internacional, con una necesidad constante de buscar un beneficio mutuo, lo cual me llevo a saber y ser capaz de negociar cualquier tipo de mercancía y transporte, preparándome así para el mundo del comercio internacional.

Conclusiones

El mundo de la logística y las operaciones de transporte es demasiado amplio, además de tener una gran responsabilidad en cada una de sus áreas, aun mas en el cargo que desempeñe durante mis prácticas profesionales, ya que en este se negocia y transporta cargas de gran valor, por lo que cualquier error o saltarse algún protocolo puede llegar a generar una caída de toda la cadena de valor, además de un gran desprestigio a la compañía, la cual se vería grandemente afectada, ya que en este mundo se vive del renombre y de la confianza que las marcas y los negocios puedan tener en nosotros para transportar y realizar las operaciones de flete de sus mercancías.

También se puede concluir que en mi cargo como agente de operador de carga se realizan y desempeñan grandes tareas relacionadas con un profesional en negocios internacionales, tales como el uso de estrategias de negociación, estudios de mercado y sobre todo operaciones logísticas, completando así un gran ambiente para el futuro que se puede llegar a tener en el ámbito comercial y empresarial, también se desarrollan fortalezas de otros idiomas y se conecta el mundo de los negocios sin importar la nacionalidad, idioma o raza de las compañías, intermediarios o personas que intervengan en el círculo de los negocios internacionales.

No obstante, también es importante señalar que todo este proceso es un desarrollo reciproco en el cual se complementaron y pusieron en práctica mis conocimientos como negociador internacional, generando así un gran crecimiento en mis habilidades en el campo logístico y comercial en general. Pero así mismo, estos conocimientos previos me permitieron generarle valor a la compañía donde desempeñe mis prácticas profesionales, facilitando así mi eficiencia en la empresa, lo cual termino en una contratación formal luego de la realización de mis prácticas, por lo que viene a tener relevancia de nuevo el hecho de que en este proceso aprendí y se pudo observar que en el campo de los negocios internacionales el éxito interpersonal e individual, depende del esfuerzo y la capacidad profesional de cada uno de sus agentes.

Por todo esto, concluyo dejando redactado el hecho de que estas prácticas fortalecieron mis conocimientos y mi desempeño en los negocios internacionales y a su vez generaron más valor al desarrollo del comercio internacional.

Recomendaciones

La logística y el comercio internacional, son necesarias y útiles en cada rincón de este mundo globalizado, por lo que una compañía como lo es TRADEX USA LOGISTICS, cumple un papel fundamental en el mercado internacional, haciendo posible la continua trazabilidad de las mercancías que se mueven en un país o así mismo en el mundo en general, la compañía si bien es exigente en general, esto mismo es debido a la responsabilidad que un agente de carga tiene en el comercio internacional, por lo que se debe tomar, aceptar y lidiar con estas responsabilidades todos los días, ya que si el agente tiene un pequeño error en la temperatura o el peso de la mercancía, puede generar daños gigantes para todos sus implicados y en especial para sus clientes, los cuales han confiado plenamente en su capacidad profesional para entregarle su propio producto con el fin de que llegue sano y salvo a su destino, por esto y mucho más, esto se debe tomar con toda la seriedad profesional que merece la cadena logística.

Tradex gracias a su gran trayectoria en el comercio internacional conoce y aplica diferentes estrategias para competir de la manera más eficiente posible, pero si el practicante o profesional no las estudia y se da la tarea de practicarlas, esto no serviría de nada, ya que el mismo tiene que generar las bases de datos que más crea convenientes según el perfil de las empresas potenciales, la fidelización de estas mismas mediante sus estrategias de persuasión y negociación y finalmente poner en práctica su capacidad como asesor comercial internacional para lograr sacarle un margen de ganancia que beneficie a todas las partes implicadas.

Por esto y mucho más sobre este negocio , el ser un empleo típico y corriente genera autonomía, ya que solo de cada uno de los agentes y sus estrategias depende su éxito y capacidad de comisionar mes a mes, lo cual nos da un amplio sentido de la responsabilidad y también genera un gran valor del trabajo, impulsando así mismo a que el agente tenga que estar en constante estudio y aprendizaje de nuevas formas y estrategias de fidelización y negociación, como también de tener un constante desarrollo como vendedor, lo cual es una parte fundamental del negocio, por ultimo también tiene que estar pendiente de las nuevas formas de transporte logístico, ya que en un mundo globalizado, todos los días se puede crear una nueva forma de transportar y generar mayor eficiencia logística.

Referencias

- AFS International. (2020). Fletes y Cobranza. <https://fletesycobranza.com/ladiferencia-entre-layover-y-detention/>
- Bañuelos, S. (2021). La diferencia entre Layover y Detention. <http://t21.com.mx/opinion/artecobrar/2018/01/11/diferencia-entre-layover-detention>
- Diario del Exportador. (2020). ¿Qué son los agentes de carga?. <https://www.diariodelexportador.com/2015/07/que-son-los-agentes-decarga.html>
- D-Log Logistics. (2022). Funciones de Agente de Carga Internacional. [//www.dietrich-logistics.com.co/es/blog/funciones-del-agente-de-cargainternacional](http://www.dietrich-logistics.com.co/es/blog/funciones-del-agente-de-cargainternacional)
- The Logistics Wold. (2020). Agente de carga: una figura que traspasa fronteras. <https://thelogisticsworld.com/historico/agente-de-carga-una-figura-que-traspasafronteras/>