

INFORME FINAL DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES



JUAN JOSE AROSA ORJUELA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

INFORME FINAL DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES: TRADEX USA LOGISTICS

JUAN JOSE AROSA ORJUELA

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de negociador internacional

Asesor

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

Autoridades académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, OP

Rector General

P. Eduardo GONZALO GIL, O-P

Vicerrector Académico General

José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCIA JARA, O.P

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Contenido

GLOSARIO	5
1. INTRODUCCION	6
2. JUSTIFICACION.....	7
3. OBJETIVO GENERAL	8
OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
4. PERFIL DE LA EMPRESA	9
5. FREIGHT BORKER AGENT	10
6. APORTES	13
7. CONCLUSION	14
8. RECOMENDACIONES	15
Referencias.....	16

Glosario

FREIGHT: La carga es mercancía o producto transportado, generalmente para la ganancia comercial, por el barco o la aeronave, aunque el término ahora se extiende al tren intermodal, a la furgoneta o al carro. (Dictionary, 2022)

BROKER: Persona que, por oficio, actúa como intermediaria en operaciones de compra y venta de valores financieros y de acciones que cotizan en bolsa. (Oxford, 2022) **RATE:** Es el precio que se estipula entre el cliente y el camionero.

1. Introducción

El mercado de los servicios, como su nombre lo indica es aquel que está destinado a prestar un servicio por un tiempo determinado de alguna actividad o recurso. El mercado de servicios es actualmente uno de los mercados con mayor crecimiento en esta década, esto es en parte gracias a los avances tecnológicos que disminuyen la necesidad de fuerza de obra humana para la producción de bienes, lo que permite buscar nuevas necesidades que se pueden suplir, como lo es: los domicilios, el alquiler y hasta la limpieza de los automóviles se ven envueltos en este mercado de servicios que es tan lucrativo y tiene un gran protagonismo hoy en día. ¿Y si es aplicable en estos escenarios, en cuales más puede ser aplicado? En la logística. El mercado de servicios logísticos es un mercado también bastante amplio y muy necesario para la movilización de insumos que un país necesita, por ejemplo, Estados Unidos mueve la mayoría de su canasta familiar por medio de transporte terrestre como los camiones. Este mercado de servicios logísticos es el que se atenderá en los siguientes puntos con el fin de entender la función del Freight Broker Agent en el sistema de mercado de servicios.

2. Justificación

El presente trabajo tiene como fin documentar la experiencia adquirida dentro del proceso de prácticas empresariales ofrecido por la universidad Santo Tomas de Villavicencio como opción de grado. Este trabajo es necesario para documentar los procesos que realizó el estudiante mientras estuvo activo como practicante en la compañía. Dará información al lector de las funciones que se tuvo y las actividades que realizó durante su estadía en la compañía, lo que facilitará la comprensión de los lectores sobre qué es el puesto denominado Freight Broker Agent y cómo funciona este en la economía estadounidense.

3. Objetivo general

Desarrollar la función de Freight Broker Agent exitosamente en la compañía Tradex USA logistics, aportando valor a la compañía y aprendiendo la labor como practicante.

3.1. Objetivos específicos

- Explicar la función del Freight Broker Agent
- Dar a conocer los servicios que presta la compañía
- Relatar la experiencia que trajo hacer las prácticas en Tradex USA Logistics Informar los aportes del estudiante a la compañía

4. Perfil de la empresa

Tradex USA Logistics ubicada en el centro comercial primavera Cl. 15 ##40-01, Villavicencio, Meta es una empresa dedicada a la prestación de servicios logísticos en Estados Unidos y Canada en el cual mueve productos dentro de los territorios norteamericanos. Es una empresa que se clasifica en el tercer sector de la economía donde la función del Freight Broker es servir de puente entre los productores, retailers, food brokers y los camioneros siendo un punto de contacto clave entre ambas partes y esencial a la hora de mover cargas, ya que la gran mayoría de productos en Estados Unidos se mueven por vehículo terrestre, como los camiones. El servicio de transporte es un mercado bastante volátil y al mismo tiempo vital que se necesita cada día para que funcione el sistema estadounidense. Para esto la empresa ofrece los siguientes servicios: Dry van, Truckloads, Reefer freights, LTL, Tracking, 24/7 hours dispatch. Dry van y reefer freight son el transporte por excelencia ya que mueven la mayoría de productos agrícolas y los minerales del país, como metales, cemento, piedra, arena que se requieren para el desarrollo y construcción del país. La disponibilidad de tiempo y el estar atento al panorama estadounidense es clave para el exitoso empleo del cargo ya que factores como el clima, escases, importaciones en masa de un producto específico puede ser la oportunidad para nuevos clientes y nuevos mercados, por lo que Tradex debe estar siempre un paso adelante planificándose y actualizándose.

Entonces ¿cuál sería la principal función de la compañía? Entregar las cargas en las condiciones que los clientes lo requieran, cuando lo requieran, con alto índices de calidad y eficiencia. El ejercicio que se realiza es de vital importancia y la cantidad de bienes que se mueven a diario por este medio son gigantescos.

La compañía está conformada por Melissa representante legal y codueña de la compañía, quien se encarga de la contratación y manejo de personal, la jefa directa de los Freight Broker Agents. Los Freight Broker Agents son los encargados de conseguir los camiones y clientes, es donde el practicante se encuentra ubicado. Al ser una empresa pequeña las cuestiones administrativas se encarga Melissa, la representante legal. Más adelante se profundizará sobre el trabajo de freight broker agent.

5. Freight Borker Agent

Se preguntara el lector qué es un Freight Broker Agent, o en caso directo la labor que yo desempeñaba dentro de la empresa: Este es un actor en el mundo de servicios logísticos que sirve como intermediario entre las compañías que requieren mover sus productos y los camioneros que trabajan llevando cargas de un estado a otro. Esto funciona gracias a que el fin del Freight Broker Agent es captar los productos de los clientes y poder ofrecerlo a los camioneros, ya que algunas empresas no tienen el musculo financiero para tener sus propios camiones, y los camioneros por otra parte, necesitan estar constantemente moviéndose ya que esto significa ganancias. El Freight Broker Agent es útil para los camioneros porque ayuda a diversificar el mercado, llega a lugares donde el camionero no tiene tiempo de llegar ya que el trabajo solo de movilizar cargas requiere de muchas funciones que al suplirse no deja campo en ocasiones para la búsqueda de nuevas cargas o clientes. (Asianausa, 2022)

Lo primero que se debe hacer a la hora de ingresar a trabajar como Freight Broker es aprender el ambiente en que este se desenvuelve por lo que se debe documentar sobre los Dry van,

Truckloads, Reefer freights, LTL, Tracking, que son los diferentes tipos de camiones que más se utilizan en el mercado logístico, lo que nos dará el conocimiento para poder ofrecer a nuestros clientes los correctos vehículos para transportar su mercancía. En sí, se trabaja los camiones denominados REFFER Y DRY VAN que se enfoca en llevar productos que requiere cierta refrigeración, desde congelados hasta frescos teniendo el control de la temperatura mientras se lleva al destino. (Zandstra, 2020) y el otro, los dry van que por definición son secos, que no requieren ninguna temperatura específica, son utilizados para cargar los productos que no requieren una temperatura específica o que son de una naturaleza diferente, como minerales, metales o insumos varios.

El cliente siempre querrá un precio bajo, pero esto se rige en base al mercado y factores como cantidad de camioneros en la zona y climas de la ruta. Se debe conseguir un valor que sea justo tanto para el camionero como para el cliente, a esto se le denomina RATE que es el precio que se estipula entre el cliente y el camionero. La ganancia del Freight Broker es la diferencia entre el rate dado al cliente y el rate dado al camionero, esta será la ganancia de la compañía, la cual, por medio de seguros, servicios, atención y tiempo, justifica el valor como intermediario, un ejemplo puede ser: Mi cliente me pidió cotizar la ruta de Miami, FL a Oceano, CA para el día

sábado a las 3 de la tarde, una carga refrigerada a 36 grados fahrenheit. El camión que se necesitará será un reefer. Se cotiza y se da el precio al cliente, cuando se habló con el camionero se estipuló que el valor del viaje sería de 3600 dólares, y al hablar con mi cliente le comenté que el valor sería 4000 dólares. Al cliente aceptar el rate de 4000, la compañía se vuelve poseedora de la carga, por lo que está 100% comprometida con la entrega de esta, lo cual significa que releva de algunas obligaciones al cliente y pasa a ser simplemente un veedor del proceso de entrega; aquí la compañía respalda la carga con seguros, supervisión y tiempo. Es lo que principalmente justifica el valor con el que se queda Tradex.

Lo segundo será crear un sistema de evaluación con el cual determinaremos a que empresas llamar con el fin de conseguir cargas, para esto se debe practicar un discurso introductorio el cual debe crear confianza para el cliente y que este acepte tus servicios de Broker. Para lograr lo mencionado anteriormente utilizamos google o bases de datos con información clara como la dirección de la compañía, la naturaleza de la compañía, el número de contacto y si tiene página web, con esto hacemos el primer acercamiento al cliente, se le menciona el nombre desde que empresa se llama y le damos a conocer el servicio de transporte que ofrecemos, si el cliente está interesado dará una forma de comunicarse con el directamente para estar atento frente a las posibles cargas que puedan estar agendadas en la semana. Cuando se tengan las cargas se procede a buscar el camión que las realizará, por lo general se utiliza un sistema de la compañía, y unas aplicaciones que permiten comunicarse más fácil con los camioneros y así empezar la negociación con ellos. El fin de negociar es encontrar el mejor precio para el cliente y así mismo la fidelización de él. Cuando se hace contacto con el camionero se debe dar detalles de la ruta, temperatura, peso, y característica de la carga, ya que son factores que se debe tener claros para que el camionero quiera la carga, ya que puede que el camión no esté totalmente adecuado para ciertos productos.

Al encontrar el camión por el precio adecuado para el cliente procedemos a crearlo en el sistema que usa la empresa con el fin de que al entregarse la carga este por escrito el trabajo que se realizó y el recibo con el cual se le cobrará al cliente y simultáneamente se le pagará al camionero.

Por último, se debe hacer seguimiento a la carga, estar pendiente de que esta sea recogida a la hora que se estipulo y que cumpla las especificaciones del cliente para que llegué en adecuadas condiciones. Mantener contacto con el camionero es la mejor forma de mantener todo bajo control y así mismo solucionar cualquier tipo de inconveniente que esté en nuestras manos y capacidades.

Se debe siempre tener en cuenta factores como el clima, tráfico, problemas mecánicos para tan pronto como estos ocurran se pueda dar aviso al cliente sobre posibles retrasos o solo por informar. Mantener contacto con el cliente también es importante ya que los problemas se solucionan en su mayoría de coordinar entre el camionero y el cliente para que cada carga sea entregada lo más eficientemente posible.

En resumen, el trabajo de Freight Broker es un servicio el cual facilita el movimiento de cargas en Estados Unidos ya que permite liberar de ciertas funciones a las compañías y a los camioneros al servir como intermediario entre ellos, además que presenta cierta confianza para los clientes ya que dejan en manos de persona que se especializan en cumplir las correctas demandas y entregas del producto.

6. Aportes

En los 5 meses donde se realizan las practicas se empiezan a conocer más los mercados estadounidenses, características de los productos y ser audaz a la hora de ofrecer el servicio logístico a los potenciales clientes, siendo cada vez más preciso en los precios y también más eficiente para encontrar camiones y solucionar problemas en el recorrido de la carga (si es que se necesita). La empresa da la capacidad de aprender a desenvolverse en un mercado caótico que minuto a minuto requiere de convicción, negociación y seguridad para sacar beneficios de este mercado. De las mejores enseñanzas que puede proporcionar Tradex es que hay que perseverar y mantener el ritmo, poco a poco se ven resultados; que es muy esencial para cualquier trabajo, la habilidad de desempeñarse rápidamente y adaptarse a un mercado. Un día puede ser un mercado de cebollas, otro de fresas, y cada uno requiere conocimientos diferentes que en base a como se desarrollen las practicas se aprende y se aplica.

A la empresa se le apporto nuevos clientes, habilidades de capacitación y capacidades de adaptación que no se habían visto antes en la compañía con diferentes empleados, ya que el desarrollo y el aprendizaje universitario dan las habilidades para poder ingresar a nuevos mercados rápidamente, entender oportunidades y ser capaz de comunicarse para realizar un trabajo conjunto entre las partes.

En total se obtuvo un aumento de tres clientes, más de 30 cargas efectuadas y una comunicación más acertada con ellos. También una ampliación de mercado y de camioneros que proporcionan una base positiva para el crecimiento de la empresa ya que se hace más sencillo encontrar el camión ideal para la carga que el cliente pone en nuestras manos.

También se introdujo las habilidades de búsqueda por empresa utilizando los conocimientos de segmentación de mercado que la universidad da; con esto es más sencillo delimitar los clientes y saber a quién llamar al momento de buscar nuevos prospectos.

7. Conclusión

El trabajo de Freight Broker Agent, permite poner en práctica las habilidades de negociación, estudio de mercado, fidelización de clientes, adaptación ante el mercado y diferentes habilidades blandas como el poder de convicción, seguridad ante los nuevos panoramas y mentalidad abierta para la resolución de problemas. El mercado es un escenario donde todo el tiempo se está moviendo, requiere de personas que se enfoquen en saber mover las cargas y ser eficiente a la hora de conseguir camión para estas. El hacer las prácticas empresariales en Tradex permitió desarrollar estas habilidades para ingresar al mercado laboral, adaptándose activamente a los procesos logísticos y sociales que trae el trabajo como Freight Broker.

8. Recomendaciones

Como recomendación para la empresa sería tener un poco más de organización respecto a su personal y delegar correctamente algunas funciones para que fluya positivamente el trabajo. Cabe destacar que es una muy buena compañía que ofrece un beneficio como pocas en Colombia y además da la oportunidad de crecer en un mundo laboral tan competitivo. Definitivamente es una empresa en la que el beneficio que se logra estar allí es positivo y el aprendizaje que se tiene por trabajar es muy útil.

El convenio que logra la universidad con empresas que tienen un vínculo directo con el ejercicio negociar y utilizar los idiomas como el inglés activamente es un punto a destacar, ya que es el tipo de ejercicios laborales que ayudan a desarrollar al estudiante. Mi recomendación sería tener más vacantes de compañías con este estilo de negocio, ya que pone al estudiante en un escenario real y competitivo que desarrolla habilidades esenciales para la vida laboral.

Referencias

- Asianausa. (2022). *Becoming a Freight Broker Agent in International Shipping*.
<https://www.asianausa.com/role-freight-agent-broker-international-shipping/>
- Cambridge University Press. (2022). *Significado de FREIGHT*.
<https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/freight>
- Oxford. (2022). *Definición de Broker*. <https://www.lexico.com/es/definicion/broker>
- Trade, S. (Diciembre de 2021). *Analisis de mercado con Estados Unidos, cifras de comercio exterior*. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercioexterior#:~:text=Estados%20Unidos%20es%20el%20mayor,y%20exportador%20de%20servicios%20comerciales.&text=A%20medida%20que%20la%20situaci%C3%B3n,7%25%20para%20las%20import>
- Zandstra, M. (19 de Junio de 2020). *What Is a Reefer Truck? A Complete Explanation*. Obtenido de <https://www.withvector.com/blog/post/what-is-a-reefer-truck>