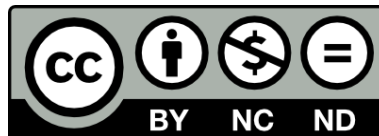


INFORME FINAL PRACTICA EMPRESARIAL
TRADEX USA LOGISTICS



MARIA FERNANDA MARTINEZ GUTIERREZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2022

INFORME FINAL PRACTICA EMPRESARIAL
TRADEX USA LOGISTICS

MARIA FERNANDA MARTINEZ GUTIERREZ

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

Tutor

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE
Mg. En Educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

Autoridades Académicas

Padre José Gabriel MESA ANGULO, O.P.

Rector General

Fray Eduardo GONZALES GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

Padre José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

Fray Rodrigo GARCÍA JARA O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Asesor informe de grado

ALFONSO CANONIGO GALVIS

Jurado

Agradecimientos

Primeramente, doy gracias a Dios por permitirme dar este paso tan importante en mi vida, gracias a mis padres por cada enseñanza que me dieron, por siempre creer en mis capacidades. Especialmente a mi mama que es el motor de mi vida, por ser mi mayor ejemplo de constancia, esfuerzo y amor verdadero.

A mis abuelos porque con su amor siempre hicieron de mí una persona segura, amada, capaz de afrontar todos los obstáculos que se me presentaran.

A mi hermana porque con su admiración hacia mí siempre me hizo sentir que podía con todo y más que eso, poder ser un ejemplo a seguir para que siempre luche por sus sueños.

Finalmente, a la Universidad Santo Tomas, a mi tutora, por instruirme, llenarme de conocimientos para poder culminar esta etapa en mi vida.

Tabla de contenido

Glosario.....	7
Resumen.....	11
Abstract.....	12
Introducción	13
Objetivos	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
Perfil de la empresa.....	15
Misión	15
Visión.....	16
Portafolio de servicios.....	16
Cargo (Freight Broker Agent).....	17
Inicio (capacitaciones)	17
Seguimiento y trazabilidad	18
Fidelización.....	19
Organigrama Estructural	21
Clientela	21
Aportes del estudiante a la empresa.....	22
Aportes de la empresa al estudiante.....	23
Conclusiones	24
Recomendaciones	25
Referencias bibliográficas.....	26
Anexos	28

Lista de figuras

Figura 1. Estructura empresarial	21
--	----

Lista de anexos

Anexo 1. Customer set - up packet: Documento que se le envía al cliente para obtener sus datos, así mismo, la información de pago de la empresa y todos sus documentos al día.	28
Anexo 2. License	29
Anexo 3. Liability Insurance.....	30
Anexo 4. Carrier set up: Cada transportista que desee trabajar con la compañía debe ser registrado con todos sus datos en el sistema.	31
Anexo 5. DAT: Plataforma donde se postea las cargas Ejemplo: Se posteo una carga de Houston Texas con destino a Tulsa Oklahoma.Es una carga completa, su peso 43,000 lbs.....	32
Anexo 6.Rate Confirmation	33
Anexo 7.Bill of lading.....	34
Anexo 8. Transportation confirmation agreement	35

Glosario

Broker: Una persona o empresa que no comercia como principal, si no que pone en contacto a compradores y vendedores entre sí. Los Agentes pueden cobrar una comisión por este servicio debido a su conocimiento especializado de los mercados. (Oxford Reference, 2021)

Freight: Mercancías que se transportan de un lugar a otro, por barco, avión, tren o camión, o el sistema de transporte de estos productos. (Cambridge Dictionary, 2019)

Dispatcher: El despachador es la persona que coordina las operaciones con los camioneros y partes interesadas sobre la entrega de mercancías. (Saloodo Meaning, 2020)

Carrier: Es una persona autorizada legalmente para transportar mercancías por tierra, agua y aire. (Saloodo Logistics, 2020)

Prospect: Un cliente potencial, cliente o comprador. (Léxico Diccionario, 2018)

Customer: Una persona quien compra bienes y servicios de una compañía. (Oxford Dictionary, 2019)

Bill of lading: Es conocido como “Conocimiento de embarque”, es uno de los documentos más importantes en el proceso de envío. El BOL muestra legalmente que el transportista ha recibido el flete como se describe y este obligado a entregar ese flete en buenas condiciones al destinatario. (The Economic Times, 2022)

Quote: Una cotización es el último precio al que un activo cotiza; es el precio más reciente que un comprador y un vendedor acordaron y en el que se realizó alguna cantidad del activo. (James Chen, Investopedia, 2020)

Rate: Una tarifa de flete es un precio solicitado para el transporte de carga de un lugar a otro. La tarifa de flete depende del destino final, el peso responsable del envío y el modo de transporte seleccionado. (Logistics glossary, 2019)

Negotiation: Los autores de Getting to Yes definen la negociación como una "comunicación de ida y vuelta diseñada para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses que son compartidos y otros que se oponen." (Harvard School, 2021)

Insurance: Las compañías de seguros son intermediarios financieros que ofrecen servicios directos de seguro o reaseguro, proporcionando protección financiera contra posibles riesgos en el futuro. (European Central Bank, 2021)

Warehouse: Es una gran bodega donde las materias primas o los productos manufacturados se almacenan hasta que se exportan a otros países o se distribuyen a las tiendas para su venta. (Collins Dictionary, 2020)

FTL: "Camión lleno", lo que significa que usted contrata todo el envío de sus mercancías, ocupan todo el espacio en un transportista de camiones. Un camión lleno que aprovecha todo el volumen del vehículo puede pesar 20.000 libras o más. (Pods Blog for Business, 2020)

LTL: "Menos-Que-Camión." LTL significa que usted contrata solo una parte del espacio de transporte del camión. El camión puede llevar bien de otros distribuidores para compensar el resto del volumen de carga dentro de que no está ocupado. (Pods Blog for Business, 2020)

Cold Storage: El almacenamiento en frío es una instalación que almacena principalmente alimentos que son de corta duración y muy propensos a estropearse en condiciones normales. (Logisticis brew, 2021)

Resumen

El presente informe tiene como finalidad acreditar la experiencia obtenida en la práctica profesional realizada en la empresa TRADEX USA LOGISTICS, compañía que desarrolla actividades de operatividad y logística en Estados Unidos y Canadá. Así mismo, ofrece servicio de transporte privado, salvaguardando el cumplimiento, seguridad y rastreo teniendo como finalidad la entrega oportuna de la carga. En el periodo de 5 meses de practica y más de 960 horas de labor, se incrementó el monto de cargas presupuestadas en el contrato de practicante; en consecuencia, ayudando al crecimiento de la empresa.

Conjuntamente en el desarrollo de lo anteriormente expuesto se adquiere experiencia en negociación, intervención en los mercados internacionales, dominio de una segunda lengua en este escenario el idioma inglés. Esto teniendo como finalidad un rango de acción en donde el practicante debe utilizar de manera articulada cada una de sus habilidades con el fin de concretar las operaciones empresariales desempeñando el cargo de Freight Broker Agent; en donde se da aplicabilidad a diversas técnicas de negociación de conformidad al país donde la empresa desarrolla su objeto social.

El modelo de negocio se categoriza como un intermediario y comisionista, en donde se involucran tres partes. De manera directa la negociación se hace con el cliente quien es el dueño de la carga; el que determina las circunstancias del cómo y cuándo se debe recoger y entregar la carga. Así mismo, determina cuanto presupuesto va destinado para el flete y la modalidad necesaria para que su mercancía llegue en perfectas condiciones. Por otra parte, interviene el agente negociador en la búsqueda del transporte cumpliendo con los estándares requeridos por el cliente, también determina el porcentaje de ganancia para la compañía, y por último los Carrier que son quienes aceptan o no la negociación planteada por los agentes.

Palabras Clave: Freight broker, Flete, Carrier, Negociación.

Abstract

This document has a purpose is to accredit the experience obtained in the professional practice carried out in the company TRADEX USA LOGISTICS, a company that carries out operations and logistics activities in the United States and Canada. Likewise, it offers private transport service, safeguarding compliance, security and tracking with the purpose of timely delivery of the load. In the period of 5 months of practice and more than 960 hours of work, the amount of charges budgeted in the internship contract was increased; consequently, helping the growth of the company.

Together in the development of the above mentioned experience is acquired in trading, intervention in international markets, mastery of a second language in this scenario the English language. his has as purpose a range of action where the practitioner must use in an articulated way each of their skills in order to concretize the business operations performing the position of Freight Broker Agent; where applicability is given to various techniques of negotiation of conformity to the country where the company develops its social object.

The business model is categorized as an intermediary and commission agent, in which three parts are involved. Directly the negotiation is done with the customer who is the owner of the load; the one who determines the circumstances of how and when the load must be collected and delivered. However, it determines how much budget is allocated for the freight and the necessary modality for your product to arrive in perfect condition. So, the broker intervenes in the search for transport complying with the standards required by the customer, also determines the percentage of profit for the company, and finally the carriers who accept or not the negotiation proposed by the agents.

Keywords: Freight broker, Rate, Carrier, Negotiation.

Introducción

El mercado de transporte abarca gran parte de la economía en cualquier parte del mundo, ya que este se encarga de la comercialización de víveres (productos de primera necesidad) pues estos son esenciales para el abastecimiento de los países; teniendo en cuenta que, para su transporte, bien sea en temas de importación y exportación cada país tiene una reglamentación correspondiente. Cabe destacar que el mercado de transporte es muy versátil pues este no siempre está en su mejor momento, hay factores que influyen en la volatilidad de este a lo que como resultado puede variar los precios de un día a otro, por ejemplo, cambio de temporada, acogida del producto en un mercado nuevo, estaciones y el precio del petróleo.

En el transcurso de la práctica que se llevó acabo en la empresa TRADEX USA LOGISTICS cuya función es facilitar operaciones logísticas entre Estados Unidos y Canadá, el poder servir como intermediario de transporte de cargas para diferentes clientes aumento los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera como Negociador Internacional; esta se llevó acabo en la ciudad de Villavicencio- Meta donde se recibió varias capacitaciones de las diferentes fases que abarca el proceso para poder desenvolvemos como un Freight Broker Agent (Agente de carga), procesos tales como; introducción al mercado de transporte, reglamentación, geografía, manejo de clientes, cultura, manejo de plataformas, entre otros.

Durante el desarrollo de la empresa se deben tener en cuenta muchos factores, pero el más importante de todos: Encontrar clientes que estén interesados en trabajar con nosotros. De este punto se derivan un millón de eventualidades para llegar al concepto de “fidelización”, se debe tener preséntelas condiciones y características de cada cliente, así mismo siempre estar atento de las especificaciones recomendaciones de la mercancía que se demanda para que se encuentre en las condiciones perfectas durante su transporte, detrás de todo esto se debe contar con un seguimiento de parte del Agente en el que siempre debe sobresalir la comunicación entre las partes.

En el presente informe se contemplará la experiencia de un practicante de Negocios Internacionales enfrentando la realidad del mundo laboral en un campo bastante competitivo, donde tuvo que afrontar retos, superarlos y sacar la mejor versión de ellos convirtiéndose en un Agente de Carga eficiente, con el único objetivo de negociar ante las diferentes culturas y unirlos bajo un mismo fin: Hacer efectivo el transporte de mercancías.

Objetivos

Objetivo general

El objetivo general en la empresa Tradex Usa Logistics es aumentar su reconocimiento en el mundo de la logística mediante un trabajo eficiente y eficaz, de ahí deriva su interés en estudiantes que deseen realizar sus prácticas pues estas personas están dispuestas a aprender, tienen disposición y mucha energía para aplicar en la vida laboral los conocimientos, destrezas, cualidades y habilidades que adquirieron a lo largo de la formación profesional, con el fin de poder tener experiencia con situaciones reales en el ámbito laboral. La compañía contrato al practicante porque vio en el destrezas y aptitudes que podían llevarlo a tener éxito en la razón social de la empresa, ya que su dominio en el idioma inglés era bastante bueno podía desenvolverse fácilmente en este mundo pues le daba un plus a su perfil profesional.

Objetivos específicos

- Aplicar a la realidad organizacionales los conocimientos bases.
- Capacidad para trabajar en equipo de manera eficaz.
- Conocer diferentes culturas, su forma de negociación y poder adaptarse a estas.
- Poder potencializar y aumentar el conocimiento en logística internacional.
- Adecuado manejo y confidencialidad de las distintas herramientas para el funcionamiento de un trabajo eficiente.
- Adaptarse a los cambios del mercado y saber actuar sobre estos como Negociadores Internacionales.
- Adquirir responsabilidades, cumpliendo con las labores establecidas a tiempo.

Perfil de la empresa

Empresa: Tradex Usa Logistics

Ubicación: Sede Villavicencio/Meta Colombia Buque Cl. 15 #40-01 Primavera Urbana
Bloque/sector administrativo, Villavicencio, Meta

Sede Miami: 1563 NW 82ND AVE Doral FL 33126

Tradex Usa Logistics es una empresa colombiana que tiene más de 10 años de experiencia, especializada en el transporte terrestre movilizandobienes provenientes de cualquier parte del mundo hacia cualquier parte en el territorio estadounidense y canadiense. La compañía se ha destacado por ser una empresa responsable, efectiva y por ende eficaz. Garantizando seguridad, puntualidad y compromiso con cada uno de sus clientes, con el fin de cumplir este lema “Deliveries on the right time with the right equipment is a great experience”, siempre teniendo en cuenta que no solo transportamos bienes si no también empresas con el único objetivo de siempre satisfacer sus necesidades.

“Las compañías que utilizan servicios como los de nosotros, terminan utilizando norteamericanas y compañías en el extranjero a costos más altos y con la limitación del idioma por falta de una en Colombia. Somos una compañía nacional que les brinda un servicio en el extranjero y en Colombia a todos los exportadores e importadores del país” (Gaviria Juan Pablo, 2016)

Misión

“La razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas” (Muñiz, Gonzales, Rafael, 2010)

En este sentido lo que busca Tradex Usa Logistics es crear valor en cada uno de los clientes, superando sus expectativas con el fin de poder trabajar a largo plazo generando relaciones estables, duraderas, eficientes, con alto sentido de compromiso y responsabilidad.

Visión

La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.

(Del libro Negocios Exitosos, de Flietman Jack, McGraw Hill, 2000, Pág. 283.)

“Queremos ser la transportadora de Colombia en el extranjero”, un operador logístico líder en el mercado, capaz de poder ajustarnos a la necesidad de cada uno de nuestros clientes con el fin de transportar su mercancía a cualquier lugar satisfactoriamente.

Portafolio de servicios

- LTL
- FTL
- Dispatch 24/7
- Trucks (Reefer, Vans, Lowboys, Flatbed)
- Cold Storage
- Warehouse

Cargo (Freight Broker Agent)

El cargo asignado en la empresa Tradex Usa Logistics es el de operador logístico como primera instancia, cuya labor es la búsqueda de clientes potenciales los cuales necesiten ayuda en el transporte de sus bienes desde un lugar a otro, con el fin de que esta llegue bien a su destino final.

Inicio (capacitaciones)

Las primeras dos semanas de inducción se les facilitan a los practicantes unos documentos (Word, power point y Excel) donde se encuentran los conceptos de cada uno de los términos más comunes en el mundo de la logística y el transporte de mercancías. En primer lugar, era entender en realidad cual es la función de un Agente de Carga; Investigar, tener prospects, contactarlos, hacer seguimiento, cotizar, bookear, hacer seguimiento a todo el proceso del transporte desde su lugar de recogida hasta su destino. Practicar los sistemas esenciales para el funcionamiento del cargo tales como el DAT, TRUCKSTOP Y MCLEUD, sistemas donde se puede postear, cotizar y visualizar que tan fluctuante está el mercado, así como crear ordenes de despacho. Una vez se realice esta capacitación, la empresa otorga unas bases de datos donde se encuentran empresas, granjas, markets de todo Estados Unidos, a estas las llaman “leads” pues son empresas con las que quizá podría existir un negocio si se hace un seguimiento adecuado, y si ellas aceptan trabajar con Tradex.

Cabe mencionar que no solo se trabaja con TRADEX USA LOGISTICS, esta empresa cuenta con alianzas estratégicas y empresas mucho más consolidadas tales como son PEARCE WORLDWIDE (que es la principal aliada) y SPI Logistics que hace la misma función, pero no todos los agentes la utilizan. Con Pearce utilizamos un sistema llamado MCLEUD donde creamos los prospects que aceptaron trabajar con nosotros, o con los que puede existir un trabajo más seguro, en este sistema creamos como tal la empresa, esto se llama hacer “Set up” donde ponemos todos sus datos (Nombre de la empresa, dirección, datos de la persona encargada de logística, entre otros), aquí es donde la compañía procede a otorgar un crédito a la empresa depende que tan buena sea su vida crediticia, esto lo buscan por medio de el “Blue Book”, es un libro en donde están todas las empresas de Estados Unidos y refleja de cada una de ellas su capacidad crediticia, ética y

rapidez para pagar. Con Mcleud creamos también los carriers con los que se va a transportar la carga, y las ordenes (Rate confirmation) en donde aparece que equipo se necesita, donde, a qué hora y cuando se entregara la carga, la temperatura, el precio que se le cobra al cliente y el que cobra la empresa de transporte.

Seguimiento y trazabilidad

Una vez se haga el seguimiento correspondiente, se establezca comunicación con el cliente, y él solicite un quote, se procede a postear la carga en las plataformas (DAT Y TRUCKSTOP) para encontrar un driver que esté dispuesto a transportarla, una vez se publica la carga con las especificaciones requeridas (cuando se recoge, que tipo de truck es, peso) el sistema arroja un estimado de cuánto podría estar costando el flete (esto nos da un aproximado de cómo podemos proceder a negociar) teniendo en cuenta que tan buena este la temporada en esos estados, que tantos trucks hayan disponibles, que tan caro este el diesel, entre otros.

En efecto, después de esto, se establece la negociación, pues los Carriers que estén interesados se comunicaran al número de contacto del dispatch de Pearce (Agentes), una vez alguien se comuniqué, se procede a comentar las especificaciones de la carga, por último, lo más importante, el valor del flete; siempre se trata de llegar a un punto medio que para las dos partes tenga beneficio, tanto el profit de la empresa como la ganancia para los Carrier.

Al tener ya el camión para transportar la carga se hace la orden de confirmación en el sistema (Mcleud) en donde se registra la carga y automáticamente se genera un numero de orden, este Rate Confirmation se le envía a los Carrier, es la confirmación para que ellos estén más seguros de que la carga es suya, a su vez se registra en el sistema que cliente es y cuanto pagara el cliente, para así tener conocimiento de cuanto fue la ganancia (profit), con esto la empresa genera una factura para cobrar al cliente y su vez para pagarle a los Carrier y a los Agentes.

El bróker debe estar pendiente en todo momento desde la hora de recogida, pues en algunos shipper suelen ser bastante estrictos con la puntualidad, por ende, es esencial la comunicación entre el Agente y el Carrier, una vez este cargado el camión, la función del bróker es asegurarse que lo carguen correctamente mediante un documento llamado BOL (Bill of loading) donde se contempla toda la carga, cuantas cajas o pallets son de cada producto. Como paso final estar en contacto con

el driver con el fin de que este llegue a tiempo a la hora establecida de entrega para así proceder al siguiente paso que es la fidelización de los clientes.

Fidelización

La atención al cliente es primordial para obtener la fidelización de ellos, el éxito de cada carga entregada justo a tiempo y en las condiciones correctas, son actos que en los clientes genera confianza hacia los agentes, pues ellos son responsables de mantener la negociación intacta (camiones semanales, buenos fletes, tiempos de entrega, compromiso y soluciones), como en toda negociación hay momentos que no salen como se espera, en estos imprevistos tales como: Fallas del truck, incumplimiento de la hora establecida, la mercancía no llega en un correcto estado, es donde el Broker tiene que dar soluciones inmediatas para poder controlar las situaciones lo más rápido posible con el fin de poder facilitar el trabajo del cliente y que este no se disguste.

Cabe aclarar que la mayoría de situaciones son externas, pues nadie quiere que ocurra algún imprevisto, pero lo importante es que la persona que entrego su confianza a la compañía siempre se sienta segura. Una vez se haya tenido éxito en más de 10 cargas, se podría considerar que ya tienes un cliente fiel, estas personas suelen tener a los Agentes muy presentes, suelen darles las cargas de toda su temporada (Hasta 300 cargas por año).

Así mismo, como los Agentes deben comprometerse y ser responsables de cada una de sus cargas, también tienen el deber de cuidar el crédito de sus clientes, estar recordándoles a estos el pago a tiempo de sus facturas para no tener ningún inconveniente con la compañía al momento de solicitar un aumento de crédito.

No todas las cargas son iguales, hay unos trayectos mucho más cortos que otros, también depende del tipo de mercancía que se transporte (peligrosa, a granel, perecedera, no perecedera, entre otras), cada una tiene su particularidad y sus instrucciones especiales. Por ejemplo; se maneja dos tipos de cargas FTL (Full) y LTL (Less) a estas últimas las llamamos cargas parciales, el cliente no necesita ocupar un camión completo si no llevar uno que otro pallet, esta situación es un poco más complicada; la mayoría de Carriers prefieren llevar cargas completas por lo que muchas veces juntando mercancías de diferente lado, la función del Agente es cerciorarse de que la otra carga vaya a la misma temperatura y haya el espacio adecuado para los pallets requeridos, y por supuesto, el camión no esté en sobrepeso.

Ser Freight Broker Agent requiere de mucha responsabilidad, compromiso y entrega. No es un trabajo con un horario fijo, normalmente se asiste a la oficina Lunes a Viernes de 8 am a 5 pm, los sábados hasta medio día, pero en la mayoría de situaciones, hay que tener disponibilidad las 24 horas del día, primero para estar en contacto con el Carrier todo el tiempo, o para estar disponible a resolver situaciones externas que se presenten, estas situaciones pueden ser a las 2:00 Am, 10 pm, donde es nuestro compromiso dedicar tiempo para que todo sea un éxito y conservar la fidelidad de nuestros clientes; al hablar de situaciones externas nos referimos: Fallas en el camión, horas de retraso, rechazo de la mercancía, inconvenientes a la hora de cargar u entregar, entre otros. Por lo tanto, la mayoría de los clientes (que manejan empresas muy grandes) prefieren tener intermediarios, o un tercero que sea alguien profesional en esta área de logística. Este término se define como “el uso contratado de los recursos, bienes y capacidades de un tercero con niveles garantizados de los criterios de calidad, rendimiento y valor frente al costo” (Bravard, 2007, p. 25).

La tercerización es muy común para estas empresas tan grandes, pues es importante que cada departamento tenga personas capacitadas en el área, e incluso para una reducción de costos, al no tener tiempo totalmente para estar pendiente de las cargas que se transportan pueden surgir inconvenientes que les cueste mucho más dinero como la pérdida total de una carga. Así, delegando y contratando a los Agentes de carga se hace mucho más fácil dedicarse a las operaciones de la empresa porque se tiene certeza de que una empresa de profesionales seguros y eficientes están al frente de esta operación.

Ejemplo:

1 Pick up hoy a las 6:00 pm en Mcallen Texas.

1 Delivery dos días después a las 8:00 am en Pauls Valley Oklahoma.

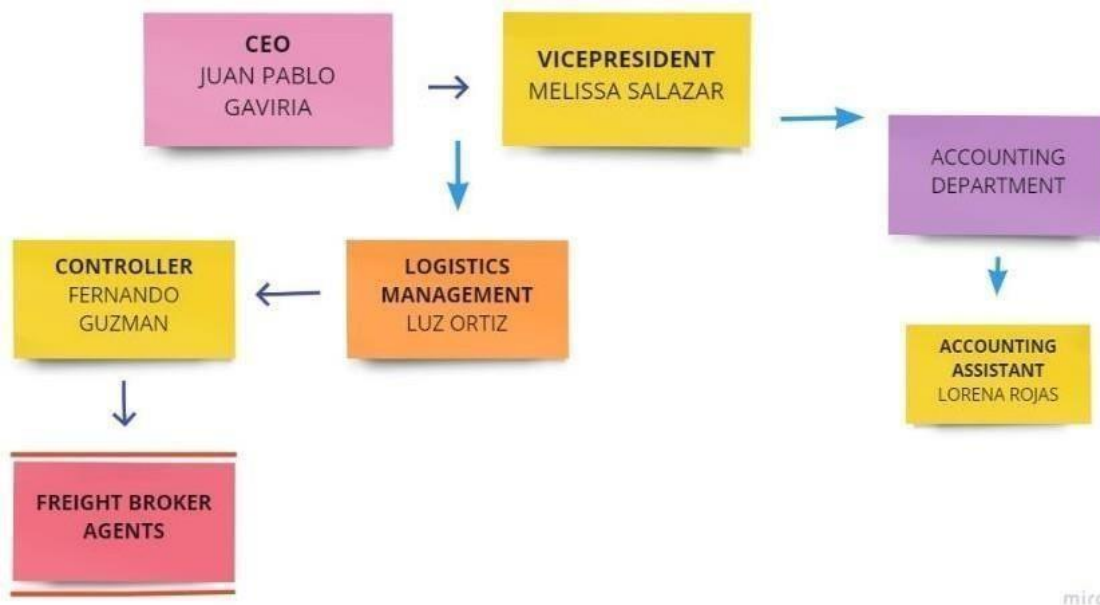
Son 10 horas de viaje, día y medio. Se tiene en cuenta que en Estados Unidos los carrier pueden manejar solo 8 horas por día, ya que se cargó tarde el día del Pick up, es el tiempo perfecto para poder llegar justo a tiempo a la hora de entrega.

Es una carga corta donde el cliente paga solo 3,000 dólares, la tarea del broker es encontrar un carrier dispuesto a hacerla en un valor menor al dado por el cliente, pues así obtendrá el profit para la empresa. Normalmente el broker la cubre en 2,700 dólares (esto quiere decir que la

ganancia es de 300 dólares). Una vez tenga listo lo esencial: La carga y el carrier, se procede a enviar la confirmación (Rate confirmation) en donde como se mencionó en ocasiones anteriores se plasma toda la información necesaria para poder recoger y entregar la carga satisfactoriamente.

Organigrama Estructural

Figura 1. Estructura empresarial



Clientela

“Las empresas deben considerar a sus clientes como un activo que debe ser gestionado como cualquier otro activo de la empresa, (Philip Kotler, 2003).

Para Tradex Usa Logistics los clientes son parte fundamental y esencial, por eso una vez se tienen, el objetivo primordial será mantenerlos fijos. Cuando las personas deciden entrar en el mundo de la logística como Freight Broker la empresa les facilita materiales para llegar a clientes ya es decisión del Agente que tanto explota ese material, muchas veces puede ser increíble llegar trabajar con compañías inmensas, los Agentes en Tradex junto con Pearce Worldwide trabajan con empresas tales como: Walmart, Heb, Sam’s club; markets gigantes en todo Estados Unidos que van de la mano con un sin número de granjas u empresas que les proveen sus productos. Llegar al punto de trabajar con compañías que mueven millones de dólares, es sin duda una de las mejores experiencias, compromisos y responsabilidades de toda compañía de logística.

Aportes del estudiante a la empresa

Creación de estrategias satisfactorias con el fin de atraer más clientes como hacer estudios de mercado en cada uno de los estados que conforman el país, analizando factores como el clima, precio del diesel, temporada, productos de necesidad básica, productos más solicitados, entre otros. Se dividió cada estado por el producto estrella de la temporada, por ejemplo: Miami los primeros meses del año es oro puro, ya que su producto estrella son las flores que conmemoran días como San Valentín y el mes de la Madre, e incluso se trata de promover los productos llamativos de Colombia entre estos siempre sobresalen Las Flores, en esta ciudad hay varias empresas colombianas que importan las flores y las despachan por todo Estados Unidos. En este estudio se tuvo en cuenta que las temporadas varían mucho, y las empresas que se especializan en produce (frutas y verduras) tienen 1 temporada al año depende si se enfocan en un solo producto; Por ejemplo: La temporada de Melones es de agosto a febrero, hay que sacar mayor provecho de todo este tiempo creando estrategias, organigramas, que ayuden a organizarse para tener presente en que temporada se encuentra y cual se aproxima. De este modo, la creación de estas estrategias hace que el practicante(Agente) le dé un orden a la empresa, lo que refleja como resultados buenos profits en las cargas realizadas y más clientes.

Aportes de la empresa al estudiante

La empresa Tradex Usa Logistics desarrollo confianza en las habilidades, conocimientos y destrezas del practicante, el poder convivir en un mundo totalmente diferente al acostumbrado pues el manejo del idioma ingles era su diario vivir, interactuar con diferentes culturas, crear conexiones, afianzar y reforzar conocimientos aplicando esto a las situaciones reales del trabajo. A su vez, le enseño adquirir responsabilidad y compromiso, pues al estar involucrado en los procesos le genero sentido de pertenencia.

Conclusiones

El mercado de transporte es uno de los más importantes, pues sin este no se facilitaría tener a la mano millones de productos sean de primera necesidad o no. Así mismo, trabajar como Freight Broker Agent abre la mente y la perspectiva de una forma global, pues es casi imposible imaginar que este cargo puede ser una pieza fundamental en los procesos de transporte, más aun cuando se coordina desde un país diferente donde se debe tener en cuenta la parte multicultural del sector logístico, estamos hablando de un país totalmente diferente al de origen; pues adaptarse a otras culturas, costumbres, leyes, normas es una experiencia gratificante y bastante desafiante.

La mente es la aliada principal de un Agente, cambiar el chip desde el momento uno cayendo en la realidad que se enfrenta y el tipo de responsabilidades que tiene, así mismo la motivación por la remuneración que puede recibir con un trabajo impecable con el fin de poder crear conexiones en el ámbito laboral para un futuro. Nunca fue fácil, pues en la mente de cada persona que trabaja en la empresa esta que todos los días se tienen en las manos millones de dólares, el tiempo es dinero, cada error puede traer una consecuencia no muy grata.

La experiencia del Agente fue muy productiva, pues este se pudo desenvolver exitosamente en cada una de las fases, todo se basa siempre en la constancia; nunca medirse con la regla de otros porque cada uno tiene su proceso y brilla de la mejor forma cuando menos se espera. Con más de 60 cargas realizadas, se obtuvo profit que beneficiaron a la empresa, se aumentó obviamente la base de datos de clientes con el fin de cumplir cada uno de los objetivos de la organización.

En la práctica profesional sin duda alguna se obtienen conocimientos fructuosos para dar inicio a la vida laboral, pues ya se cuenta con una experiencia previa de las situaciones que se pueden presentar, además de esto se obtienen conocimientos prácticos para así poder asociarlos con los teóricos que se adquirieron en la formación como Negociador Internacional.

Recomendaciones

Tradex Usa Logistics es una excelente compañía que brinda acompañamiento desde el momento uno hasta el final de las prácticas profesionales, resolviendo cada una de las dudas presentadas por el practicante con el fin de que este culmine con éxito su proceso de pasantía. Es una empresa con mucha experiencia que aporta grandes enseñanzas y varios complementos que ayudan a cumplir cada una de las metas de la empresa; tales como: Bases de datos, capacitaciones, videos introducción, manejo de plataformas, conexión a telefonía, líneas personales internacionales, credenciales internacionales, entre otros.

Como un tipo de recomendación, añadiría que falta un poco de organización en el departamento de contabilidad, pues al no contar con personal para cada departamento se presentan inconvenientes y retrasos a la hora de los pagos a final de mes. A su vez, mejorar un poco la remuneración hacia los practicantes, pues es una organización que genera mucho dinero gracias a ellos por ende debería ser mayor su reconocimiento.

Gracias a la Universidad Santo Tomas por dar la oportunidad de hacer parte de excelentes compañías como lo es Tradex Usa Logistics. Realizar prácticas profesionales es una de las mejores decisiones que puede tomar un estudiante para perfeccionar y ampliar su conocimiento, a la vez que su desarrollo personal y profesional.

Referencias bibliográficas

- Cambridge dictionary, (2019). Concepto de carga, obtenido de <https://www.dictionary.com/browse/cambridge>
- Chen, J. (2020). Definicion de quote, Investopedia. obtenido de <https://www.investopedia.com/contributors/101529/#:~:text=Quote%20from%20James%20Chen,my%20passion%20and%20my%20profession.%22>
- Collins dictionary, (2020). Concepto de warehouse, obtenido de <https://www.collinsdictionary.com/es/diccionario/ingles/industrial-warehouse>
- European central bank, (2021). Concepto de insurance obtenido de <https://www.ecb.europa.eu/stats/financialcorporations/insurancecorporations/html/index.en.html>
- Flietman J. (2000). Concepto de visión. En Negocios exitosos, concepto de visión. (Pag. 283) McGraw Hill
- Harvard school, (2021). Concepto de negociación obtenido de <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/what-is-negotiation/>
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2003). Importancia de los clientes. En. Fundamentos de Marketing, 11a ed. Pearson. obtenido de https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf
- Lexico dictionary, (2018). Concepto de prospect, obtenido de <https://www.lexico.com/definition/prospect>
- Logistics Brew, (2021). Concepto de cold storage, obtenido de <https://stockarea.io/blogs/cold-storage/>
- Logistics Glossary, (2019). Concepto de rate freight, obtenido de <https://www.logisticsglossary.com/term/freight-rate/>
- Morgan, R. & Bravard, J. (2007). La externalización inteligente, una guía para entender, planificar y aprovechar las relaciones. de externalización. Ediciones Deusto
- Muñiz González, R. (2010). Concepto de misión organizacional. En. Marketing en el siglo XXI, Ediciones CEF. Obtenido por

http://pdfi.cef.es/marketing_en_el_siglo_xx1_freemium/files/assets/common/downloads/publication.pdf

Oxford dictionary, (2010). Concepto de broker, obtenido de

<https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780192830982.001.0001/acref-9780192830982-e-1873?rskey=P0fgHZ&result=1871>

Pearce Worldwide, (2022). Anexos y documentos adjuntos, obtenidos de <https://www.pearceworldwide.com/>

Pods blog for business, (2020). Definicion LTL y FTL, obtenido por www.pods.com/business/blog/ltl-shipping/

The economic times, (2022). Definicion de bill of lading, obtenido por

<https://economictimes.indiatimes.com/definition/bill-of-lading>

Tradex Usa Logistics, (2016). Perfil de la empresa, obtenido de

<https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/caso-de-exito-empresarial-de-tradexusa-logistics/226017/>

Truckstop, (2021). Concepto de agente de carga, obtenido por <https://truckstop.com/blog/freight-agent/>

.

Anexos

Anexo 1. Customer set - up packet: Documento que se le envía al cliente para obtener sus datos, así mismo, la información de pago de la empresa y todos sus documentos al día.


Pearce
WORLDWIDE LOGISTICS

Customer Setup Form
ALL HIGHLIGHTED ITEMS ARE REQUIRED

General Information
Company Name: _____
Phone Number: _____
Contact Name: _____
Contact Email: _____

Billing Information
Billing Address: _____
City: _____ State: _____ Zip: _____
Payables Email: _____
Target Credit Line: _____
Billing Method (select one) ☐ Mail ☐ Email ☐ Other (explain below)
Special Billing Instructions:

Pearce Companies Information

BROKER Pearce Worldwide Logistics 5120 Virginia Way, Ste C23 Brentwood, TN 37027 615-376-6307 MC# 308990 DOT# 2222648	CARRIER Warren Pearce & Co., Inc. MC# 190843 DOT# 282864 SCAC: PCWR
--	--

Anexo 2. License

U.S. Department of Transportation
Federal Motor Carrier Safety Administration

400 7th Street SW
Washington, DC 20590

SERVICE DATE
December 6, 2006

DECISION

MC-308990

WARREN PEARCE TRUCK BROKERS INC.
LAKE HAMILTON, FL
REENTITLED
PEARCE WORLDWIDE LOGISTICS, INC.

On November 29, 2006, applicant filed a request to have the Federal Motor Carrier Safety Administration's records changed to reflect a name change.

It is ordered:

The Federal Motor Carrier Safety Administration's records are amended to reflect the carrier's name as PEARCE WORLDWIDE LOGISTICS, INC.

Within 30 days after this decision is served, the applicant must establish that it is in full compliance with the statute and the insurance regulations by having amended filings on prescribed FMCSA forms (BMC91 or 91X or 82 for bodily injury and property damage liability, BMC 34 or 83 for cargo liability, or a BMC 84 or 85 for property broker security and BOC-3 for designation of agents upon whom process may be served) submitted on its behalf. Copies of Form MCS-90 or other "certificates of insurance" are not acceptable evidence of insurance compliance. Insurance and BOC-3 filings should be sent to Federal Motor Carrier Safety Administration, 400 Virginia Avenue, SW, Suite 600, Washington, DC 20024.

The applicant is notified that failure to comply with the terms of this decision shall result in revocation of its operating rights registration, effective 30 days from the service date of this decision.

To verify that the applicant is in full compliance, call (202)358-7000 or visit our web site at: <http://li-public.fmcsa.dot.gov>. Any other questions regarding the action taken should be directed to (202)368-9805.

Decided: December 1, 2006

By the Federal Motor Carrier Safety Administration

Angel Sebastian, Chief
Information Systems Division

NC/A

Anexo 3. Liability Insurance

	PEARWOR-01 CERTIFICATE OF LIABILITY INSURANCE	JGILLET DATE (MM/DD/YYYY) 10/9/2020														
THIS CERTIFICATE IS ISSUED AS A MATTER OF INFORMATION ONLY AND CONFERS NO RIGHTS UPON THE CERTIFICATE HOLDER. THIS CERTIFICATE DOES NOT AFFIRMATIVELY OR NEGATIVELY AMEND, EXTEND OR ALTER THE COVERAGE AFFORDED BY THE POLICIES BELOW. THIS CERTIFICATE OF INSURANCE DOES NOT CONSTITUTE A CONTRACT BETWEEN THE ISSUING INSURER(S), AUTHORIZED REPRESENTATIVE OR PRODUCER, AND THE CERTIFICATE HOLDER.																
IMPORTANT: If the certificate holder is an ADDITIONAL INSURED, the policy(ies) must have ADDITIONAL INSURED provisions or be endorsed. If SUBROGATION IS WAIVED, subject to the terms and conditions of the policy, certain policies may require an endorsement. A statement on this certificate does not confer rights to the certificate holder in lieu of such endorsement(s).																
PRODUCER Transportation Insurance Advisors LLC 113 Bellagio Circle Sanford, FL 32771	CONTACT NAME: PHONE (A/C No. Ext): (407) 965-3609 FAX (A/C No.): (407) 322-6749 E-MAIL: ADDRESS:															
INSURED Pearce Worldwide Logistics, Inc. 5120 Virginia Way Suite C23 Brentwood, TN 37027	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="text-align: left;">INSURER(S) AFFORDING COVERAGE</th> <th style="text-align: left;">NAIC #</th> </tr> <tr> <td>INSURER A: West American Insurance Company</td> <td>44393</td> </tr> <tr> <td>INSURER B: Lloyd's London</td> <td>15642</td> </tr> <tr> <td>INSURER C: The Ohio Casualty Insurance Company</td> <td>24074</td> </tr> <tr> <td>INSURER D:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>INSURER E:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>INSURER F:</td> <td></td> </tr> </table>		INSURER(S) AFFORDING COVERAGE	NAIC #	INSURER A: West American Insurance Company	44393	INSURER B: Lloyd's London	15642	INSURER C: The Ohio Casualty Insurance Company	24074	INSURER D:		INSURER E:		INSURER F:	
INSURER(S) AFFORDING COVERAGE	NAIC #															
INSURER A: West American Insurance Company	44393															
INSURER B: Lloyd's London	15642															
INSURER C: The Ohio Casualty Insurance Company	24074															
INSURER D:																
INSURER E:																
INSURER F:																
COVERAGES CERTIFICATE NUMBER: REVISION NUMBER:																
THIS IS TO CERTIFY THAT THE POLICIES OF INSURANCE LISTED BELOW HAVE BEEN ISSUED TO THE INSURED NAMED ABOVE FOR THE POLICY PERIOD INDICATED. NOTWITHSTANDING ANY REQUIREMENT, TERM OR CONDITION OF ANY CONTRACT OR OTHER DOCUMENT WITH RESPECT TO WHICH THIS CERTIFICATE MAY BE ISSUED OR MAY PERTAIN, THE INSURANCE AFFORDED BY THE POLICIES DESCRIBED HEREIN IS SUBJECT TO ALL THE TERMS, EXCLUSIONS AND CONDITIONS OF SUCH POLICIES. LIMITS SHOWN MAY HAVE BEEN REDUCED BY PAID CLAIMS.																
PER LTS	TYPE OF INSURANCE	ADDL INSR	SUBR NOV	POLICY NUMBER	POLICY EFF (MM/DD/YYYY)	POLICY EXP (MM/DD/YYYY)	LIMITS									
A	☒ COMMERCIAL GENERAL LIABILITY ☐ CLAIMS-MADE ☒ OCCUR GEN'L AGGREGATE LIMIT APPLIES PER: ☒ POLICY ☐ PRO-JECT ☐ LOC ☐ OTHER:			BKW (21) 58 58 60 60	6/1/2020	6/1/2021	EACH OCCURRENCE \$ 1,000,000 DAMAGE TO RENTED PREMISES (if occurrence) \$ 1,000,000 MED EXP (Any one person) \$ 15,000 PERSONAL & ADV INJURY \$ 1,000,000 GENERAL AGGREGATE \$ 2,000,000 PRODUCTS - COMPOD AGG \$ 2,000,000 \$									
B	AUTOMOBILE LIABILITY ☐ ANY AUTO ☐ OWNED AUTOS ONLY ☐ NON-OWNED AUTOS ONLY ☒ Contingent Auto ☐ SCHEDULED AUTOS ☐ NON-SCHEDULED AUTOS ONLY			19GU306160-293	4/1/2020	4/1/2021	COMBINED SINGLE LIMIT (if accident) \$ 1,000,000 BODILY INJURY (Per person) \$ BODILY INJURY (Per accident) \$ PROPERTY DAMAGE (Per accident) \$ \$									
C	☒ UMBRELLA LIAB ☒ OCCUR ☒ EXCESS LIAB ☐ CLAIMS-MADE DED \$ RETENTION \$			USO (21) 58 58 60 60	6/1/2020	6/1/2021	EACH OCCURRENCE \$ 2,000,000 AGGREGATE \$ Over GL \$ PER STATUTE ☐ OTHER ☐ E.L. EACH ACCIDENT \$ E.L. DISEASE - EA EMPLOYEE \$ E.L. DISEASE - POLICY LIMIT \$									
	WORKERS COMPENSATION AND EMPLOYERS' LIABILITY ANY PROPRIETOR/PARTNER/EXECUTIVE/OFFICER/OWNER EXCLUDED? (Mandatory in NH) If yes, describe under DESCRIPTION OF OPERATIONS below	Y/N	N/A													
B	Contingent Cargo			BCONT10102020	10/10/2020	4/1/2021	Limit \$100,000 Ded 5,000									
DESCRIPTION OF OPERATIONS / LOCATIONS / VEHICLES (ACORD 101, Additional Remarks Schedule, may be attached if more space is required) Reefer Breakdown included - \$5,000 Deductible																
CERTIFICATE HOLDER				CANCELLATION												

Anexo 4. Carrier set up: Cada transportista que desee trabajar con la compañía debe ser registrado con todos sus datos en el sistema.

Carrier Setup Form

In order to expedite the carrier setup process, please enter the information below for the carrier you are requesting to have setup.

A carrier development representative from the Pearce corporate office will review this information and send a carrier setup packet out to the email address listed in this form.

Standard setup hours are 7am - 5pm CST (Monday - Friday) and 7am - 12pm (Saturdays). After hours setups can be requested for emergencies (falls offs, breakdowns, customer emergencies).

Agent Name *

Your name:

Carrier Name (or DBA) *

Carrier MC #

Carrier DOT # (if no MC #)

Only enter for intrastate carriers.

Carrier Point of Contact *

Name of person to receive setup packet

Carrier Email *

Email address to receive setup packet.

Name of person to receive setup packet

Carrier Email *

Email address to receive setup packet

Carrier Phone *

Include extension if applicable

Load #

If applicable, but required for after-hours emergency setups

Load Pickup Date *

If carrier is not on a current load, enter a date in the future.

MM DD YYYY

Additional Comments

If applicable

SUBMIT

Anexo 5. DAT: Plataforma donde se postea las cargas Ejemplo: Se posteo una carga de Houston Texas con destino a Tulsa Oklahoma. Es una carga completa, su peso 43,000 lbs

DAT Power

POST LOADS SEARCH TRUCKS SEARCH LOADS

NEW LOAD POST

ALL 11 POSTED 11 UNPOSTED 0 EXPIRED 0 KEPT 0

Alert	Keep	Age	Status	Pickup	Owner	Origin	Destination	Dock Hours	Truck	F/P	Length	Weight	Offer Rate
☐	☐	4m	ONLINE	POSTED	04/08	JP	Houston, TX	Tulsa, OK	Flatbed	Full	53 ft	43,000 lbs	
Reference ID:				Contact: (561) 370-8011				Trip miles: 495		Best TriHaul: \$3.78			
Comments 1:				Comments 2:				Commodity:					
22 TOTAL RESULTS				DH-O: 150		DH-D: 150		F/P: Full Only					
☐	☐	Age	Avail	Truck	F/P	DH-O	Origin	Trip	Destination	DH-D	Company	Contact	
1 EXACT MATCHES													
☐	☐	01:01	04/08	FD	F	21	Stafford, TX	465	Oklahoma City, OK	107	Crst The Transportation...	(405) 378-752	
21 SIMILAR MATCHES													
☐	☐	00:06	04/07	FD	F	270	Ft Worth, TX	-	Anywhere	-	BBTC INC	(708) 667-577	

BROKER-TO-CARRIER SPOT
(incl. fuel: \$0.78 this week)

\$3.37
(\$3.12 - \$3.90)

[Reports](#)
[Companies](#)

\$1,668 per trip 495 mi. trip

[UPGRADE](#)

Houston X-Mit
Tulsa X-Mit
for past 90 days

SHIPPER-TO-CARRIER CONTRACT

Anexo 6.Rate Confirmation



***** Load Confirmation *****

0303969 Page 1

Your PWL contact:
Maria Fernanda Martinez
561-370-8011 Ext:
mmartinez@pearceworldwide.com
Fax:

Carrier:	P&S LOGISTICS LLC MISSION TX 78572	Contact:	Nancy
Date:	03/28/2022	Phone:	956-438-1639
		Fax:	

Order	Order: 0303969 Miles: 642.0 Temp: 50.0 50.0 PO#: 177324	Commodity: PRODUCE (SINGLE ITEM) Weight: Trailer: Reefer (DAT) Reference:	
--------------	--	--	--

Stop 1 **Name:** MARENGO FOODS SAN JUAN

Pickup **Address:** 5316 S STEWART RD

SAN JUAN TX 78589

Phone: 956-403-5700

Date: 03/29/2022 1800

03/29/2022 2000

Contact: SHIPPING

**** NOTE - LOOK FOR SPECIAL INSTRUCTIONS LISTED AFTER CARRIER PAY**

Stop 2 **Name:** WALMART 6042

Delivery **Address:** 20634 INDIAN MERIDIAN RD

PAULS VALLEY OK 73075-9598

PAULS VALLEY OK 73075

Phone:

Date: 03/31/2022 0600

Contact:

**** NOTE - LOOK FOR SPECIAL INSTRUCTIONS LISTED AFTER CARRIER PAY**

Payment	Carrier Freight Pay:	\$2,800.00
	Total Carrier Pay:	\$2,800.00

**** SPECIAL INSTRUCTIONS:**

PLEASE BE ON TIME WITH THE APPOINTMENT

PLEASE CHECK THE TEMP

#DELIVERY 33455791

THANK YOU

IMPORTANT: CARRIER MUST REVIEW THE ATTACHED TERMS & CONDITIONS, SIGN, AND RETURN ALL PAGES OF THE DOCUMENT TO YOUR CONTACT (LISTED AT THE TOP OF THIS PAGE)**

Anexo 7. Bill of lading

		Please remit payment to: Marengo Foods Company LLC 5316 S STEWART RD SAN JUAN, TX 78509 Phone: 956-843-6200 Fax:				Bill of Lading # 00177324	
Bill to: WALMART STORES INC 702 SW 8TH ST. BENTONVILLE, AR 72716-6209 P:		Ship to: WALMART 6042 - PAULS VALLE 20634 INDIAN MERIDIAN RD PAULS VALLEY, OK 73075-9598 P: 405-207-5030		Order Date: 03/24/22 Ship Date: 03/29/22 Load Time: 10:23p Sales Terms: PACA PROMPT Ship Terms: DELIVERED Ship From: SAN JUAN, TX Ship WHSE: MARENGO SAN JUAN Page: 1 of 1			
Cust PO #1: 655246112 Cust PO #2: Truck: P&S LOGISSTIC		Salesperson: ALBERTO FLORES Trip: 00063111 Trailer Lci: 107B095					
Shipped Quantity	WH	Description				COOL	
128	MA	TOMATO-GRAPE-D-1-CLAM-12X1PT-MARENGO				MEX	
65	MA	TOMATO-ROUND-28X3 CT-CLAM-8X6-RPC-MARENGO				MEX	
165	MA	TOMATO-ROMA-25 LBS-BULK-XLG-RPC-CASABLANCA				MEX	
45	MA	TOMATO-ROMA-25 LBS-BULK-XLG-RPC-MARENGO				MEX	
990	MA	TOMATO-ROMA-25 LBS-BULK-XLG-RPC-CASABLANCA				MEX	
210	MA	TOMATO-ROMA-25 LBS-BULK-XLG-RPC-MARENGO				MEX	
210	MA	TOMATO-ROMA-25 LBS-BULK-XLG-RPC-RICH				MEX	
1	MA	TEMP RECORD EMERSON-				USA	
6	MA	AIR BAGS-					
1390							
Temperature Low/High: 48 / 48		Temperature Recorder:		Chrg Pallets: 0			
Any claims for quality must be made within 24 hours of arrival at destination, and must be supported with a timely federal inspection for the complete lot in question. We reserve the right to deny credit. The perishable agricultural commodities listed on this invoice are sold subject to the statutory trust authorized by section 5(c) of the Perishable Agricultural Commodities Act, 1930 (7 U.S.C. 499e(c)). The seller of these commodities retains a trust claim over these commodities, all inventories of feed or other products derived from these commodities, and any receivables or proceeds from the sale of these commodities until full payment is received. Our payment terms are PACA, prompt. After payment is due, interest will accrue on unpaid balances at a rate of 3.5% per month until paid. Buyer agrees to pay interest and any attorney's fees necessary to collect any balance due hereunder. All interest and any attorney's fees due to seller shall be considered sums owing in connection with this transaction under the PACA trust. The tomatoes shipped under this bill of lading and sold pursuant to this invoice are subject to: 1) the 2018 Suspension Agreement between the United States Department of Commerce and certain tomato growers; 2) any subsequent amendments, clarifications or modifications thereof; and 3) certain letter agreements between growers and ourselves regarding the same, each of which is incorporated by this reference as if fully set forth herein. Copies of said agreements will be sent to you upon request. Failure to abide by these terms constitutes a violation of Section 2 of the PACA (7 U.S.C. 499b) and may subject the violator to disciplinary proceedings. If these tomatoes are sold to a Canadian entity and in the event that these tomatoes are resold into the United States, they must be sold in accordance with the terms of such agreement. Notice to subsequent purchaser or recipient: These articles are imported. The requirements of 16 U.S.C. §1304 and 19 C.F.R. Part 134 provide that the articles or their containers must be marked in a conspicuous place in legible, indelible and permanently as the nature of the article or container will permit, in such a manner as to indicate to an ultimate purchaser in the United States, the English name of the country of origin of the articles.							
SANTOS TREVIÑO / US DOT / MC # Property described above is received in good order except as noted.				Customer Notes:			

Anexo 8. Transportation confirmation agreement

MAJESTIC PRODUCE SALES
 2031 Orchid Ave McAllen, TX 78504
 PHONE (956) 928-0300 FAX 410-1004

MAJESTIC # T4349 jared@majesticproduce.com ward@majesticproduce.com
 RATE \$2400 CWT EACH PER PALLET FLAT

TRANSPORTATION CONFIRMATION AGREEMENT
 FREIGHT CONTRACTOR Pearce WW DISPATCHER Maria DATE 9/23/21

DRIVER MUST MAKE A CHECK CALL TO "MAJESTIC" IMMEDIATELY TO CONFIRM LOAD!

GPS map address: Google "Triple S Farms Hydro OK"
 246060 E0960 Rd Hydro, OK 73048
 DIRECTIONS TO LOAD WATERMELONS at "TRIPLE S FARMS" HYDRO OK
 From Oklahoma City take I-40 west to Exit 88, Stay west on frontage road to 4-way stop sign.
 Turn right and go 7.5 miles North on Hwy 58 (Hwy 58 curves to the West then back North)
 Turn right at "Triple S Farms" sign on county road E960
 Then take the first left gravel driveway (Truck Entrance Sign) wait at on scale.

RECEIVER P.O. Phone ** DUE DATE & TIME
 1ST Matrana's Produce # 859890
201 Louisiana St
Westwego, LA 70094 Deliver Saturday 9/25 @ 6AM Call Josh

CONSIGNEE P.O. PHONE 504-341-0940
 PALLETS EQUIPMENT UNLOADING
 REQUIRED REQUIRED REF CHARGES ALL UNLOADING CHARGES TO BE PAID BY TRUCK UNLESS
STATED ABOVE

REFRIGERATION UNIT MUST BE SET AT 60 F AND MAINTAIN SUCH TEMPERATURE UNTIL DELIVERY IS COMPLETE.

*MINIMUM FINE OF \$200 WILL BE ASSESSED AS THE RESULT OF ANY LATE DELIVERIES. NO SURCHARGES WILL BE PAID. NO LAYOVER CHARGES WILL BE PAID AT SHIPPING POINT. A MAXIMUM OF \$100.00 LAYOVER CHARGE MAY BE PAID AT DESTINATION. IF THE CONTRACTED ARRIVAL TIME HAS BEEN MET AND UNLOADING TIME IS GREATER THAN 18 HOURS. THIS IS AN AGREEMENT BETWEEN YOU THE FREIGHT CONTRACTOR AND MAJESTIC PRODUCE SALES CO. REGARDLESS OF WHO YOU MAY SUBCONTRACT TO HAUL THIS LOAD. THE FREIGHT CONTRACTOR WILL BE HELD RESPONSIBLE FOR ANY FINES, DAMAGES, AND OR CLAIMS. IT IS UNDERSTOOD THAT THE FREIGHT CONTRACTOR IS THE OWNER OF THE TRANSPORTATION FOR THIS SHIPMENT. ALL FREIGHT IS PAID ON DELIVERED NET PRODUCT WEIGHT. FREIGHT CONTRACTOR AGREES TO PAY A \$200 FINE FOR A "NO SHOW TRUCK" AT SHIPPING POINT UNLESS OTHER ARRANGEMENTS HAVE BEEN MADE IN WRITING.

CONFIRMATION MUST BE FILLED OUT AND SENT BACK BEFORE TRUCK CAN BE DISPATCHED.

NAME ON TRUCK DRIVER NAME Luis DRIVER CELL# 267-582-5321

DISPATCHER SIGN HERE: DATE

FREIGHT CAN NOT BE PAID UNTIL THIS AGREEMENT IS SIGNED and Emailed or Fax (956) 410-1004
ALL INVOICES ALONG WITH SIGNED BOLs MUST BE SENT TO bertha@majesticproduce.com