



INFORME DE PASANTIA EN LA EMPRESA GLOBAL PREMIUM LOGISTICS

NICOLAS ANDRES VARGAS BUSTOS

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII
VILLAVICENCIO



INFORME DE PASANTIA EN LA EMPRESA GLOBAL PREMIUM LOGISTICS

NICOLAS ANDRES VARGAS BUSTOS

CESAR AUGUSTO LEAL ALVARADO

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII
VILLAVICENCIO



Contenido

Introducción	7
1. Análisis Preliminar	9
1.1 Antecedentes y estado actual de la empresa	9
1.1.1 Misión	9
1.1.2 Visión	9
1.1.3 Valores	10
1.1.4 Organigrama	10
1.1.5 Cargo a desempeñar	12
1.1.6 Estado actual de la empresa	13
1.2 Objetivos de la pasantía	15
1.2.1 Objetivo general	15
1.2.2 Objetivos específicos	15
1.3 Justificación	16
2. Plan de trabajo	18
2.1 Actividades / Responsabilidades	18
2.1.1 Desempeñar labores de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía	18
2.1.2 Realizar funciones de acompañamiento logístico para los clientes	19
2.1.3 Realizar actividades de gestión aduanera y documentaria en los casos correspondientes	21
2.1.4 Ejecutar actividades y estrategias de mercadeo para la consecución de nuevos clientes .	21
2.2 Cronograma	22
3. Análisis DOFA	23
4. Resultados	24
4.1 Desempeñar labores de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía	24
4.1.1 Capacitación en la operatividad de las plataformas	24
4.1.2 Realizar llamadas en frío y en caliente	24
4.1.3 Elaborar base de datos	25
4.2 Realizar funciones de acompañamiento logístico para los clientes.	25
4.2.1 Resolución de Problemas	25
4.2.2 Asignar fechas de recogida y entrega	26
4.2.3 Gestionar contratación de los vehículos	26
4.2.4 Seguimiento de las cargas del 2023-1	26
4.2.5 Seguimiento de las cargas del 2023-2	27
4.3 Realizar actividades de gestión aduanera y documentaria en los casos correspondientes	27
4.3.1 Realizar gestión, control y validación de documentos	27
4.4 Ejecutar actividades y estrategias de mercadeo para la consecución de nuevos clientes .	28
4.4.1 Elaborar estrategias de marketing	28
4.5 Conclusiones y recomendaciones	28
5. Referencias	31
6. Anexos	32



Lista de Anexos

Anexo 1 Llamadas salientes y entrantes realizadas por el pasante.....	32
Anexo 2 Base de datos registrando la información obtenida en las llamadas	32
Anexo 3 Resolución de problemas en la carga de plástico del cliente Emerald Pacific	33
Anexo 4 Resolución de problemas respecto al material contaminado en la carga de plástico ..	33
Anexo 5 Resolución de problemas respecto al rechazo de la carga de plástico del cliente Emerald Pacific	34
Anexo 6 Resultado de la reacomodación de la carga de plástico	35
Anexo 7 Asignación de cita para recoger Plátano proveniente de Guatemala y Colombia, en el puerto de Palmetto, FL	35
Anexo 8 Respuesta de la asignación de citas para recoger la carga en el puerto de Palmetto, FL	36
Anexo 9 Carrier MC	36
Anexo 10 Carrier Setup.....	37
Anexo 11 Seguimiento cargas 2023-1.....	37
Anexo 12 Seguimiento cargas 2023-1.....	38
Anexo 13 Seguimiento cargas 2023-2.....	38
Anexo 14 Seguimiento cargas 2023-2.....	39
Anexo 15 Bill Of Lading (BOL)	40
Anexo 16 Proof Of Delivery (POD).....	41
Anexo 17 Scale Ticket	42
Anexo 18 Lumper Fee	43
Anexo 19 Brochure.....	44
Anexo 20 Brochure de los servicios ofrecidos por la empresa.....	45
Anexo 21 Envío del Brochure a los clientes	46
Anexo 22 Reporte mes de Agosto.....	47
Anexo 23 Reporte mes de Septiembre	50
Anexo 24 Reporte mes de Octubre	53
Anexo 25 Reporte mes de Noviembre	56



Lista de Figuras

Figura 1 <i>Organigrama corporativo GPL Villavicencio</i>	11
--	----

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Cronograma a realizar por el pasante</i>	22
Tabla 2 <i>Análisis DOFA GPL</i>	23



Agradecimientos

Agradezco a la empresa Global Premium Logistics por brindarme la oportunidad de realizar mis prácticas, a mi profesor y tutor Cesar Leal, quien fue clave para el desarrollo de este informe de pasantía, a mi hermano Camilo Vargas, ya que ha sido mi apoyo en toda mi vida y mi consejero durante toda mi carrera universitaria, a mi padre Leonardo Vargas, quien siempre me ha apoyado y motivado, a mi madre Diana Bustos quien es la que me ha formado, y se ha esforzado por que mi hermano y yo salgamos adelante ya que la persona y el profesional que soy es gracias a ella, a mi perro Trueno quien es parte de mi familia y fue mi compañía durante tantas noches de desvelo en la realización de este informe, a demás familiares y amigos que estuvieron presentes en este proceso de mi vida, por ultimo quiero agradecerme a mí por nunca rendirme y completar esta fase en mi vida, de la cual estoy muy orgulloso.



Introducción

La logística y el Comercio Internacional son pilares fundamentales para que las empresas a nivel mundial alcancen el éxito, la logística aporta en la eficiencia operativa de las empresas en cuanto al transporte de mercancías y la gestión de inventarios y almacenamiento, con una eficiencia operativa en la logística de las empresas también se puede llegar a reducir costos. Por otra parte, el Comercio Internacional brinda a las empresas el poder acceder a nuevos mercados y clientes dándole así oportunidades de crecimiento las cuales a futuro serán ventajas competitivas para las empresas.

Global Premium Logistics empresa fundada en Miami, Florida la cual cuenta con sedes en Bogotá, Medellín y Villavicencio es un vivo ejemplo de la importancia de emplear la logística y el Comercio Internacional ya que lo aplica en sus operaciones, a través de ofrecer a sus clientes servicios logísticos y de transporte, para transportar su mercancía vía terrestre dentro del mercado norteamericano.

El objetivo principal de este informe de pasantía profesional, es brindar apoyo en las operaciones logísticas y de comercio exterior en el mercado norteamericano a la empresa Global Premium Logistics, desde la sede ubicada en Villavicencio, Meta. Este informe de pasantía llega a ser de gran importancia para la empresa ya que el pasante contribuirá en el aumento de cartera de clientes para la compañía, además de dejar en alto el nombre de la empresa ofreciendo los servicios de esta misma de la manera más óptima posible.

Por otro lado, la empresa brinda al pasante, la oportunidad de poner en práctica y mejorar sus aptitudes laborales, como profesional en Comercio Internacional, mediante las actividades asignadas durante la pasantía en el cargo de Logistics Account Executive, tales como: negociación tanto en Inglés como en español con personas de distintos países, conocimiento y



manejo de documentación aduanera, conocimiento de términos y operaciones logísticas, y estrategias de marketing

1. Análisis Preliminar

1.1 Antecedentes y estado actual de la empresa

La empresa GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S., con su sede principal en Miami, Florida, lugar donde fue fundada, cuenta con distintas sedes con presencia en Medellín, Villavicencio y dos sucursales en Bogotá, su principal función es ofrecer servicios logísticos para el transporte de cualquier tipo de mercancía que sea posible transportar por vía terrestre en el mercado norteamericano.

GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S. cuenta con una extensa trayectoria de 20 años en el sector logístico en Norteamérica, se ha logrado consolidar como uno de los operadores líder en servicios logísticos integrales, implementando un enfoque especializado en transporte y gestión logística. Su compromiso principal radica en aportar un valor significativo a la cadena logística del mercado en el Comercio Internacional, GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S. se ha destacado por proporcionar a sus clientes soluciones rentables, confiables y eficientes para el envío de cualquier tipo de mercancía a través de la modalidad terrestre en el mercado norteamericano. (Global Premium Logistics, 2023)

1.1.1 Misión

Brindar soluciones de Logística y Transporte a través de un enfoque integral, convirtiéndose en socios y aliados estratégicos de los clientes a nivel global.

1.1.2 Visión

Para el año 2028, Global Premium Logistics aspira a ser reconocida como la empresa líder en servicios integrales de transporte y logística en Norteamérica, Canadá y Europa. Además de fomentar aún más las relaciones con sus clientes, dando soluciones personalizadas para

satisfacer sus necesidades y brindando servicios de alta calidad respaldados por tecnologías innovadoras y un equipo capacitado.

1.1.3 Valores

La base fundamental de cualquier empresa radica en sus valores, pues los valores son los principios que guían su cultura organizacional y determinan sus relaciones con sus empleados, clientes y el entorno en general. Estos son los valores de la empresa GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.

- **Excelencia en el Servicio:** Están comprometidos a brindar un servicio excepcional a sus clientes y aliados, superando sus expectativas en cada interacción.
- **Comunicación Abierta y Transparente:** Valoran la comunicación como herramienta clave para el éxito. Fomentando una cultura de comunicación abierta y transparente, donde la opinión de todos es escuchada y valorada.
- **Confianza y Seguridad:** Los clientes pueden confiar plenamente en la compañía para manejar sus envíos y mercancías de forma segura y puntual.
- **Flexibilidad y Adaptabilidad:** Se valora la flexibilidad y la capacidad de adaptarse al cambio. Fomentando una mentalidad ágil que permite afrontar nuevos retos y aprovechar oportunidades. (Global Premium Logistics, 2023)

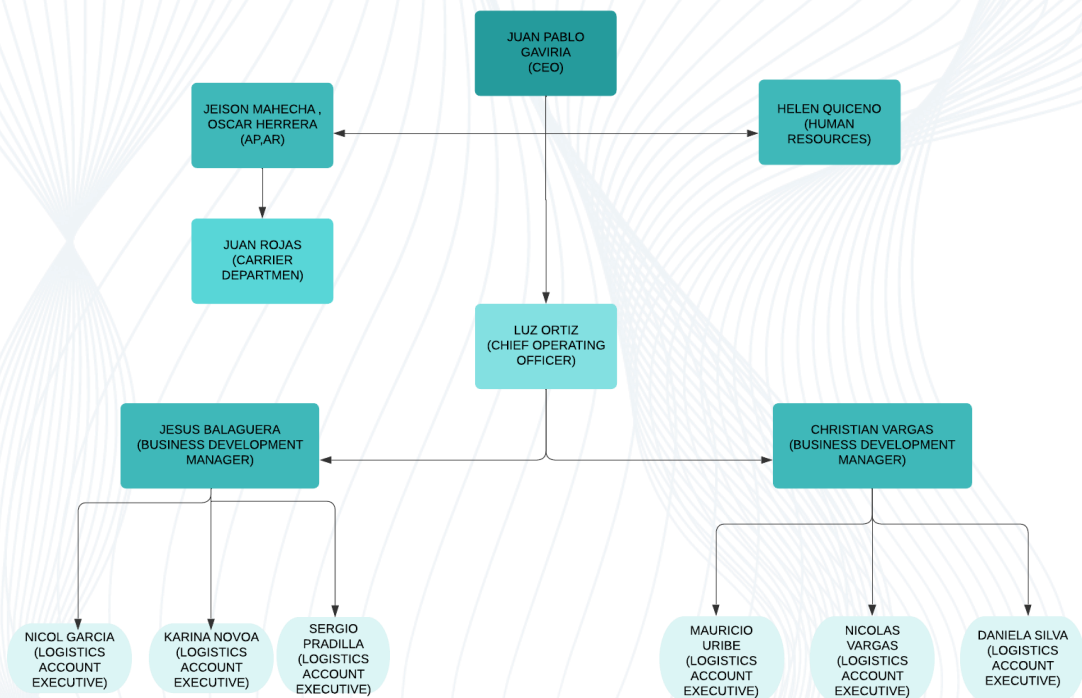
1.1.4 Organigrama

A continuación, en la figura 1 se encuentra como está compuesto el organigrama corporativo de GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S. sede Villavicencio, el cual a la cabeza de la compañía se encuentra el CEO, Luego observamos al Chief Operating Officer, quien es la directora de todas las operación que se realicen dentro de la compañía, luego se sitúa el departamento de Carriers el cual revisa los Carriers y da el visto bueno para trabajar con la

compañía, por otro lado está el departamento de recursos humanos, el cual vela por el bienestar de los empleados, en el departamento de contabilidad se ubica Accounts Payable y Accounts Receivable.

En la parte de operatividad cuenta con dos gerentes, los cuales son los responsables de acompañar a los empleados en todos los procesos para obtener los resultados requeridos, por ultimo encontramos a los trabajadores los cuales desempeñan el cargo de Logistics Account Executive, el cual consta de aumentar la cartera de clientes de la compañía, a través de ofrecer los servicios de transporte de la compañía para transportar la mercancía que requieran los clientes.

Figura 1
Organigrama corporativo GPL Villavicencio



Nota. Organigrama corporativo de Global Premium Logistics sede Villavicencio, creación propia con información de (Global Premium Logistics, 2023)

Dicho esto, GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S. se enorgullece de ofrecer un variado y completo catálogo de servicios de transporte y logística. Dentro de este catálogo se

incluyen diversos tipos de camiones que la compañía pone a su disposición. Entre los modelos disponibles, se encuentran los siguientes: Reefer, Dryvan, Car Hauler, Flatbed, Intermodal, Tanker Truck, Power Only, y otros igualmente relevantes. Dentro de estos servicios de transporte, la empresa proporciona tanto la opción de carga parcial Less Than Truck Load, LTL como la de carga completa Full Truck Load, FTL lo que permite a la compañía adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente de manera eficiente y efectiva.

1.1.5 Cargo a desempeñar

El cargo a desarrollar en la empresa se denomina Logistics Account Executive o, como se conoce comúnmente en el sector logístico, Freight Broker Agent. Según (The Logistics World, 2014) “El agente de carga o Freight Broker hace los arreglos para el transporte de carga perteneciente a un tercero al utilizar a los transportistas de carga para proveer el transporte real de la mercancía” (p. 6) El principal objetivo es contactar y fidelizar nuevos clientes para la empresa, a través de llamadas en frío y caliente, las cuales se registran en una base de datos con los resultados obtenidos de cada llamada identificando así, posibles clientes para la compañía a los cuales se les realizara el respectivo seguimiento con el transcurso del tiempo.

Con la consecución de nuevos clientes, la labor principal del cargo a desempeñar con los clientes, es ofrecer los servicios con los que cuenta la compañía, para el transporte de la mercancía que necesiten transportar, servicios tales como: Less Than Truck Load, (LTL), Full Truck Load, (LTL), Drayage, Warehouse, Factoring, Cold Storage y más, realizando así la respectiva contratación de los vehículos correspondientes, Tales Como: Reefer, Dry Van, Flatbed, Car Hauler, Intermodal, Tanker Truck y Power Only. Brindando así, los servicios logísticos de la empresa a los clientes durante toda la operación logística.

Desempeñando el cargo de Logistics Account Executive, el pasante ha logrado aplicar con éxito muchos de los conocimientos adquiridos de la carrera Comercio Internacional en la Universidad Antonio Nariño tales como: negociación, términos, conceptos y conocimientos logísticos, conocimiento de documentos aduaneros y demás. Con el desarrollo de las labores asignadas, el pasante ha adquirido experiencia profesional en temas afines a la carrera de Comercio Internacional, tales como: Logística, Negociación, Documentación aduanera y demás.

1.1.6 Estado actual de la empresa

Actualmente, Global Premium Logistics goza de una extensa y destacada cartera de clientes, entre los que se encuentran empresas de renombre como Marengo, Sysco, Baldor, Goya, entre otros destacados. En el segundo semestre del presente año 2023 la empresa busca igualar o superar las ganancias del primer semestre del mismo año 2023, las cuales fueron más de las previstas respecto a las ganancias obtenidas en años anteriores y teniendo en cuenta por otro lado, el crecimiento y competencia del mercado. En busca de lograr esto, la empresa se visualiza mejorándose así misma constantemente y principalmente se plantea adquirir camiones propios para cubrir rutas con poca oferta de camiones.

No obstante, a comparación de años anteriores la empresa actualmente, presenta una pequeña dificultad respecto a la consecución de nuevos clientes, ya que no logra aumentar la cantidad de clientes por mes, teniendo en cuenta la cantidad de clientes nuevos adquiridos en meses anteriores, por ende, la empresa busca crear e idear estrategias para mitigar esta falencia y seguir aumentando la cartera de clientes, al mismo tiempo que enfrenta situaciones de: competencia en el mercado, empresas que ofrecen servicios logísticos, los Scammers y el problema del Double Brokerage, el cual según (Dileo, 2021) ocurre cuando:

Cuando una carga sufre Double Brokerage, el originador de la carga en realidad no sabe quién la transporta. El transportista contratado para mover la carga podría ser uno que no esté examinado según los estándares de los corredores. Es posible que el transportista no tenga la autoridad adecuada o la calificación de seguridad satisfactoria para mover la carga. Esto, a su vez, pone al corredor y al transportista en un riesgo significativo de cualquier responsabilidad, pérdida o reclamo que ocurra debido a las acciones del transportista no calificado. (par. 3)

Por esta razón y basándose en un enfoque del Comercio Internacional, se realiza el desarrollo de este informe de pasantía, para apoyar fortaleciendo los aspectos débiles de la compañía desde el punto de vista del pasante como profesional en Comercio Internacional, empleando así conocimientos adquiridos durante la carrera.

¿Es posible para el pasante de Comercio Internacional adquirir y aplicar habilidades prácticas en el campo, al mismo tiempo que contribuye significativamente al fortalecimiento y mejoramiento de las operaciones logísticas y de comercio exterior de la empresa Global Premium Logistics?

1.2 Objetivos de la pasantía

1.2.1 *Objetivo general*

- Realizar una pasantía profesional en el campo de Comercio Internacional en la empresa Global Premium Logistics, con domicilio principal en Miami, FL, desde la sede ubicada en Villavicencio, Meta, y, con énfasis, en las operaciones logísticas y de comercio exterior en el mercado de Norteamérica

1.2.2 *Objetivos específicos*

- Desempeñar labores de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía.
- Realizar funciones de acompañamiento logístico para los clientes.
- Realizar actividades de gestión aduanera y documentaria en los casos correspondientes
- Ejecutar actividades y estrategias de mercadeo para la consecución de nuevos clientes

1.3 Justificación

La logística es un pilar importante en el Comercio Internacional, ya que permite realizar de manera óptima y efectiva todos los procesos de operaciones logísticas globales tanto en almacenamiento como en transporte, para entender esto se dará a conocer la importancia y los beneficios que tiene la logística en el campo del Comercio Internacional, según la (Universidad Europea, 2022)

La logística es una pieza esencial para distribuir de manera eficiente las materias primas y los productos entre los diferentes países. No solo asegura el movimiento de las mercancías, sino que optimiza los recursos técnicos, financieros y humanos con el objetivo de reducir los procesos redundantes, controlar los costes y mejorar la eficiencia de toda la cadena de suministro global. De hecho, la logística influye de manera decisiva en los márgenes de ganancia, afectando al coste final de un producto. Una estrategia de distribución adecuada mantiene los costes logísticos dentro de ciertos márgenes para permitir que la operación sea rentable para las empresas que intervienen. (par. 6-7)

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente se realiza este informe de pasantía bajo la línea de investigación, crecimiento y desarrollo de la empresa, con este informe de pasantía y desempeñando las labores del cargo de Logistics Account Executive, el pasante apoyará procesos de aumentos de cartera de clientes directos para la compañía, ofreciendo los servicios logísticos de esta misma, mediante llamadas en frío y en caliente, registrando los resultados en una base de datos. Con la consecución de clientes, brindar el servicio y apoyo en todos los procesos logísticos que se lleguen a dar desde recoger la mercancía de los clientes hasta la entrega, con el fin de generar relaciones comerciales con los futuros clientes, crecimiento y ganancias para la compañía.

Asimismo, realizar esta pasantía fue de suma importancia para el pasante ya que al desarrollar las actividades asignadas durante la pasantía, aportó tanto a su experiencia como aptitudes profesionales, así mismo, el pasante desempeñando el cargo de Logistics Account Executive en la empresa Global Premium Logistics, ha logrado poner en práctica sus conocimientos adquiridos en la carrera de Comercio Internacional tales como: negociación con personas de diferentes países y culturas, conocimiento de temas y términos logísticos, respecto a contenedores, transporte, dimensiones, medidas y relacionados, el manejo del inglés tanto como en escritura, escucha y conversación, conocimiento de documentos aduaneros y su diligencia.

Por lo tanto, realizando este informe de pasantía se busca brindarle a la empresa apoyo en la consecución de nuevos clientes, logrando así aumentar la cartera de clientes de la compañía realizando las actividades asignadas en el cargo a desempeñar, esto desde el punto de vista de un profesional en Comercio Internacional, poniendo en práctica los conocimientos y aptitudes adquiridas del pasante como profesional.

2. Plan de trabajo

2.1 Actividades / Responsabilidades

Desempeñando el cargo de Logistics Account Executive el pasante busca lograr los objetivos propuestos en este informe de pasantía, teniendo en cuenta las actividades y responsabilidades que se observan a continuación

2.1.1 *Desempeñar labores de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía.*

Para alcanzar el objetivo de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía se emplean las siguientes actividades y responsabilidades

2.1.1.1 Capacitación en la operatividad de las plataformas.

La empresa realiza una capacitación al pasante respecto a la operatividad de las plataformas bien sean propias como: Turvo, en la cual se registran todos los procesos logísticos que se realicen, o plataformas que utilice la compañía como: DAT Freight and Analytics, en la cual se postean las cargas que llegue a tener el pasante ya que en esta plataforma se encuentra un estimado del precio del flete de la carga, aparte de que en esta plataforma se pueden conseguir los camiones y por ende empezar la negociación del precio del flete con los camiones.

Truckstop, es otra plataforma para postear las cargas, estimar el precio del flete de las cargas y para poder encontrar los camiones que podrían realizar la carga y así realizar su respectiva contratación, Central Dispatch, es una plataforma netamente para conseguir camiones que transporten carros y Global Tranz, la cual es una plataforma con las mismas funciones que las anteriores a diferencia que se especializa en carga LTL.

2.1.1.2 Realizar llamadas en frío y en caliente.

Una de las actividades principales del pasante es realizar llamadas diarias en frío y en caliente, para ofrecer los servicios de la compañía, previo a las llamadas con ayuda de los gerentes de la oficina el pasante elabora un Speech el cual será usado en las llamadas, conteniendo así palabras claves y precisas para ofrecer los servicios de la compañía de la mejor manera posible

2.1.1.3 Elaborar base de datos.

El pasante debe elaborar una base de datos donde se registra toda la información que se obtenga de cada una de las llamadas, tales como: nombre de la empresa, correo de la persona encargada en el departamento de logística, número de la persona encargada en este departamento, donde está ubicada la empresa, ciudad y estado, y un apartado de comentarios en el que se registra el resultado obtenido de la llamada

2.1.2 Realizar funciones de acompañamiento logístico para los clientes

Se busca alcanzar este objetivo mediante las siguientes actividades y responsabilidades que le corresponden al pasante

2.1.2.1 Resolución de problemas.

El pasante debe dar solución a los posibles problemas que se generen en todo el proceso de la carga, esto puede abarcar desde problemas a la hora de recoger, al momento de cargar, durante el viaje de la carga, o a la hora de entregar, se debe dar la correcta solución al problema que se llegue a generar ya sea con el cliente o con el conductor

2.1.2.2 Asignar fechas de recogida y entrega.

Es responsabilidad del pasante asignar las respectivas fechas y horas en las que se recoge y entrega la mercancía avisando así, al Driver y al Cliente el ETA (tiempo estimado de llegada) en ambos casos

2.1.2.3 Gestionar contratación de los vehículos.

Es responsabilidad del pasante hacer la búsqueda en las plataformas las cuales tuvieron una previa capacitación por parte de la empresa respecto a la búsqueda, negociación y contratación de los vehículos correspondientes dependiendo del tipo de mercancía

2.1.2.4 Seguimiento de las cargas del 2023-1.

El pasante debe realizar seguimiento de las cargas que se hayan realizado en el primer semestre del presente año 2023, las cuales fueron efectuadas por el pasante pre pasantía, como base para futuras cargas durante el periodo de la pasantía, conociendo así todos los procesos que se realizan y utilizándolos como ejemplo en futuras cargas

2.1.2.5 Seguimiento de las cargas del 2023-2.

El pasante debe hacer seguimiento a las cargas que se realicen en el segundo semestre del presente año 2023, revisando constantemente al estado actual de la carga durante toda la operación, desde que recoge hasta que entrega, suministrando toda la información y los documentos en Turvo, la cual es la plataforma utilizada por la empresa para realizar y registrar todos los procesos logísticos

2.1.3 Realizar actividades de gestión aduanera y documentaria en los casos correspondientes

Para cumplir este objetivo, el pasante debe tener presente las responsabilidades que se mencionaran a continuación

2.1.3.1 Realizar gestión, control y validación de documentos.

El pasante debe efectuar el procedimiento de gestión control y validación de los documentos tales como: Bill Of Lading el cual según (containers, 2011) es: “En origen, el Bill of Lading representa y confirma la recepción de las mercancías que son transportadas y sirve como prueba de que el expedidor ha transferido la carga a la naviera en buenas condiciones”(p.8). Proof Of Delivery, Lumper Fee, Scale Tickets, Port Fee y los demás documentos que se lleguen a utilizar en todo el proceso logístico de la mercancía

2.1.4 Ejecutar actividades y estrategias de mercadeo para la consecución de nuevos clientes

Por último, se encuentra el objetivo referente a las actividades y estrategias de mercadeo para la consecución de clientes para la compañía, basándose en las siguientes actividades que debe realizar el pasante

2.1.4.1 Elaborar estrategias de marketing.

El pasante debe elaborar campañas de marketing dirigidas a los clientes vía email, o a través de las diferentes redes sociales utilizadas por la empresa, en esta actividad el pasante puede enfocarse en campañas de marketing para nuevos o futuros clientes, así como para clientes ya establecidos con la empresa para fortalecer la relación comercial

2.2 Cronograma

Tabla 1

Cronograma a realizar por el pasante

ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitación	■															
Curso de la plataforma TURVO	■	■														
Capacitación DAT y Truckstop		■	■													
Creación de Speech, correos y presentación		■	■													
Realizar base de datos de clientes					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Contactar clientes mediante llamadas y correos					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Acompañamiento logístico para los clientes					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Resolución de problemas					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Asignar fechas de recogida y entrega					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gestionar contratación de los vehículos					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Seguimiento de las cargas realizadas en 2023-1	■	■	■	■												
Seguimiento de las cargas realizadas en 2023-2					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Realizar gestión, control y validación de documentos					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Realizar estrategias de Marketing									■	■	■	■	■	■	■	■

Nota. Cronograma a realizar por el pasante, desempeñando el cargo de Logistics Account Executive, elaboración propia con información de GPL sede Villavicencio

3. Análisis DOFA

El análisis DOFA es de gran ayuda para las empresas ya que les permite tener una visión de la posición actual de la empresa en cuanto a su entorno, para así poder tomar decisiones estratégicas, Según (Raeburn, 2021)

El análisis DOFA es una herramienta simple y, a la vez, potente que te ayuda a identificar las oportunidades competitivas de mejora. Te permite trabajar para mejorar el negocio y el equipo mientras te mantienes a la cabeza de las tendencias del mercado. (P.4)

A continuación, en la tabla 2 se observa el análisis DOFA de la empresa Global Premium Logistics.

Tabla 2

Análisis DOFA GPL

<p>Matriz DOFA</p>	<p>Fortalezas (F)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Amplio portafolio de servicios -Cobertura en partes de México -Tracking link 	<p>Debilidades (D)</p> <ul style="list-style-type: none"> -No tener camiones propios -Dificultad para contratar gente con experiencia
<p>Oportunidades (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Expandirse en mercados latinos 	<p>Estrategias F-O</p> <ul style="list-style-type: none"> -En el sector de logística hay gran cantidad de mercados latinos, y al contar con cobertura en partes de México esto permitiría expandirse en estos mercados, teniendo en cuenta que la negociación sería más sencilla al hablar en el idioma nativo de ambas partes. 	<p>Estrategias D-O</p> <ul style="list-style-type: none"> -Al expandirse en mercados latinos, esto generaría más ganancia para la compañía y así lograr conseguir algunos camiones propios para cubrir rutas con poca oferta de camiones
<p>Amenazas (A)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Double Brokerage -Scammers -Estaciones del año -Situaciones climáticas 	<p>Estrategias F-A</p> <ul style="list-style-type: none"> -Utilizando el tracking link en cada una de las cargas, y al compartirlo con el cliente para rastrear la carga se pueden evitar los Scammers 	<p>Estrategias D-A</p> <ul style="list-style-type: none"> -Si la empresa logra adquirir camiones propios lograría evitar completamente el Double Brokerage, ya que no tendría que subcontratar camiones y habría riesgo de un posible robo de la carga

Nota. Análisis DOFA de la empresa Global Premium Logistics, elaboración propia con información de GPL sede Villavicencio

4. Resultados

4.1 Desempeñar labores de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía.

Para alcanzar el objetivo de captación, prospección y fidelización de clientes para la compañía, se lograron los siguientes resultados en las respectivas actividades y responsabilidades.

4.1.1 *Capacitación en la operatividad de las plataformas*

Se realizó satisfactoriamente la capacitación por parte de la empresa dirigida al pasante, respecto a la operatividad de las plataformas propias que emplea la empresa tales como: Turvo, aprendiendo así, como se crean las cargas en la plataforma, como generar los documentos y como asignar los conductores a las cargas. También se realizó la capacitación de las demás plataformas externas que usa la compañía como:

DAT Freight and Analytics, en la cual se aprendió el proceso de como postear las cargas, como realizar la cotización para el cliente, también conocer los tipos de camiones a utilizar dependiendo el tipo de mercancía. Truckstop, la cual tiene las mismas funciones que el DAT. Central Dispatch, tiene las mismas funciones que DAT y Truckstop, pero en este caso es exclusivamente para el transporte de carros, y por ultimo Global Tranz la cual tiene las mismas funciones que las anteriores plataformas, pero en este caso es solo para cargas tipo LTL

4.1.2 *Realizar llamadas en frio y en caliente*

El pasante completó satisfactoriamente esta actividad realizando así, llamadas diarias en frio y en caliente, en las cuales se efectuaron un total de 2.267 llamadas salientes durante los tres primeros meses de la pasantía, como se observa en la imagen **Anexo 1** de las cuales se logró

conseguir 3 clientes directos para la compañía, los cuales son: Emerald Pacific Resources, del cual la mercancía que se transporta es plástico reciclado.

Nacho Produce Wholesale, el cual la mercancía que se transporta es plátano proveniente de países como Guatemala y Colombia, recogiendo así, la mercancía en distintos puertos, y por último Sonny's Pallets LLC, del cual la mercancía que se transporta son pallets de madera vacíos. Con lo mencionado anteriormente se logra evidenciar que el pasante aportó al crecimiento de cartera de la compañía, además de conseguir más de 30 posibles prospectos de clientes para la compañía.

4.1.3 Elaborar base de datos

Durante el tiempo de esta pasantía, el pasante elaboro con eficiencia una base de datos, como se observa en la imagen **Anexo 2**, en la cual se registraba el resultado de las llamadas en frio y caliente que previamente se realizaba, incluyendo así los contactos e información que se lograban obtener de las llamadas en frio y en caliente para identificar y hacerle el respectivo seguimiento a los posibles clientes para la compañía.

4.2 Realizar funciones de acompañamiento logístico para los clientes.

Para darle cumplimiento a este objetivo el pasante se desenvolvió de la mejor manera en las actividades asignadas, las cuales se identificarán a continuación

4.2.1 Resolucion de Problemas

El pasante logro darle solución a los problemas que se presentaron en el transcurso de todas las operaciones logísticas en las que estuvo involucrado, un ejemplo claro fue con una carga del cliente Emerald Pacific Resources, en la cual uno de los Super Sacos que contenían plástico reciclado se volteó, contaminando así el producto y siendo la carga rechazada en el lugar de entrega, obsérvese en las imágenes **Anexo 3-4-5**

En este punto el pasante primero tuvo que llegar a un acuerdo tanto con el cliente como con el driver respecto a costos adicionales. Luego de llegar a un acuerdo, el pasante tuvo que conseguir otro Warehouse donde se acomodaran la carga, pesaran y apartaran el material que fue contaminado y re asignando una cita de entrega para así entregar la carga correctamente y el material contaminado como se observa en la imagen **Anexo 6**

4.2.2 Asignar fechas de recogida y entrega

Exitosamente el pasante logró establecer con mutuo acuerdo del cliente, la fecha y hora de recogida y entrega, de cada una de las cargas, asignando así 46 fechas de recogida y entrega, ya fuera en los respectivos Warehouse, puertos, granjas o tiendas, como se observa en las imágenes **Anexo 7-8** dándole a conocer de igual manera las horas y requisitos para la recogida y la entrega de mercancía a los conductores

4.2.3 Gestionar contratación de los vehículos

En este proceso el pasante en primer lugar, logra establecer una negociación con el Carrier respecto al pago de los servicios prestados generando así un profit, teniendo en cuenta el precio acordado con el cliente, una vez acordados los precios el pasante debe enviar el Mc de los Carriers al departamento de Carriers quien se encarga de que estos hagan Set-up con nuestra compañía como se logra observar en la imagen **Anexo 9** y estos estén habilitados para trabajar en la carga como se observa en la imagen **Anexo 10** realizando así, más de 60 contrataciones de vehículos

4.2.4 Seguimiento de las cargas del 2023-1

Durante el primer mes de la pasantía, el pasante realizó el debido seguimiento a las 12 cargas efectuadas durante el semestre 2023-1 las cuales fueron efectuadas por el pasante, pre

pasantía con los clientes Emerald Pacific Resources al cual se le realizaron 8 cargas y Nacho produce Wholesale al cual se le realizaron 4 cargas, dándole seguimiento a las rutas que se manejaron, los tipos de camiones que se emplearon, el profit de cada carga, la revisión de los documentos utilizados y demás como se observa en las imágenes **Anexo 11-12**

4.2.5 Seguimiento de las cargas del 2023-2

Durante el transcurso de la pasantía, el pasante realizó el debido seguimiento a las 10 cargas efectuadas por él, provenientes de los clientes Nacho Produce Wholesale y Sonny's Pallets LLC, asignando las fechas y horas de recogida y entrega, seguimiento mediante GPS en todo momento a la carga manteniendo informado al cliente como se observa en las imágenes **Anexo 13-14**, teniendo comunicación constante con el Driver acerca del estado de la carga y la temperatura constante cuando fue requerido

4.3 Realizar actividades de gestión aduanera y documentaria en los casos correspondientes

Para darle cumplimiento a este objetivo el pasante desempeño con éxito las siguientes actividades y responsabilidades

4.3.1 Realizar gestión, control y validación de documentos

Con las cargas que lograba efectuar el pasante, aparte de realizar el respectivo seguimiento de las cargas, debía realizar la debida gestión control y validación de estos documentos, en busca de lograr que todos los procesos logísticos y documentarios se realizaran y revisaran de la mejor manera, documentos tales como BOL, véase en la imagen **Anexo 15**. POD, como se observa en la imagen **Anexo 16** Scale Tickets, como se observa en la imagen **Anexo 17**, Lumper Fee, como se observa en la imagen **Anexo 18** y demás documentos que estén involucrados en los procesos logísticos, realizando así, la debida gestión de más de 50 documentos.

4.4 Ejecutar actividades y estrategias de mercadeo para la consecución de nuevos clientes

En busca de alcanzar este objetivo, el pasante junto con el departamento de Marketing ideó y diseñó estrategias de marketing para llegar así a posibles clientes que estuvieran interesados o necesitados de nuestros servicios, y de igual manera afianzar la relación comercial

4.4.1 *Elaborar estrategias de marketing*

El pasante, durante el transcurso de la pasantía específicamente las últimas semanas de cada mes junto con el departamento de Marketing ideaban y realizaban estrategias de mercadeo para así lograr la consecución de clientes nuevos para la compañía, a través de campañas vía email o redes sociales para afianzar la relación comercial con el cliente, así como envió de obsequios por parte de la compañía, o creación de volantes informativos como se observa en las imágenes **Anexo 19-20-21** enviando más de 50 emails diarios adjunto los volantes creados.

4.5 Conclusiones y recomendaciones

La empresa Global Premium Logistics cuenta con una sucursal en Villavicencio, Meta, la cual fue la sede en la que el pasante llevo a cabo sus pasantías profesionales, en la cual la labor principal era ofrecer los servicios logísticos de transporte en Norteamérica, con el desarrollo de este informe de pasantía, se logra observar cómo se cumplieron satisfactoriamente los objetivos propuestos a desarrollar, consiguiendo así, 3 clientes nuevos directos para la compañía, por ende, aumentando la cartera de clientes, también dándole reconocimiento al nombre de la empresa, desempeñando las labores de acompañamiento logístico a los clientes de la mejor manera posible, aportando así, a las ganancias de la empresa.

A lo largo de la pasantía, el pasante realizó más de 2.200 llamadas en frío y en caliente de las cuales logro conseguir 3 clientes: Emerald Pacific Resources, Nacho Produce Wholesale y

Sonny's Pallets, también logrando conseguir más de 30 prospectos. El pasante logró solucionar de la mejor manera los problemas o inconvenientes que se llegaron a presentar en los procesos logísticos como el problema de una de las cargas que se volteó del cliente Emerald Pacific, el pasante asignó más de 40 fechas y horas de recogida y entrega de las cargas en los diferentes Warehouse, granjas, puertos, y tiendas. Respecto a la contratación de vehículos, el pasante realizó más de 60 contrataciones, las cuales tuvieron una previa negociación por parte del pasante.

En el transcurso de la pasantía, el pasante logró satisfactoriamente darle seguimiento a las cargas, acompañando así todo el proceso logístico desde que se recogía hasta que se entregaba la mercancía, manteniendo informado al cliente y teniendo constante comunicación con el conductor acerca del estado de la carga y demás temas relacionados, el pasante logró satisfactoriamente la gestión, control y validación de los documentos aduaneros que se presentaban en las cargas, tales como: Lumper Fee, BOL, POD, Scale Tickets y demás.

El pasante desempeñando el cargo de Logistics Account Executive en la empresa Global Premium Logistics, logró poner en práctica conocimientos adquiridos en la carrera de Comercio Internacional tales como: negociación con personas de diferentes países y culturas, conocimiento de temas y términos logísticos, respecto a contenedores, transporte, dimensiones, medidas y relacionados, el manejo del inglés tanto como en escritura, escucha y conversación, conocimiento de documentos aduaneros y su diligencia.

Con el desarrollo de las labores asignadas, el pasante adquirió experiencia profesional en temas afines a la carrera de Comercio Internacional, tales como: Logística, Negociación, Documentación aduanera y demás. Esta pasantía profesional fue de beneficio para la empresa ya que el pasante logró conseguir 3 clientes directos para la compañía, de los cuales logró obtener

ganancias de más de \$5,000 dólares para la compañía, además de dejar en alto el nombre de la compañía al ofrecer los servicios logísticos de la mejor manera posible. El pasante se benefició con esta pasantía ya que aportó tanto a su experiencia y aptitudes como profesional en Comercio Internacional.

5. Referencias

Dileo, J. (16 de Abril de 2021). *chariotlog*. Obtenido de chariotlog: <https://www.chariotlog.com/>

Global Premium Logistics. (2023). *Customer Package* (2 ed.). GPL.

Global Premium Logistics. (5 de Junio de 2023). *gplogistics*. Obtenido de gplogistics:

<https://gplogistics.com/>

icontainers. (7 de Julio de 2011). *icontainers*. Obtenido de icontainers:

<https://www.icontainers.com/>

Raeburn, A. (1 de Julio de 2021). *asana*. Obtenido de asana: <https://asana.com/>

The Logistics World. (30 de Mayo de 2014). *thelogisticsworld*. Obtenido de thelogisticsworld:

<https://thelogisticsworld.com/>

Universidad Europea. (17 de Mayo de 2022). *universidad europea*. Obtenido de universidad

europea: <https://universidadeuropea.com/>

6. Anexos

Anexo 1

Llamadas salientes y entrantes realizadas por el pasante

My Calls®

Custom ▾

Refresh Download ▾ Print Email ▾

Date Range: StartDate: 08/01/2023 EndDate: 10/11/2023 X

Show/Hide Columns ▾

Call Direction	Total Calls	Avg Call Duration	Total Call Duration	Missed Calls	Most Active
Outbound Calls	2267	00:00:27	17:14:40	0	2267
Intra-PBX Calls	51	00:00:46	00:39:39	29	51
International Calls	0	00:00:00	00:00:00	0	0
Inbound Calls	2217	00:00:26	16:27:58	1587	2217
All Calls	4535	00:00:27	34:22:17	1616	4535

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 2

Base de datos registrando la información obtenida en las llamadas

EMPRESA	CORREO	NUMERO	UBICACION	COMENTA
M. Levin and company	sales@mlevinco.com	215-336-2900	Philadelphia, PA	no nee
Gumarra Companies HQ		(213) 627-2900	Los Angeles, CA, 90086	no nee
Regal Wine Co		707-836-2100	Santa Rosa, CA 95403,	na,
Union House - Made in USA Trading Company		651-462-7710	Wyoming, MN 55092	no nee
Vocal Apparel	info@vocalapparel.com	213-746-4002	Los Angeles, CA 90011	no nee
sota clothing	customercare@sotaclimbing.com	952-446-7836	St Louis Park, MN 55426	na,
ringe Clothing	orders@shopfringeclothing.com	501-376-7000	Little Rock, AR 72223	no nee
Nebraska Book Company	customerservice@nebook.com	402-421-7300	Lincoln, NE 68512	na,
BookBaby	distribution@bookbaby.com	877-961-6878	Pennsauken Township, NJ 08110	na,
Phelps Pet Products		815-397-0236	Rockford, IL 61109	na,
Scott Pet Inc		765-569-4636	Rockville, IN 47872	no nee
The Natural Baby Company	customerservice@thenaturalbabyco.com	406-577-2004	Bozeman, MT 59715	no nee
Green Sprouts, Inc	contactus@greensproutsbaby.com	828-254-9236	Woodfin, NC 28804	na,
Baby Vend	info@babyvendunlimited.com	907-929-8363	Anchorage, AK 99508	no nee
Coosemans LA Inc		213-689-1551	Los Angeles, CA,	no nee
Chattanooga Shoe Company		423-305-0746	Chattanooga, TN 37405	na,
Propet USA Inc	customerservice@propetusa.com	253-854-7600	Auburn, WA 98001	na,
Alden Shoe Company Inc	online@aldenshoe.com	508-947-3926	Middleborough, MA 02346	na,
H H Brown Shoe Co	EserviceAdmin@hhbrown.com	203-661-2424	Greenwich, CT 06830	no nee
The Original Footwear Company Inc	info@originalfootwear.com	423-254-8022	Morristown, TN 37814	na,
Brown's Shoe Fit Co		719-635-1575	Colorado Springs, CO	no nee

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 3

Resolución de problemas en la carga de plástico del cliente Emerald Pacific



Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 4

Resolución de problemas respecto al material contaminado en la carga de plástico



Anexo 5

Resolución de problemas respecto al rechazo de la carga de plástico del cliente Emerald Pacific

Straight Bill of Lading - Short Form
Original - Not negotiable

Shipment #	Reference #	Delivery PO #	Delivery	Carrier Ref #
579-186	175	754756	Friday 04/07 at 2pm	GL

DRIVER MUST ARRIVE WITH LIGHT AND HEAVY SCALE TICKET WITH THE RECEIVER TO GET UNLOADED

Shipper Information		Consignee Information		Carrier Information	
Shipper	Emerald Pacific	Consignee	Advanced Drainage Systems	Carrier	Freight All Kinds
Address	2000 Frankfurt ST	Address	501 Basinger Rd	Date	04/05/2023
City, State & ZIP	Laredo TX, 78040	City, State & ZIP	Pandora, OH 45877	Seal #	15189561
Contact Name		Contact Name		Truck #	910
Contact Phone		Contact Phone		Trailer #	9017
Contact Email		Contact Email		Driver Name	956-962-6201
				Phone #	956 962 6201

The property described herein is apparent good order, except as noted (contents and conditions of contents of packages unknown), marked, numbered and destined as shown below, which said company (the word company being understood throughout this contract as meaning any person or corporation in possession of the property under the contract) agrees to deliver to its usual place of delivery or destination, if on its own rail road, water line, highway route or routes, or within the territory of its highway operations, otherwise to deliver to another carrier on the route to said destination. It is mutually agreed, as to each carrier of all or any of said property over all or any portion of said route to destination, and as to each party, at any time interested in all or any of said property, that every shipment to be performed hereunder shall be subject to all the terms and conditions of the uniform domestic straight bill of lading set forth in the uniform freight classification in effect at the date hereof if this is a rail or a rail-water shipment or (2) in the applicable motor carrier classification at hand if this is a motor carrier shipment. Shipper hereby certifies that he is familiar with all the terms and conditions of the said bill of lading, including those on the back thereof, set forth in the classification or tariff which governs the transportation of the shipment, and the said terms and conditions are hereby agreed to by the shipper and accepted for himself and his assignees.

# of Packages	Material	Gross Weight	Packing Tare	Net Weight
25	Post Consumer Flake (washed)	44,720	1,375	43,345

REJECT

Gonzalo Osorio

4-11-23

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 6

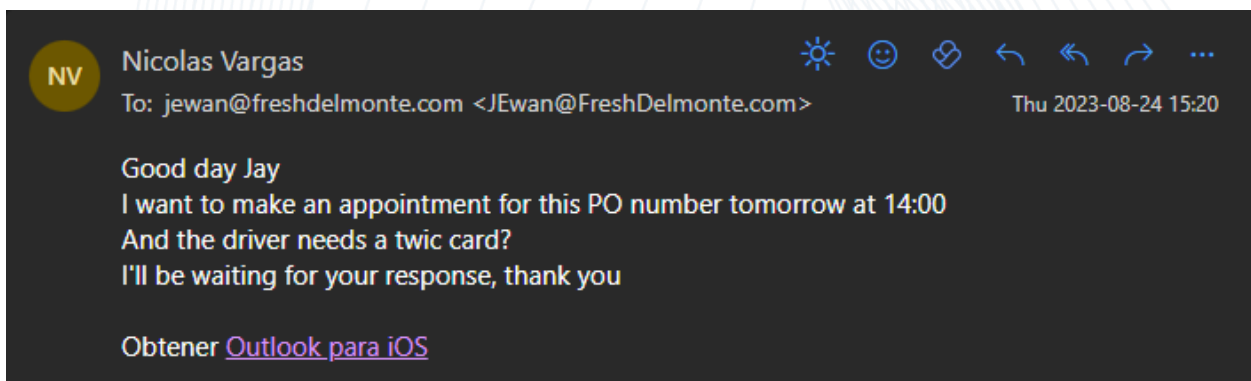
Resultado de la reacomodación de la carga de plástico



Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 7

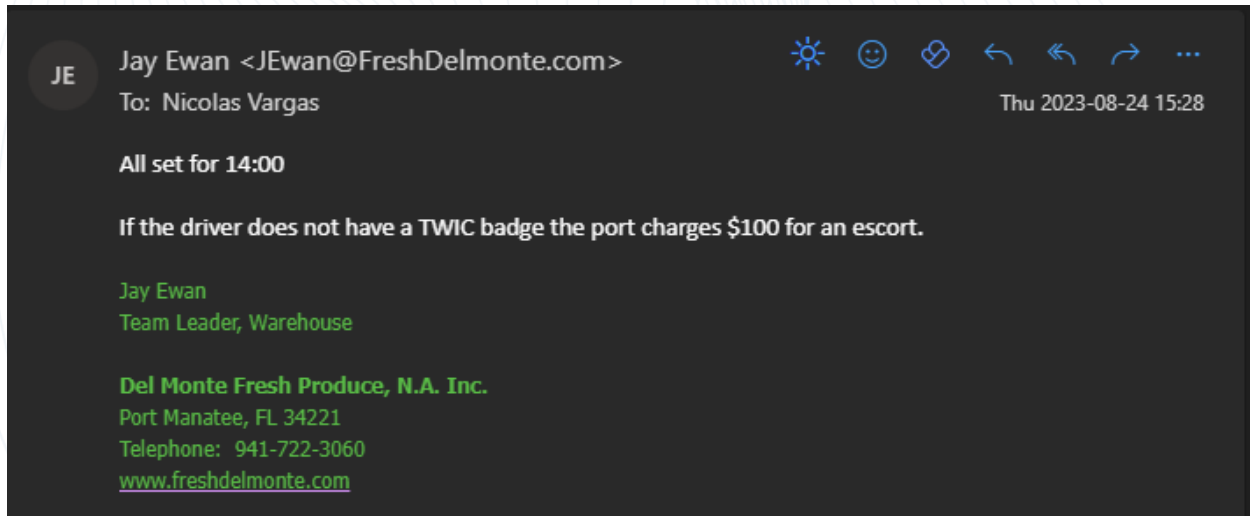
Asignación de cita para recoger Plátano proveniente de Guatemala y Colombia, en el puerto de Palmetto, FL



Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 8

Respuesta de la asignación de citas para recoger la carga en el puerto de Palmetto, FL



Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 9










Carrier MC

<u>Entity Type:</u>	CARRIER		
<u>Operating Status:</u>	AUTHORIZED FOR Property	<u>Out of Service Date:</u>	None
<u>Legal Name:</u>	MM&K TRUCKING INC		
<u>DBA Name:</u>			
<u>Physical Address:</u>	966 N BEAUCHAMP AVE GREENVILLE, MS 38701		
<u>Phone:</u>	(662) 743-4548		
<u>Mailing Address:</u>	PO BOX 5021 GREENVILLE, MS 38704		
<u>USDOT Number:</u>	300851	<u>State Carrier ID Number:</u>	
<u>MC/MX/FF Number(s):</u>	MC-355414	<u>DUNS Number:</u>	83-002-4220
<u>Power Units:</u>	20	<u>Drivers:</u>	20
<u>MCS-150 Form Date:</u>	05/03/2022	<u>MCS-150 Mileage (Year):</u>	1,895,250 (2021)

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 10



Carrier Setup

Carriers ⓘ	
 Mm&K Trucking Inc ⓘ	
 IDs	SCAC: MMKD
 Additional attributes	No attributes specified
 Costs	\$500.00 Freight - flat
 Account owner	204 - Nicolas Vargas
 Gulfport, MS → Fayette, MS	TL
 Segment IDs	No IDs specified
 Equipment used	Van
 Driver	Kevin

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 11

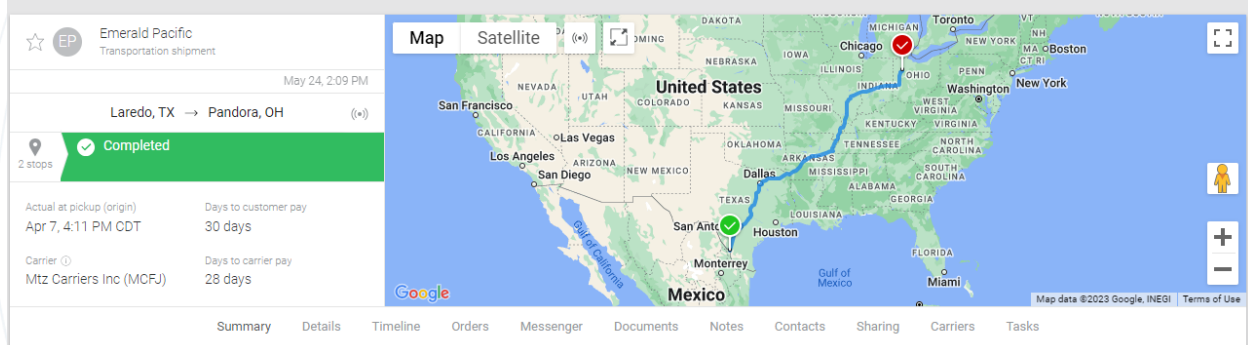
Seguimiento cargas 2023-1

Overview	Route	Costs																																																
<p>Laredo, TX → Pandora, OH 1 pickup • 1 delivery • 1,534 mi</p> <p>Planned pickup (origin) — Planned delivery (destination)</p> <p>Apr 7 Requested pickup (origin) Apr 10 Requested delivery (destination)</p> <p>Apr 7 Pickup appointment (origin) Apr 11 Delivery appointment (destination)</p> <p>Appt Pickup scheduling type Appt Delivery scheduling type</p> <p>Apr 7, 4:11 PM CDT Actual pickup (origin) Apr 11, 8:33 AM EDT Actual delivery (destination)</p> <p>TL • Any</p> <p>Van</p>	<p>Mtz Carriers Inc (MCFJ) • Miguel Mode: TL 1,534 mi Here Maps</p> <p>Show Equipment Details ▾</p> <p>Apr 7  Emerald Pacific Resources ⓘ At p/u 4:12 PM P/U 8:33 PM CDT 7:00 AM Appt: Apr 7</p> <p>1,534 mi</p> <p>Apr 11  Green Line Polymers ⓘ At del 9:32 AM Del 9:32 AM EDT 2:00 PM Appt: Apr 11</p> <p>Total 1,534 mi</p> <p>Rate insider card Most recent May 30 • \$3,100 • C & I Trucking</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Customer bill</th> <th>Total</th> <th>Carrier pay</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Freight</td> <td>\$3,600.00</td> <td>Freight</td> <td>\$3,000.00</td> </tr> <tr> <td>Fuel</td> <td>\$0.00</td> <td>Fuel</td> <td>\$0.00</td> </tr> <tr> <td>Accessorial</td> <td>\$0.00</td> <td>Accessorial</td> <td>\$0.00</td> </tr> <tr> <td>Other</td> <td>\$0.00</td> <td>Other</td> <td>\$0.00</td> </tr> <tr> <td>Service</td> <td>\$0.00</td> <td>Service</td> <td>\$0.00</td> </tr> <tr> <td>Billable</td> <td>\$3,600.00</td> <td>Payable</td> <td>\$3,000.00</td> </tr> <tr> <td>Payments</td> <td>-\$3,600.00</td> <td>Payments</td> <td>-\$3,000.00</td> </tr> <tr> <td>Net pay</td> <td>\$0.00</td> <td>Net pay</td> <td>\$0.00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Margin</td> <td colspan="2">\$600.00 (17%)</td> </tr> <tr> <td>Min pay</td> <td></td> <td>Max pay</td> <td>Not set</td> </tr> <tr> <td>Max pay</td> <td></td> <td>Min pay</td> <td>Not set</td> </tr> </tbody> </table> <p>Customer</p>	Customer bill	Total	Carrier pay	Total	Freight	\$3,600.00	Freight	\$3,000.00	Fuel	\$0.00	Fuel	\$0.00	Accessorial	\$0.00	Accessorial	\$0.00	Other	\$0.00	Other	\$0.00	Service	\$0.00	Service	\$0.00	Billable	\$3,600.00	Payable	\$3,000.00	Payments	-\$3,600.00	Payments	-\$3,000.00	Net pay	\$0.00	Net pay	\$0.00	Margin		\$600.00 (17%)		Min pay		Max pay	Not set	Max pay		Min pay	Not set
Customer bill	Total	Carrier pay	Total																																															
Freight	\$3,600.00	Freight	\$3,000.00																																															
Fuel	\$0.00	Fuel	\$0.00																																															
Accessorial	\$0.00	Accessorial	\$0.00																																															
Other	\$0.00	Other	\$0.00																																															
Service	\$0.00	Service	\$0.00																																															
Billable	\$3,600.00	Payable	\$3,000.00																																															
Payments	-\$3,600.00	Payments	-\$3,000.00																																															
Net pay	\$0.00	Net pay	\$0.00																																															
Margin		\$600.00 (17%)																																																
Min pay		Max pay	Not set																																															
Max pay		Min pay	Not set																																															

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 12

Seguimiento cargas 2023-1



Emerald Pacific
Transportation shipment

May 24, 2:09 PM

Laredo, TX → Pandora, OH (*)

2 stops **Completed**

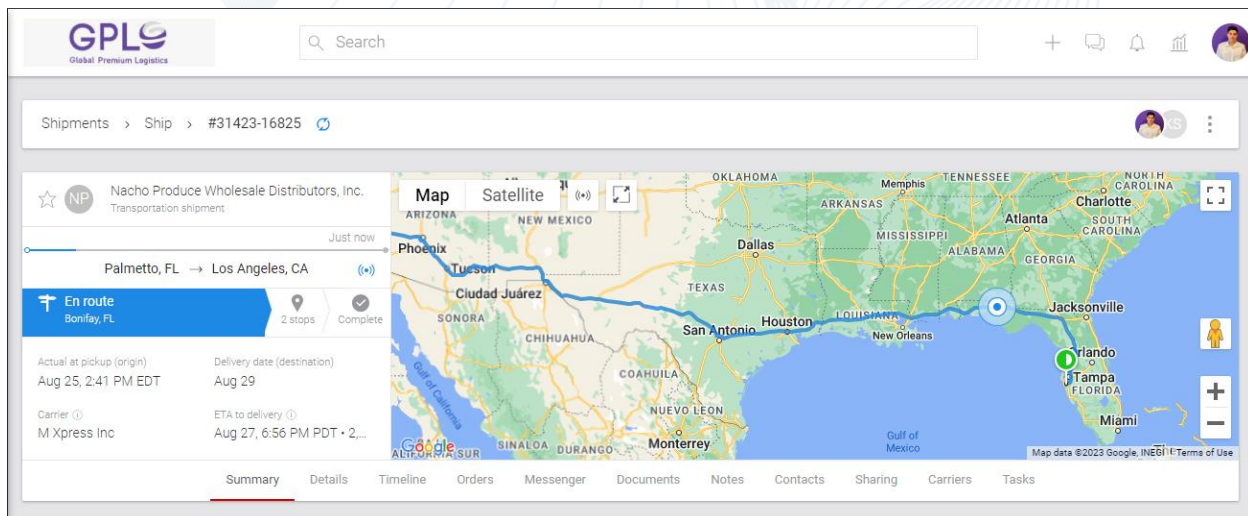
Actual at pickup (origin)	Days to customer pay
Apr 7, 4:11 PM CDT	30 days
Carrier	Days to carrier pay
Mtz Carriers Inc (MCFJ)	28 days

Summary Details Timeline Orders Messenger Documents Notes Contacts Sharing Carriers Tasks

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 13

Seguimiento cargas 2023-2



GPL Global Premium Logistics

Shipments > Ship > #31423-16825

Nacho Produce Wholesale Distributors, Inc.
Transportation shipment

Just now

Palmetto, FL → Los Angeles, CA (*)

En route
Bonifay, FL

2 stops Complete

Actual at pickup (origin)	Delivery date (destination)
Aug 25, 2:41 PM EDT	Aug 29
Carrier	ETA to delivery
M Xpress Inc	Aug 27, 6:56 PM PDT • 2,...

Summary Details Timeline Orders Messenger Documents Notes Contacts Sharing Carriers Tasks

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 14

Seguimiento cargas 2023-2

The screenshot displays the GPL tracking interface for a shipment. At the top, the GPL logo and a search bar are visible. The main content area shows the shipment details for "Sonny's Pallets, LLC" (Transportation shipment) with tracking number #31460-93978. The route is "Gulfport, MS → Fayette, MS". The status is "En route" with a sub-status "Bude, MS". The pickup is scheduled for "Today, 10:34 AM CDT" and the delivery is for "Today". The carrier is "Mm&K Trucking Inc (MMK...)" with an ETA of "2:41 PM CDT • 98 mi". A map shows the route from Gulfport, MS to Fayette, MS, with a blue line indicating the path. The map includes various cities and highways in Louisiana and Mississippi. The interface also features a navigation menu at the bottom with options like Summary, Details, Timeline, Orders, Messenger, Documents, Notes, Contacts, Sharing, Carriers, and Tasks.

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 15

Bill Of Lading (BOL)

BILL OF LADING

Del Monte Fresh Produce N.A., Inc.

SALES ORDER

110LS330122
0207012808

Ship From: Manatee
200 Del Monte Way
Palmetto, FL 34221-6809

Sold To: NACHO PRODUCE WHOLESALE
PO BOX 2742
DOWNEY, CA 902421742

Ship To: NACHO PRODUCE WHOLESALE
1220 E. 8 STREET
LOS ANGELES, CA 90021

Sales Order: 07612808
DM Trip No: 03176649
Carrier/Broker:

Ship Date: 08/25/23
Salesperson: Esperanza Lopez
PO Number 1:
PO Number 2:
Deliver On: 08/25/23
Container #:
Trailer/Chassis #:
Reefer/Genset #:

Ordered	Shipped	Description	Commodity
96	96	PLANTAIN: DM 50LB NAKED Product of Colombia	PLANTAIN
672	672	PLANTAIN: DM 50LB WM Product of Guatemala	PLANTAIN
1	1	TEMP: RECORDER	TMP RECORDER
14	14	PALLETS: CHEP	PALLET
Total	768		

Temp Recorder: 06839566 Temp Recorder 2: _____ Est. Net / Palletized Weight: 38401 / 42383

Total Quantity Shipped: 768 Pallets In: _____ Out: _____ Pick Up Time In / Out: 1:32p / 3:10p

GPL LOGISTICS Seal: 7631923 Pick up Appt: 08/25/23 2:00p

License: 1 ME Delivery Appt: 08/25/23

DRIVER READ CAREFULLY BEFORE SIGNING:

1. **Maintain delivery air @48.00 Degrees F - in continuous operating mode. Celsius conversion: 8.88 C**
REFEER SETTING DISCREPANCIES BETWEEN BILL OF LADING AND RATE TENDER MUST BE REPORTED PRIOR TO DEPARTURE FROM SHIPPER OR CARRIER WILL BE RESPONSIBLE FOR ANY DAMAGES OR CLAIMS.
2. FOR ANY OS&D, DELAYS, DISCREPANCIES OR AFTER HOURS ISSUES, CARRIER/BROKER MUST CALL 305-520-8476 OR EMAIL AFTERHOURS@FRESHDELMONTE.COM
3. CARRIER/BROKER MUST CALL 305-520-8476 ON ALL OVERAGE, SHORTAGE, & DAMAGE AT THE TIME OF OCCURRENCE OR WILL BE RESPONSIBLE FOR ANY LOSSES
4. CARRIER IS RESPONSIBLE FOR SECURING LOAD PRIOR TO DEPARTURE (3 LOAD/BAR LOCKS ETC)
5. CARRIER IS RESPONSIBLE TO PULP PRODUCT, COUNT ALL PIECES/BOXES, AND REPORT DISCREPANCY IMMEDIATELY VIA PHONE CALL OR EMAIL AND AWAIT DISPOSITION. FAILURE TO REPORT DISCREPANCIES MAKES CARRIER LIABILITY.
6. CARRIER SHALL SEAL TRAILER AT LOADING & REMOVE SAME SEAL AT DESTINATION IN PRESENCE OF SHIPPER AND CONSIGNEE.
7. CARRIERS/BROKERS SHALL BE SOLELY RESPONSIBLE AND LIABLE FOR FINES OR PENALTIES FROM SHIPPER, CONSIGNEE, OR CONSIGNOR WHEN DELAYS ARE CAUSED BY CARRIER/BROKER
8. CARRIERS/BROKERS ARE SOLELY RESPONSIBLE TO CONFIRM DEL APPT WITH CUSTOMER ON RATE TENDER & IF APPT TIME NEEDS CHANGING CONTACT DEL MONTE ASAP
9. PAYMENT BY SHIPPER TO NAMED BROKER CONSTITUTES FULL & FINAL PAYMENT TO CARRIER.
10. CARRIERS/BROKERS CHANGING APPOINTMENT/DATES/TIME WITHOUT NOTIFYING DEL MONTE CAN BE FINED UP TO \$500.00
11. ALL CARRIERS MUST BE ABLE TO HAUL A MINIMUM OF 44K IN WEIGHT REGARDLESS OF TENDER WEIGHT. FROM NOVEMBER THROUGH APRIL, DRIVERS ARE RESPONSIBLE FOR MAKING SURE THAT ALL DRAIN HOLES ARE PLUGGED PRIOR TO BEING LOADED. FAILURE TO COMPLY COULD MAKE THE DRIVER RESPONSIBLE FOR DAMAGE TO THE PRODUCT.
12. FOR FREIGHT COLLECT SHIPMENTS SUBJECT TO SECTION 7 OF THE STANDARD TERMS AND CONDITIONS OF THE UNIFORM STRAIGHT BILL OF LADING, IF THIS SHIPMENT IS TO BE DELIVERED TO THE CONSIGNEE/RECEIVER WITHOUT RECOURSE ON THE CONSIGNOR, THE CONSIGNOR SHALL SIGN THE FOLLOWING STATEMENT. THE CARRIER SHALL NOT MAKE DELIVERY OF THIS SHIPMENT WITHOUT PAYMENT OF FREIGHT AND ALL OTHER LAWFUL CHARGES. SIGNATURE OF CONSIGNOR: X Robert Sandoz

DRIVER'S SIGNATURE _____

SHIPPER'S SIGNATURE _____
Order # 2 of 2

CONSIGNEE _____

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 16

Proof Of Delivery (POD)

BILL OF LADING

Del Monte Fresh Produce N.A., Inc.
SALES ORDER

BL05330122
0207645581

Ship From: Manatee
 200 Del Monte Way
 Palmetto, FL 34221-6809

Sales Order: 07645581
DM Trip No: 03193510
Carrier/Broker:

Sold To: NACHO PRODUCE WHOLESALE
Bill To: PO BOX 2742
 DOWNEY, CA 902421742

Ship To: NACHO PRODUCE WHOLESALE
 1220 E. 8 STREET
 LOS ANGELES, CA 90021

Ship Date: 09/26/23
Salesperson: Esperanza Lopez
PO Number 1:
PO Number 2:
Deliver On: 09/27/23
Container #:
Trailer/Chassis #:
Reefer/Genset #:

Ordered	Shipped	Description	Commodity
768	768	PLANTAIN: DM 50LB NAKED Product of Colombia	PLANTAIN
1	1	TEMP: RECORDER	TMP RECORDER
Total	768		

Temp Recorder: 06839533 Temp Recorder 2:

Total Quantity Shipped: 768 Pallets: 1 Est. Net / Palletized Weight: 38401 / 41473

GPL Seal: 7321259 Pick Up Time In / Out: 4:05p / 5:29p

License: 4597957 FL Delivery Appt: 09/26/23 2:05p

DRIVER READ CAREFULLY BEFORE SIGNING:

- Maintain delivery air @48.00 Degrees F - in continuous operating mode. Celsius conversion: 8.88 C
- REEFER SETTING DISCREPANCIES BETWEEN BILL OF LADING AND RATE TENDER MUST BE REPORTED PRIOR TO DEPARTURE FROM SHIPPER OR CARRIER WILL BE RESPONSIBLE FOR ANY DAMAGES OR CLAIMS.
- FOR ANY OSLD, DELAYS, DISCREPANCIES OR AFTER HOURS ISSUES, CARRIER/BROKER MUST CALL 805-400-8478 OR EMAIL: AFTERHOURS@FRESHDELMONTE.COM
- CARRIER/BROKER MUST CALL 805-400-8478 ON ALL OVERAGE, SHORTAGE, & DAMAGE AT THE TIME OF OCCURRENCE OR WILL BE RESPONSIBLE FOR ANY LOSSES
- CARRIER IS RESPONSIBLE FOR SECURING LOAD PRIOR TO DEPARTURE (3 LOAD/BAR LOCKS ETC)
- CARRIER IS RESPONSIBLE TO PULP PRODUCT, COUNT ALL PIECES/BOXES, AND REPORT DISCREPANCY IMMEDIATELY VIA PHONE CALL OR EMAIL AND AWAIT DISPOSITION. FAILURE TO REPORT DISCREPANCIES MAKES CARRIER LIABLE.
- CARRIER SHALL SEAL TRAILER AT LOADING & REMOVE SAME SEAL AT DESTINATION IN PRESENCE OF SHIPPER AND CONSIGNEE.
- CARRIER/BROKERS SHALL BE SOLELY RESPONSIBLE AND LIABLE FOR FINES OR PENALTIES FROM SHIPPER, CONSIGNEE, OR CONSIGNEE WHEN DELAYS ARE CAUSED BY CARRIER/BROKER.
- CARRIER/BROKERS ARE SOLELY RESPONSIBLE TO CONFIRM DEL APPT WITH CUSTOMER ON RATE TENDER & IF APPT TIME NEEDS CHANGING CONTACT DEL MONTE ASAP.
- PAYMENT BY SHIPPER TO NAMED BROKER CONSTITUTES FULL & FINAL PAYMENT TO CARRIER.
- CARRIER/BROKERS CHANGING APPOINTMENT /DATES/TIME WITHOUT NOTIFYING DEL MONTE CAN BE FINED UP TO \$500.00.
- ALL CARRIERS MUST BE ABLE TO HAUL A MINIMUM OF 44K IN WEIGHT REGARDLESS OF TENDER WEIGHT. FROM NOVEMBER THROUGH APRIL, DRIVERS ARE RESPONSIBLE FOR MAKING SURE THAT ALL DRAIN HOLES ARE PLUGGED PRIOR TO BEING LOADED. FAILURE TO COMPLY COULD MAKE THE DRIVER RESPONSIBLE FOR DAMAGE TO THE PRODUCT.
- FOR FREIGHT COLLECT SHIPMENTS SUBJECT TO SECTION 7 OF THE STANDARD TERMS AND CONDITIONS OF THE UNIFORM STRAIGHT BILL OF LADING IF THIS SHIPMENT IS TO BE DELIVERED TO THE CONSIGNEE/RECEIVER WITHOUT RECOURSE ON THE CONSIGNOR, THE CONSIGNOR SHALL SIGN THE FOLLOWING STATEMENT. THE CARRIER SHALL NOT MAKE DELIVERY OF THIS SHIPMENT WITHOUT PAYMENT OF FREIGHT AND ALL OTHER LAWFUL CHARGES. SIGNATURE OF CONSIGNOR: *Robert Sampa*

DRIVER'S SIGNATURE

SHIPPER'S SIGNATURE
Order # 2 of 2

CONSIGNEE

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Nota: Imagen tomada por el autor



Anexo 17

Scale Ticket

THE CAT SCALE GUARANTEE
 The CAT Scale Company guarantees that our scales will give an accurate weight. What makes us different from other scale companies is that we back up our guarantee with cash.®

WEIGH WHAT WE SAY OR WE PAY®
 If you get an overweight fine from the state **AFTER** one of our CAT Scales showed a legal weight, we will immediately check our scale and we will:
 (1) Reimburse you for the cost of the overweight fine if our scale is wrong, **OR**
 (2) A representative of CAT Scale Company will appear in court **WITH** the driver as an expert witness if we believe our scale was correct.

IF YOU SHOULD GET AN OVERWEIGHT FINE, YOU SHOULD DO THE FOLLOWING TO GET THE PROBLEM RESOLVED:
 1) Post bond and request a court date.
 2) Call CAT Scale Company direct 24 hours a day at 1-877-CAT-SCALE, ext. 7 (Toll Free) or visit www.catscaleguarantee.com for instructions.
 3) **IMMEDIATELY** send a copy of the citation, CAT Scale Ticket, your name, company, address, and phone number to CAT Scale Company Attn: Guarantee Department.

* The four weights shown below are separate weights. The GROSS WEIGHT is the CERTIFIED WEIGHT and was weighed on a full length platform scale. All weights are guaranteed by CAT Scale.

DATE: 5-12-23	STEER AXLE	11260	1 b
	DRIVE AXLE	32820	1 b
	TRAILER AXLE	32740	1 b
	* GROSS WEIGHT	76820	1 b

SCALE: 2102
 LOCATION: GATEWAY TRUCK STOP
 1 35 EXIT 3
 LAREDO TX

This is to certify that the following described merchandise was weighed, counted, or measured by a public or deputy weighmaster, and when properly signed and sealed shall be prima facia evidence of the accuracy of the weight shown as prescribed by law.

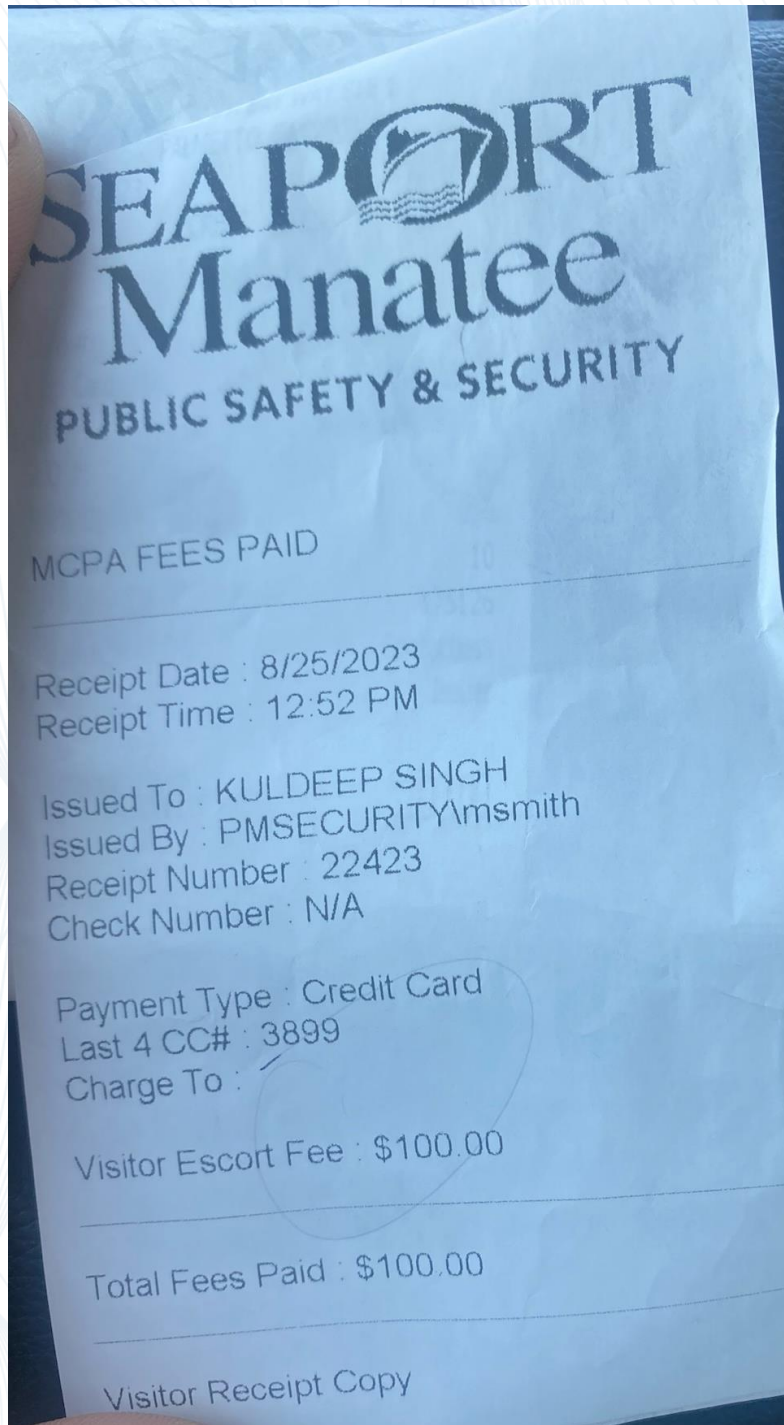
LIVESTOCK, PRODUCE, PROPERTY, COMMODITY, OR ARTICLE WEIGHED FREIGHT ALL KINDS

COMPANY EM CARGO TRACTOR # 90 TRAILER # 152

FEE \$3.50 WEIGHMASTER OR WEIGHER SIGNATURE [Signature] TICKET # OF FULL S WEIGH (IF REWEIGH) 1210223132296

© CAT Scale® Reg 3081 11/22

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 18*Lumper Fee*

Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 19
Brochure

VIGILADA MINEDUCACIÓN



Nicolas Vargas
Account Manager

 nicolasv@gpllogistics.com  +1 (786) 772-1879

 www.gpllogistics.com  786 4718672 / 9012

Nota: Imagen Elaborada por el autor

Anexo 20

Brochure de los servicios ofrecidos por la empresa

Equipments & Services



Global Premium Logistics

Equipment and services to move any kind of goods from produce, construction materials and chemicals too.

Solutions & Services

Our mission, provide our customers with great solutions, cost management, satisfaction and great partnership.

- *High Quality Service, every account assigned to Account Manager and experimented Customer Service.*
- *GPL works under strict code of ethics, we are fully bonded and insured.*
- *We get your freight where it needs to go, we always put our clients first.*
- *We provide clear communication, responsiveness, and dedicated support every step of the way.*
- *Not only do we keep your goods in perfect conditions, we also accelerate your payments.*
- *With us obtain the best logistics services but also factoring too.*
- *In addition, We provide reception and cold or dry storage services by pallets or boxes with temperate control.*



Reefer

FRUITS.
VEGETABLES.
SEA FOOD.
MEAT.



Dryvan

MACHINERY.
PACKAGED FOODS.
TOYS.
PLASTICS.
ELECTRONICS.



Car Hauler

STINGER TRAILERS.
ENCLOSED TRAILERS.
RETAILS AND BUSINESS.



Flatbed

STEP DECK.
DROP TRAILER AND DOUBLE DROP
TRAILERS.
RGN SERVICES
STRAPS, TARPS AND CHAINS.



Intermodal

DRAYAGE.
PORT SERVICES (ROUND TRIPS).
RAIL SERVICES (SINGLE LINES, ROUND TRIPS).
HAZMAT, REFRIGERATED AND OVERWEIGHT.
PERMITS AND BOOKINGS.



Tanker Truck

PETROLEUM.
INDUSTRIAL CHEMICALS.
GASOLINE.
WATER.
CONCRET.



Heavy Haul and Over Dimensional

PERMITS.
ESCORT CAR SERVICE.
RAMPS.



Power Only

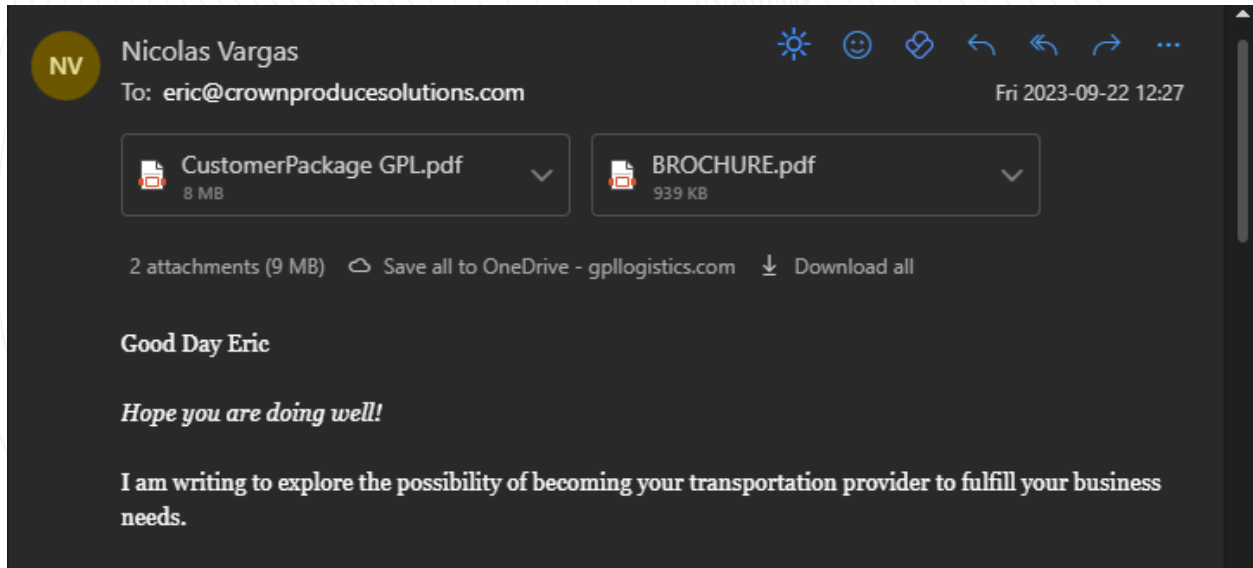
MOVING TRACTORS.
DROP AND HOOK.
FLATBED, CHASIS, CONTAINERS.
DRY VANS, REEFER VANS.



Nota: Imagen Elaborada por el autor

Anexo 21

Envío del Brochure a los clientes



Nota: Imagen tomada por el autor

Anexo 22

Reporte mes de Agosto



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADEMICO, **CESAR AUGUSTO LEAL ALVARADO** su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportaran al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes próximos egresados. Evite dejar preguntas sin responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA	PASANTIA	X
-----------	----------	----------	---

ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.					
NOMBRE DEL TUTOR	CHRISTIAN PALACIOS	CARGO	BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER			
NOMBRE DEL ESTUDIANTE	NICOLÁS ANDRÉS VARGAS BUSTOS					
C.C	1000991749	CODIGO	20702017339			
PROGRAMA ACADEMICO	PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL					
DURACIÓN DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	MESES	5	FECHA DE INICIO	01/06/2023	FECHA DE FINALIZACIÓN	30/11/2023
CARGO DESEMPEÑADO	LOGISTICS ACCOUNT EXECUTIVE / FREIGHT BROKER AGENT.					
PERIODO EVALUADO	01/07/2023		09/12/2023			
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación • Curso de la plataforma TURVO • Capacitación DAT y Truckstop • Creación de Speech, correos y presentación para clientes • Realizar base de datos de clientes • Contactar clientes mediante llamadas en frío, caliente y correos • Acompañamiento logístico para los clientes • Resolución de problemas • Asignación de fechas de recogida y entrega de mercancía • Gestionar contratación de los vehículos • Seguimiento de las cargas realizadas en 2023-1 					

Calle 58 a bis No. 37 – 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
www.uan.edu.co


EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES

Evalué en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO** de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador, Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo define.

ESCALA DE CALIFICACION	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue las instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades.				X	

Calle 58 a bis No. 37 - 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
www.uan.edu.co


**UNIVERSIDAD
 ANTONIO NARIÑO**

COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTES					
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES		CONOCIMIENTOS		
	1. Responsabilidad		1. Logísticos		
	2. Autonomía		2. Negociación		
b) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES		CONOCIMIENTOS		
	1.		1.		
	2.		2.		
c) Indique los campos de conocimientos que deben mejorar en el estudiante	1.				
	2.				
	3.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente	OBSERVACIONES Buen desempeño
				X	

Nombre Tutor: CHRISTIAN PALACIOS

Cargo: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Nombre de la organización: GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.

Firma



Fecha

09/08/23

 Calle 58 a bis No. 37 - 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
 www.uan.edu.co

Anexo 23

Reporte mes de Septiembre



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADEMICO, CESAR AUGUSTO LEAL ALVARADO su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportaran al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes próximos egresados. Evite dejar preguntas sin responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA	PASANTIA	X
-----------	----------	----------	---

ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.					
NOMBRE DEL TUTOR	CHRISTIAN PALACIOS	CARGO	BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER			
NOMBRE DEL ESTUDIANTE	NICOLÁS ANDRÉS VARGAS BUSTOS					
C.C.	1000991749	CÓDIGO	20702017339			
PROGRAMA ACADEMICO	PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL					
DURACIÓN DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	MESES	5	FECHA DE INCIO	01/06/2023	FECHA DE FINALIZACIÓN	30/11/2023
CARGO DESEMPEÑADO	LOGISTICS ACCOUNT EXECUTIVE / FREIGHT BROKER AGENT.					
PERIODO EVALUADO	01/07/2023		09/12/2023			
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar base de datos de clientes • Contactar clientes mediante llamadas en frio, caliente y correos • Acompañamiento logístico para los clientes • Resolución de problemas • Gestionar contratación de los Vehículos • Asignación de fechas de recogida y entrega de mercancía • Seguimiento de las cargas realizadas en 2023-2 • Realizar gestión, control y validación de documentos • Realizar estrategias de Marketing 					


**UNIVERSIDAD
 ANTONIO NARIÑO**
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES

 Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO** de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador, Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo define.

ESCALA DE CALIFICACION	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue las instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades.				X	

 Calle 58 a bis No. 37 - 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
www.uan.edu.co


 UNIVERSIDAD
 ANTONIO NARIÑO

COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTES						
a)	Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES			CONOCIMIENTOS	
		1. Responsabilidad	2. Autonomia		1. Logisticas 2. Negociacion	
b)	Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES			CONOCIMIENTOS	
		1.	2.		1. 2.	
c)	Indique los campos de conocimientos que deben mejorar en el estudiante	1. 2. 3.				
d)	En términos generales, califique el desempeño del estudiante	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente	OBSERVACIONES
					X	Buen desempeño

Nombre Tutor: CHRISTIAN PALACIOS

Cargo: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Nombre de la organización: GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S

Firma



Fecha

09/09/23

 Calle 58 a bis No. 37 - 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
 www.uan.edu.co

Anexo 24

Reporte mes de Octubre



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADEMICO, CESAR AUGUSTO LEAL ALVARADO su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportaran al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes próximos egresados. Evite dejar preguntas sin responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA	PASANTIA	X
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.		
NOMBRE DEL TUTOR	CHRISTIAN PALACIOS	CARGO	BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
NOMBRE DEL ESTUDIANTE	NICOLÁS ANDRÉS VARGAS BUSTOS		
C.C	1000991749	CODIGO	20702017339
PROGRAMA ACADEMICO	PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL		
DURACIÓN DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	MESES	5	FECHA DE INICIO
			01/06/2023
			FECHA DE FINALIZACIÓN
			30/11/2023
CARGO DESEMPEÑADO	LOGISTICS ACCOUNT EXECUTIVE / FREIGHT BROKER AGENT.		
PERIODO EVALUADO	01/07/2023	09/12/2023	
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar base de datos de clientes • Contactar clientes mediante llamadas en frio, caliente y correos. • Acompañamiento logístico para los clientes • Resolución de problemas • Asignación fechas de recogida y entrega de mercancía. • Gestionar contratación de los Vehículos • Seguimiento de las cargas realizadas en 2023-2 • Realizar gestión, control y validación de documentos • Realizar estrategias de Marketing 		


 UNIVERSIDAD
 ANTONIO NARIÑO

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador, Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.

ESCALA DE CALIFICACION	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue las instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades.				X	

 Calle 58 a bis No. 37 – 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
 www.uan.edu.co


 UNIVERSIDAD
ANTONIO NARIÑO

COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTES

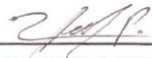
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES 1. Responsabilidad 2. Negociación	CONOCIMIENTOS 1. Logísticos 2. Autonomía			
b) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES 1. 2.	CONOCIMIENTOS 1. 2.			
c) Indique los campos de conocimientos que deben mejorar en el estudiante	1. 2. 3.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente	OBSERVACIONES Buen desempeño

Nombre Tutor: CHRISTIAN PALACIOS

Cargo: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Nombre de la organización: GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.

Firma



Fecha

09/10/23

 Calle 58 a bis No. 37 - 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
 www.uan.edu.co

Anexo 25

Reporte mes de Noviembre



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL,

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADEMICO, CESAR AUGUSTO LEAL ALVARADO su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportaran al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes próximos egresados. Evite dejar preguntas sin responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA	PASANTIA	X			
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.					
NOMBRE DEL TUTOR	CHRISTIAN PALACIOS	CARGO	BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER			
NOMBRE DEL ESTUDIANTE	NICOLÁS ANDRÉS VARGAS BUSTOS					
C.C	1000991749	CÓDIGO	20702017339			
PROGRAMA ACADEMICO	PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL					
DURACIÓN DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	MESES	5	FECHA DE INICIO	01/06/2023	FECHA DE FINALIZACIÓN	01/12/2023
CARGO DESEMPEÑADO	LOGISTICS ACCOUNT EXECUTIVE / FREIGHT BROKER AGENT.					
PERIODO EVALUADO	01/07/2023		09/12/2023			
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar base de datos de clientes • Contactar clientes mediante llamadas en frío, caliente y correos. • Acompañamiento logístico para los clientes • Resolución de problemas • Asignación fechas de recogida y entrega de mercancía. • Gestionar contratación de los Vehículos • Seguimiento de las cargas realizadas en 2023-2 • Realizar gestión, control y validación de documentos • Realizar estrategias de Marketing 					


 UNIVERSIDAD
ANTONIO NARIÑO

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador, Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo define.

ESCALA DE CALIFICACION	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue las instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades.				X	

Calle 58 a bis No. 37 - 94 Sede Federmán
 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 123 060
 Línea en Bogotá: 315 2980
 www.uan.edu.co


 UNIVERSIDAD
 ANTONIO NARIÑO

COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTES

a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES 1. Responsabilidad 2. Autonomía	CONOCIMIENTOS 1. Logísticas 2. Negociación			
b) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES 1. 2.	CONOCIMIENTOS 1. 2.			
c) Indique los campos de conocimientos que deben mejorar en el estudiante	1. 2. 3.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente	OBSERVACIONES Buen desempeño

Nombre Tutor: CHRISTIAN PALACIOS

Cargo: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Nombre de la organización: GLOBAL PREMIUM LOGISTICS S.A.S.

Firma



Fecha

09/11/23