

Apoyo Operativo a los Customer Services en la Agencia de Práctica

TIBA Group Colombia

Por:

Yonathan Arley Muñoz Arbeláez

Cooperador:

Carlos Andrés Torres

Asesor:

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas, Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2022 2

Tabla de Contenido

Glosario.....	5
Resumen Ejecutivo.....	7
Introducción.....	8
1. Antecedentes.....	9
2. Empresa Objeto de Prácticas.....	10
2.1 Objeto Social.....	10
2.2 Misión.....	11
2.3 Visión.....	10
2.3 Valores Corporativos.....	10
2.4 Objetivos Estratégicos.....	11
2.5 Rol Comercial.....	11
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	12
3.1 Cargo Desempeñado.....	12
3.2 Perfil del Cargo.....	12
3.3 Objetivo del Cargo.....	12
3.4 Funciones para Realizar.....	12
3.5 Relación con otros Cargos.....	13
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.....	13
3.7 Condiciones de Trabajo.....	13
3.8 Entrenamiento.....	14
3.9 Competencias.....	14
3.10 Responsabilidades.....	14

3.11 Deberes.....	15
3.12 Riesgos del Cargo.....	15
4. Características de la Prácticas.....	15
4.1 Justificación.....	15
4.2 Objetivo General.....	17
4.3 Objetivos Específicos.....	17
5. Informe Ejecutivo.....	17
5.1 Shipping Instrucción.....	17
5.2 Tracking.....	22
5.3 Notificación de Reserva.....	22
5.4 Solicitud de Modificación OV.....	23
5.5 HAWB.....	24
5.6 HBL.....	27
5.7 Pre alertas.....	28
5.8 Zarpe.....	28
5.9 Propuesta de Valor.....	29
6. Aportes a Mí Formación Profesional.....	30
7. Aporte a Mí Formación Personal.....	31
8. Conclusiones.....	32
10. Webgrafía.....	31
11. Anexos.....	32

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Logo.....	12
Ilustración 2. Organigrama.....	13
Ilustración 3. Shipping Instruction	18
Ilustración 4 shipping Instruccion	19
Ilustración 5 Shipping instrucción.....	20
Ilustración 6 Tracking Aereo	21
Ilustración 7 Notificación de reserva.....	22
Ilustración 8 Solicitud y modificacion de OV	23
Ilustración 9 HAWB.....	24
Ilustración 10 Operador logistico	32
Ilustración 11 Soluciones logisticas	32
Ilustración 12 BEMEL A TIBA	33
Ilustración 13 Consolidacion.....	33

Glosario

Descargue Directo: Es entrega en lugar de arribo, esto quiere decir que la carga se descarga en la bodega que el cliente solicita en el contrato.

DTA: Transito nacional.

ETA: (Estimated Time of Arrival) Día estimado que llega la carga al puerto del destino.

ETD: (Estimated Time of Departure) Día estimado que la carga sale del puerto origen.

Factura Comercial: Es donde el cliente informa las unidades que se van a transportar con su valor comercial.

FCL: (Full Container Load), Es un contenedor completo.

HB L: (Bill of Lading) Documento legal marítimo de transporte de la carga, contiene; Fechas/Cantidades/Unidades/Descripción de la carga/Contenedores.

Incoterms: Contrato en el cual se va a negociar la logística de la mercancía.

LCL: (Less Container Load), Contenedor compartido, en un envío LCL, la carga viaja compartiendo espacio con otras cargas

MBL: Máster Bill of Lading, es un contrato de transporte marítimo expedido y firmado por el transportista de una carga marítima.

Shipper: Persona encargada de preparar adecuadamente las mercancías

que van a ser enviadas, donde se va a verificar toda la documentación, obtener los permisos necesarios y verificar los requerimientos de aduanas para el puerto, tanto el de origen como el de destino.

Vessel: Es la motonave, en la cual viaja la mercancía.

Resumen Ejecutivo

Informe práctica donde se relacionó las diferentes actividades, experiencias y responsabilidades que son realizadas durante mi día a día como aprendiz de la empresa TIBA, y que debo lograr ciertas responsabilidades para cumplir mis tareas del día, mostrando mi gran experiencia y aprendizaje.

Se presentan las diferentes responsabilidades que conlleva trabajar como aprendiz en esta empresa, aportando y generando ideas en las cuales se puede llegar a una eficiencia útil para la compañía, la cual requiere de mucha agilidad y de una persona con características proactiva, donde se enumeran muchas de las funciones que se deben hacer día a día, que deben ser cumplidas al finalizar la semana

Se cuenta la formación que he llevado como practicante en estos meses y la experiencia que he obtenido gracias a esta empresa, donde he tenido un crecimiento personal y profesional que queda marcado en mi vida como una de las mejores experiencias que este proceso pudo dejar

Introducción

Experiencia y enseñanzas que se le brinda a los estudiantes para que puedan aplicar sus conocimientos en empresas relacionadas con lo que se está formando académicamente, con objetivos de que el estudiante pueda adquirir habilidades y competencias que puedan aportar a través de los días en las empresas.

Es un proceso donde el estudiante pueda tener claridad de lo profesional acorde a su formación académica, donde en los 6 meses que tenemos como practicantes los podamos aprovechar de la mejor forma, disfrutando y aprendiendo del proceso que es sumamente importante, aportando a obtener más conocimiento e igualmente ayuda a la empresa en sus actividades.

Por medio de este informe, podemos dar a conocer el tema empresarial y todo lo que abarca la empresa TIBA, con sus objetivos, misión y visión, donde vamos a describir cada una de las funciones durante este periodo de prácticas, comentando también mi perfil y los objetivos que debo lograr estando en esta empresa, donde es fundamental las habilidades desarrolladas para culminar de forma exitosa cada proceso, creando estrategias que a la empresa le puedan aportar y que en realidad puedan ver la relevancia de nuestro proceso.

Es satisfactorio poder vivir todo el proceso y la gran importancia que esto trae a nuestra vida personal y académica, en este camino empresarial me permitió aplicar mis conocimientos obtenidos en la universidad poder aplicarnos en la empresa TIBA y tener un mayor aprendizaje.

1. Antecedentes

Fundada en 1975, en la actualidad, como operador logístico ponemos a disposición más de 50 oficinas en 4 continentes y cerca de 1.000 profesionales dando soluciones especializadas y adaptadas a las necesidades de los clientes de cada sector industrial.

Atendemos y participamos en las distintas fases y elementos de la cadena de suministro.

Desde la recogida en origen hasta la recepción en destino, pasando por los trámites aduaneros, el envío mediante transporte marítimo, aéreo y terrestre, el almacenaje y la distribución.

Como expertos en comercio internacional, su empresa se podrá centrar en aquello que supone su verdadero negocio, dejando las complejidades de la logística y el transporte internacional para sus importaciones y exportaciones en manos de expertos.

Contacte con cualquiera de nuestras oficinas y le atenderá nuestro personal especializado en logística y transporte internacional.

En el año 2021 TIBA, compro la empresa BEMEL, la cual, desde el año pasado, hasta el año presente (2022) estamos logrando hacer el cambio satisfactoriamente, para tener un cambio completo en agosto del 2022 y ser solamente una sola compañía (TIBA), en la cual estamos ubicados en la mayoría de países, con grandes sedes y con un numero de compañeros que superan más de 2000 personas.

2. Empresa Objeto de Prácticas

2.1 Objeto Social

Constituye su objeto social en el ejercicio de operaciones de tráfico portuario, incluido el almacenaje, custodia, transporte, y cualquier clase de manipulación de mercancías en recintos portuarios o fuera de ellos, y almacenaje de mercancías diversas, además de la actuación como intermediario en el transporte de mercancías.

2.2 Misión

Facilitar soluciones logísticas basadas en la excelencia operacional e informativa a través de nuestro talento humano, enfocados siempre al cliente y aliados estratégicos, innovando con herramientas tecnológicas vanguardistas.

2.3 Visión

Hacer del mundo de la logística una experiencia conmovedora.

2.4 Valores Corporativos

Compromiso: Vivimos nuestro trabajo con pasión, intentando siempre exceder las expectativas de nuestros clientes.

Lealtad: Actuamos siempre fieles a la empresa y a nuestros colaboradores.

Honestidad: Defendemos la verdad y la coherencia con nuestro equipo de trabajo, clientes y socios comerciales, siguiendo el código ético de TIBA.

Respeto: Nos comportamos con respeto y humildad para garantizar día a día un excelente Ambiente en el trabajo.

Solidaridad: Entendemos que cada uno de nosotros suma distintos conocimientos y que solo colaborando y ayudándonos lograremos los objetivos.

Sostenibilidad: Mantenemos el equilibrio de la organización a través de un

modelo económico sostenible y socialmente responsable.

2.5 Objetivos Estratégicos

Adaptar nuestros procesos estandarizados y automatizados a las necesidades de su empresa trabajando en conjunto para proponer la operación de comercio exterior óptima y la integración de sistemas de información (Proveedor-Cliente-Nova Services-Agente de Aduana- Cliente Final) con el fin de cumplir con los requisitos tributarios, cambiarios y aduaneros del régimen y la conectividad efectiva con la cadena logística

2.6 Rol Comercial

Agenciamiento de carga internacional.

Son especialistas en transporte marítimo, transporte aéreo y terrestre, aduanas, logística y almacenaje, carga de proyectos, transporte de líquidos a granel, entre otros.

Tienen a su disposición más de 50 oficinas en 4 continentes y más de 1000 profesionales, brindando soluciones logísticas especializadas para cada industria: aeroespacial, automoción, perecederos y bebidas, logística hotelera, industria farmacéutica, energías renovables, retail, entre otra.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 1.Logo

TIBA S.A.S

NIT: 900752441-6



Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante en el área del servicio al cliente

3.2 Perfil del Cargo

Persona proactiva que pueda servir de manera ágil y preciso los procesos requeridos, brindando un buen servicio y compañerismo, manejando de manera rápida las herramientas ofimáticas, con un buen inglés y conocimientos en el comercio exterior

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyo a los del servicio al cliente en los procesos operativos

3.4 Funciones para Realizar

Shipping Instructions

Notificación de reserva

Solicitud y aprobación de documentos

Pre alerta

Zarpe

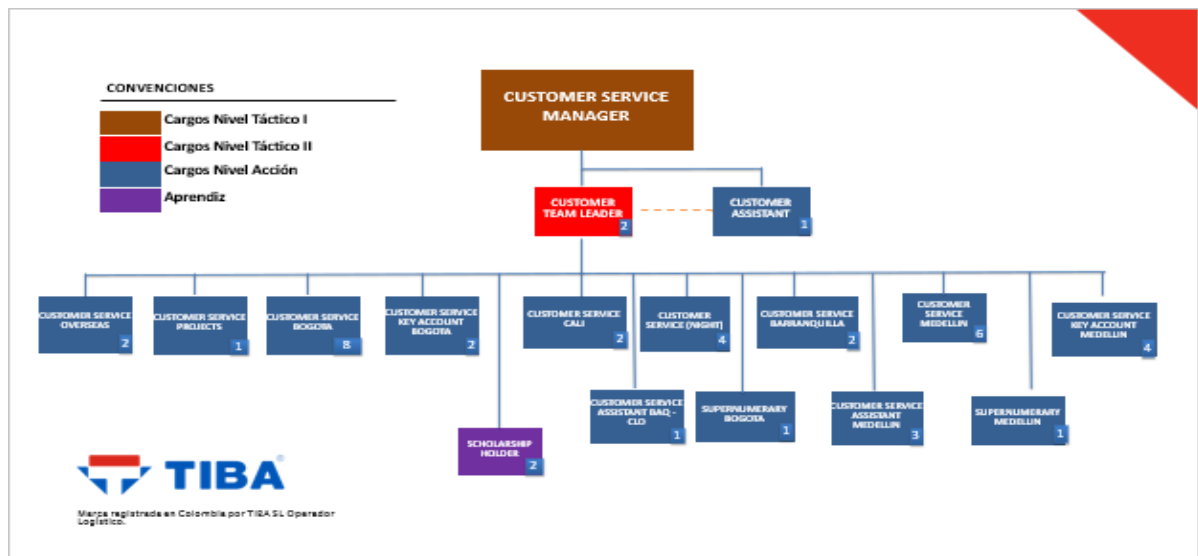
Status

Posición y operación

Reportes diarios

3.5 Relación con otros Cargos

Ilustración 2. Organigrama



Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Forward: Sistema usado por el área comercial en el cual se registran los datos para generar órdenes de venta y realizar operaciones y posiciones

Trace: Se utiliza en el área del servicio al cliente para realizar procesos de importación, exportación, DTA Y OTM

SEC: Se registran datos de los clientes

3.7 Condiciones de Trabajo

Trabajo de lunes a viernes, en un horario de 7:30am hasta las 5:30 con una hora y media de almuerzo, con un pago del salario mínimo, más auxilio de transporte

3.8 Entrenamiento

La primera semana fue de ver los procesos de mis compañeros y en la segunda semana ya me tocaba realizar todo tipo de procesos con apoyo de mis compañeros, cada día toca registrar las actividades realizadas en el día

Santiago Cortez: (Asesor al cliente) Me explico todo el tema de la plataforma trace, a generar todos los procesos con sus requerimientos

Jhonatan Noreña: (Auxiliar del servicio al cliente) Explicación de posiciones y operaciones

Maryi Cubidos: (Asesora al cliente) Explicación del tema aéreo y de los zarpes completos

Paula Márquez: (Coordinadora) Teoría de todos los procesos de exportación e importación

Ximena Torres: (Asesora al cliente): Explicación de las grillas y los agentes y OTM

3.9 Competencias

Manejo trace

Manejo Forward

Manejo Excel

Inglés

3.10 Responsabilidades

Shipping Instructions

Notificación de reserva

Solicitud y aprobación de documentos

Pre alerta

Zarpe

Status

Posición y operación

Reportes diarios

Mandar reportes de OV a nuestro jefe (Carlos)

3.11 Deberes

Mandar informe de OV

Posiciones y Operaciones

Reportes de las actividades realizadas

3.12 Riesgos del Cargo

En el cargo hay varios riesgos, pero los más principales de poner datos malos a la hora de hacer procesos operativos en trace, donde podemos tener sanciones y multas.

4. Características de la Prácticas

4.1 Justificación

El proceso de las prácticas empresariales es importante en el proceso de formación empresarial en las personas, para poder desarrollar habilidades y generar estrategias para ir generando un vínculo con lo empresarial y académico, donde en verdad se va a ver reflejado lo que se aprendió en la universidad, y si en verdad aplicamos esos conocimientos a la hora de realizar operaciones empresariales, ejecutando de una manera práctica todos los conceptos teóricos que fueron enseñados en la carrera, el proceso académico es fundamental, tener

aprendizaje en muchas clases, logra generar que en la empresa mayor práctica donde se ve reflejado todo ese aprendizaje, en dicha compañía (TIBA) se complementa aplicar la mayoría de cosas aprendidas, en dicha empresa se pudo ver todo ese conocimiento y fortalecerlo aprendiendo nuevas cosas.

Este es el momento primordial para un practicante de darse cuenta el nuevo mundo que va aprender y en lo que se va a especializar, lo cual es enriquecedor, donde cada día estoy obteniendo nuevos conocimientos por parte de mis compañeros en diferentes temas, favoreciendo a la empresa y a mi aprendizaje, impactando de una manera positiva.

Es primordial y satisfactorio saber que se está dando un poco del conocimiento a una empresa que en realidad si necesita la experiencia, desde el primer día y saber que esa empresa en verdad necesitaba una persona proactiva y que genere grandes habilidades para realizar sus procesos y darle ese valor agregado que necesitaban y regalarle una experiencia única a mi vida personal, aprendiendo más sobre la profesión y entrando al verdadero mundo laboral, pasando de lo teórico a la práctica, donde en realidad se ve esas habilidades que tenemos como negociadores internacionales y los frutos de esos 5 años que tuvimos que pasar para poder lograr las metas propuestas desde que entramos a la universidad.

Por el tema empresarial, TIBA me ha demostrado que están contentos con mi proceso, que quedan satisfechos con las tareas logradas, donde cada día quise demostrar que si puedo lograr lo propuesto por ellos, generando procesos más de lo normal que se debían hacer por día, para ellos contar con practicantes activos y que puedan conectarse de manera rápida y ágil a la empresa es primordial, gracias a este aprendizaje quedo con muchas competencias y mi perfil

fortalecido, donde voy a subir mi competencia laboral.

Donde ahora soy un beneficio para la empresa, donde crearon e hicieron un buen trabajo con la formación de mi perfil, donde en un futuro soy un trabajador potencial e importante, en estos momentos puedo decir que estoy capacitado para ser un empleado vinculado y ser parte de esta gran empresa

4.2 Objetivo General

Describir la asistencia operativa suministrada en el área de servicio al cliente.

4.3 Objetivos Específicos

Generar Shipping Instrucción

Revisar OV

Generar reservas a los clientes

Aceptación HBL y colocación original

Generar solicitudes de aprobación, acá le enviamos el HBL draft para que el cliente apruebe.

Realizar Pre alertas.


5. Informe Ejecutivo

5.1 Shipping Instrucción

Documento el cual es enviado a los agentes de las navieras para realizar el proceso de logística, como podemos ver en las imágenes es una importación aérea, en este caso se deben realizar de urgencia porque son cargas de tránsito ligero, nosotros como auxiliares debemos revisar que todo coincida con los datos de la naviera, cliente, proveedores y las tarifas adecuadas, después de pasar este proceso, generamos la Shipping Instrucción en Trace y se la enviamos a los

agentes para que la terminen de revisar y poder hacer la facturación y la logística.

Ilustración 3. Shipping Instruction

		SHIPPING INSTRUCTIONS	
		Orden de Venta	2022070012
		PROPOSAL /PO#	484A178 / 485A165
DATE	08/07/2022		
AGENT	APEX INTERNATIONAL INC (CARGAS ROSEN CHINA NIT: 010601036772 ADDRESS: 7F, Toyokuni Bldg, 2-4-6, Shiba-daimon, Minato-ku, PHONE: 81-3-5408-3588		
EMAIL AGENT	joe@apexintl.co.jp		
SHIPPER			
SHIPPER	HONDA MOTOR CO, LTD NO 1-1 MINAMI - AOYAMA 2 - CHOME MINATO-KU, TOKIO 107-8556, JAPAN Chiharu_Sakunami@hondatrading.net 03-6847-5906 - MOBILE:070-1586-2644		
INSTRUCTION * MAWB			
CONSIGNEE	Benavides Melo S A S NIT:800248701 -2 ADDRESS:TRANSVERSAL 93 #51 - 98 BODEGA 45 PARQUE EMPRESARIAL PUERTA DEL SOL BOGOTA-COLOMBIA PHONE:571 4291800 ACI CODE:592		
COST RATE	20,70	VALIDITY RATE	July/8/2022
VALITY RATE UP TO JULY 8 ORIGEN: NARITA DESTINO: CLO NRT-CLO **CARRIER: 4X A/F 100KGS +JPY 2800/KGS + FUEL JPY 120/KGS + AMS JPY 1500/AWB SUBJECT TO GRI/PSS/UPDATE SURCHARGE NGO-NRT-LAX-MIA-CLO T/T :2weeks OR AROUND VALIDITY 1 WEEK Tarifa neta JPY 3000/KGS (USD 20,70kg) FSC JPY120/KGS (USD 0,89 kg) AMS JPY 1500/AWB (USD 11,09) GASTOS FCA JAPON DOC FEE: USD 25/HAWB AMS: USD 20/HAWB PROFIT AGENTE: USD 50 x hawb			

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

Ilustración 4 Shipping Instruccion



SHIPPING INSTRUCTIONS

Orden de Venta 2022070012
 PROPOSAL /PO# 484A178 / 485A165

<i>PLEASE ISSUE THE DOCUMENT AS AGREED</i>			
ORIGIN	NARITA	DESTINATION	ALFONSO BONELLA ARAGON ARPT
INSTRUCTION * HAWB			
CONSIGNEE			
SELLING RATE	22,10	VALIDITY RATE	July/8/2022
VALITY RATE UP TO JULY 8 ORIGEN: NARITA DESTINO: CLO NRT-CLO **CARRIER: 4X A/F 100KGS +JPY 2800/KGS + FUEL JPY 120/KGS + AMS JPY 1500/AWB SUBJECT TO GRI/PSS/UPDATE SURCHARGE NGO-NRT-LAX-MIA-CLO T/T :2weeks OR AROUND VALIDITY 1 WEEK Tarifa neta JPY 3000/KGS (USD 20,70kg) FSC JPY120/KGS (USD 0,89 kg) AMS JPY 1500/AWB (USD 11,09) GASTOS FCA JAPON DOC FEE: USD 25/HAWB AMS: USD 20/HAWB PROFIT AGENTE: USD 50 x hawb			
<i>PLEASE ISSUE THE DOCUMENT AS AGREED</i>			
ORIGIN	NARITA	DESTINATION	ALFONSO BONELLA ARAGON ARPT
***** ANY CHANGE OR DIFERENCE IN NET RATES HEREBY CONSIGNED MUST BE NITIFIED BEFORE BOOK OTHERWISE THE NET RATES INFORMED ON THIS SHIPPING INSTRUCTION MUST APPLY *****			

Ilustración 5 Shipping Instruccion



SHIPPING INSTRUCTIONS

Orden de Venta 2022070012
 PROPOSAL /PO# 484A178 / 485A165

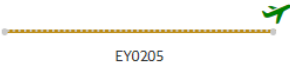
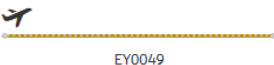

CARGO DETAILS									
CARGO TYPE	SUELTA	INCOTERM	FCA						
MEASUREMENTS		SHIPMENT MODE	Air Import						
ORIGIN	NARITA	DESTINATION	ALFONSO BONELLA ARAGON ARPT						
CARRIER	TAMPA CARGO S.A.S		OVERSIZE <input type="checkbox"/>						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITY</th> <th>WEIGHT</th> <th>VOLUME</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>31,00</td> <td>124,20</td> <td>2,94</td> </tr> </tbody> </table>				QUANTITY	WEIGHT	VOLUME	31,00	124,20	2,94
QUANTITY	WEIGHT	VOLUME							
31,00	124,20	2,94							
MAWB/HAWB DESCRIPTION OF GOODS									
HS Code / NCM Code	CARGO DETAIL	IMO	UN CODE						
000	SPARE PARTS FOR HONDA PRODUCTS/ACCESORIES	-							
OTHER INSTRUCTIONS / COMMENTS									
<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>									

Cordialmente
 MAYELI MONTOYA ZABALA
 asesorclien.clo1@bemel.com.co
Bemel S.A.S
 Transversal 93 N0 51-98 Bodega 46
 Parque Empresarial Puerta del Sol
 Ph: 57 (1) 4291800
 Fx: 57 (1) 4291801
 Bogotá Colombia

5.2 Tracking

Acá podemos ver la salida y llegada de la mercancía aérea, este paso es muy importante para llenar la información en ``Notificación de reserva`` que se le envía al cliente para que este enterado de su mercancía

Ilustración 6 Tracking Aéreo


ORG: Mumbai (BOM) DEST: Bogota (BOC)	AWB : 607-26936125 : In-Transit	Weight: 1630.9 KG Volume: 20.21 MC Pieces: 12
Departure 05:03 Mumbai (BOM) 08 JUL 2022	 EY0205	Arrival 06:25 + 0 Abu Dhabi (AUH) 08 JUL 2022 Weight 1630.90/1630.9 KG Volume 20.21/20.21 MC Pieces 12/12 Shipment received from flight
Departure 03:15 Abu Dhabi (AUH) 10 JUL 2022	 EY0049	Arrival 08:30 + 0 Barcelona (BCN) 10 JUL 2022 Weight 1630.90/1630.9 KG Volume 20.21/20.21 MC Pieces 12/12 Shipment Planned
Departure Barcelona (BCN) 14 JUL 2022	 AV0001	Arrival Bogota (BOC) Weight 1630.90/1630.9 KG Volume 20.21/20.21 MC Pieces 12/12 On Hold

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

5.3 Notificación de Reserva

Hora de salida y hora de llegada de la mercancía, uno de los pasos que tiene trace para poder enviar la información al cliente, en este paso hay una opción que se llama Cutt Off, que es el tiempo estimado que el cliente tiene para enviarnos todos los detalles de la mercancía

Ilustración 7 Notificación de reserva



The screenshot shows a web interface for tracking dates. At the top, there is a dark blue header with the text 'Traza de Fechas'. Below this is a button labeled 'RECALCULO FECHAS'. The main content is a table with three columns: 'Evento', 'Tipo de fecha', and 'Fecha del Evento'. The table contains 13 rows of data, each starting with a pencil icon in the first column. The 'Fecha del Evento' column only has a value for the 'Creación' event.

Evento	Tipo de fecha	Fecha del Evento
Fecha De Recogida	Confirmada	
Entrega Proveedor	Confirmada	
Entrega Proveedor	Estimada	
Contacto Proveedor	Confirmada	
Compromiso Proveedor	Confirmada	
FECHA WH	Confirmada	
Creación	Confirmada	08/07/2022 07:47:36
Envío	Confirmada	
Cut Off	Estimada	
Arribo	Estimada	
Salida	Estimada	

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

5.4 Solicitud Modificación de OV

En este paso lo hacemos cuando se envió una Shipping Instrucción y el agente pide cambiar datos que son fundamentales, nos envían las instrucciones adecuadas y nosotros las pasamos por trace a los comerciales para que realicen los cambios pertinentes

Ilustración 8 Solicitud y modificación de OV

ORDEN DE VENTA APROBACIÓN Y RECHAZO **SOLICITUD DE MODIFICACIÓN** STATUS CONDICIÓN DE NEGOCIACIÓN

Solicitud modificación orden de venta

ACEPTAR CANCELAR

Identificación Orden de Venta

Buscar Nro. ID Orden de Venta (*)
4022060281 x BUSCAR MODIFICAR DATOS DE LA ÓRDEN DE VENTA BUSCAR

Fecha Orden de Venta	Cliente / Consignee	Proposal PO	Agente	Origen	Destino	Buque
08/06/2022	HILOS & SUMINISTROS LTDA.	YY2214	ETERNITY INTL. FREIGHT FORWARDER (SHENZHEN) LTD.XIAMEN BRANQ	NINGBO	BUENAVENTURA	HENG HUI 6 007E

Detalle de Modificaciones

Cambios a Solicitar (*)
Agradezco actualización final de [GW](#), relaciono datos y adjunto [BI](#), final:
Fecha de zarpe real: 03/07
Naviera: [BURBGREEN](#)

Cerrado No requiere Modificación

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

5.5 HAWB

La HAWB es el documento que le enviamos a los clientes con todos los datos de la mercancía y la transportadora, con cada detalle y sus contenedores si este lo requiere, una HAWB se hace en los casos aéreos.

Ilustración 9 HAWB

NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY

Fix the lines here

HAWB No. 021637

Shipper's Name and Address BAJAJ AUTO LIMITED MUMBAI-PUNE ROAD, AKURDI, PUNE-411035, INDIA CIN L65993PN2007PLC130076 GSTIN: 27AADCB2923M1ZL	Shippers Account Number 607 RMH 2693 6136	Not Negotiable House Air Waybill Issued by 	021637	CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER GRUPO UMA SAS NIT 901.261.048-0, CRA 43A # 5A-113, MEDELLIN COLOMBIA, TRASLADO DEPOSITO ADUANERO ALMAVIVA, S.A., CARRERA 47 N 12A-14 BOGOTA D.C. COLOMBIA. Issuing Carrier's Agent Name and City LINKS FORWARDERS PVT. LTD. MUMBAI Tel. No. MUMBAI/118591 14-3-3714	
Consignee's Name and Address GRUPO UMA SAS NIT 901.261.048-0, CRA 43A # 5A-113, MEDELLIN COLOMBIA, TRASLADO DEPOSITO ADUANERO ALMAVIVA, S.A., CARRERA 47 N 12A-14 BOGOTA D.C. COLOMBIA.		LINKS FORWARDERS PVT. LTD. MUMBAI Tel. No. MUMBAI/118591 14-3-3714			
Director of First Carrier and Requested Routing MUMBAI AIRPORT		Accounting Information FREIGHT COLLECT NOTIFY: GRUPO UMA S A S NIT 901.261.048-0 CRA 43 A # 5A - 113 MEDELLIN COLOMBIA			
To by MUMBAI AIRPORT		Currency INR			
BOG Airport Destination		Declared Value for Carriage NVD Declared Value for Customs NCV			
XXX MARKS&NOS: GRUPO UMA S A S NIT 901.261.048-0 CRA 43 A # 5A - 113, TO NORTE P 4 ED ONE PLAZA MEDELLIN COLOMBIA CASE NOS: 5321232-L-1/0001 TO 0003 & 05001 TO 05004 CASE NOS: 5321301-L-1/0001 TO 0004 & 05001 TO 05002					
PLEASE INFORM CONSIGNEE IMMEDIATELY ON ARRIVAL OF CARGO					
No. of Pieces RCP	Gross Weight	Commodity Ref. No.	Weight	Charge	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)
13	984.600 K/Q		Vol. Wt. 1981.0	AS AGREED	SPARE PARTS FOR BAJAJ VEHICLES (UNDER DUTY DRAW BACK SCHEME)
NOTIFY 2: BEHEL S.A.S. - COTIQUO, AC1592 NIT 800.246.701-2 TRANSVERSAL 93 NO. 51-98 EDIFICIO PRANA 26 OFICINA 401 PARQUE EMPRESARIAL PUERTA DEL SOL BOGOTA D.C. COLOMBIA PH: (57-1) 4291800 DTMS.: In Cma 5=1330/15x120,2=113x62x76,1=64x252x39,1=65x50x26,3=110x61x40,1=52x50x30					
13	984.600			AS AGREED	
Prepaid		Weight Charge		Collect	
				AS AGREED	
Valuation Charge					
AS AGREED					
Tax					
AS AGREED					
Total Other Charges Due Agent					
AS AGREED					
Total Other Charges Due Carrier					
AS AGREED					
AS AGREED					
AS AGREED					
Currency Conversion Rates					
CC Charges in Dest. Currency					
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.					
LINKS FORWARDERS PVT. LTD. / BAJAJ AUTO LTD 06-Jul-2022 Executed on (date) at (city)					

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

5.6 HBL

Este documento es el mismo del aéreo, pero marítimo, podemos ver que se le agregaron contenedores, los datos de nuestros clientes y los detalles de la carga, este documento es importante enviárselo al cliente para que pueda verificar cada detalle del documento.

5.7 Pre alerta

Este paso lo realizamos por trace, llenamos detalles de la carga al sistema, con su traza de fechas, para que quede constancia en la plataforma que se realizaron cada paso

5.8 Zarpe

En el zarpe notificamos al cliente que su carga ya está cargada en el sistema, con todos sus documentos necesario y que está lista para presentar en puerto y hacer un buen zarpe de la mercancía, notificando a nuestro cliente la salida real, desde puerto origen, hasta el puerto destino.

Donde se incluyen fechas, detalles de la carga, peso, volumen, metros cúbicos, cantidades, información de proveedor, cliente y courier que es el transportador, número del HBL/MBL, disposición de la carga , tipo de negociación, contenedores, detalle de la carga, que es lo que van a cargar al contenedor, se sube el tracking y HBL, los cuales se deben enviar al cliente como notificación de que su carga ya tiene un buque y una hora estipulada para hacer la salida, este paso también se le notifica al nacional y al comercial, para que puedan hacer un seguimiento a la carga.

5.9 Propuesta de Valor

En la propuesta de valor se deben generar varias ideas y estrategias las cuales se necesita en la empresa para una eficiencia en los procesos requeridos y tener una solución inmediata a nuestros clientes, generando que nuestros procesos de la mercancía sean más eficientes y

podamos ganar y diferenciarnos por el tiempo de logística.

Una de los más importantes es contratación de más personal pro activo y eficiente, que puedan aportar un gran apoyo a las diferentes áreas que lo requieren (Servicio al cliente), esta área se ve un poco afectado por tanto trabajo que se debe realizar y que no hay tiempo para cumplir con todo en el tiempo estimado, con personal nuevo esta problemática se puede mejorar o desaparecer, generando procesos ágiles y rápidos, sin ningún retraso.

Nuestro sistema debe ser renovado por un sistema más rápido y eficaz, que pueda cumplir con todos los procesos que se hacen semanalmente, donde se puedan realizar las tareas en un menor tiempo, aumentando la velocidad y la cantidad de procesos al día.

Dicho lo anterior es importante resaltar que TRACE es un sistema que es un poco lento y lleno de ventanas las cuales con un nuevo sistema se pueden acabar, mejorando el rendimiento a la logística de la mercancía, con una respuesta optima y rápida a las áreas que conlleva realizar una logística en las mercancías de nuestros clientes.

6. Aportes a Mí Formación Profesional

Una gran contribución a mi carrera profesional y a mi vida laboral, enseñándome y mostrándome el mundo real, donde vemos los negocios internacionales como se manejan mundialmente, donde las prácticas han brindado una gran responsabilidad y disciplina, donde muchas personas depende de mi trabajo y debo garantizar lo mejor en mi puesto de trabajo, demostrando día a día lo aprendido en la universidad, donde los errores, no se pueden ver como eso, si no como una estrategia para llegar a la solución necesaria.

Aprendiendo a trabajar en equipo, generando un ambiente de compañerismo y de equipo de trabajo, donde todas las tareas asignadas conllevan a trabajar con otras áreas y buscar las maneras más eficientes de hacer un proceso en el menor tiempo posible, donde cada departamento de la empresa depende del otro, y se deben conectar todos al mismo ritmo y trabajar de una manera en la cual todos se puedan entender.

Las prácticas mejoraron muchas habilidades con el trabajo en equipo y poder entender las opiniones y estrategias de otros compañeros, enriqueciendo la comunicación y lo social.

7. Aporte a Mí Formación Personal

Las vivencias en estos dos meses son enriquecedoras para mi formación personal, demostrando que soy una persona acta y disciplinada, para tomar cargas que tienen una alta responsabilidad, demostrando que soy capaz con cualquier objetivo o meta propuesta, demostrándome mis habilidades y fortaleciéndolas, teniendo una satisfacción que se logró lo propuesto por la empresa, generando en mis jefes una alta confianza.

Se pudo fomentar el trabajo en equipo, aportando mi opinión y mis ideas a mis compañeros donde las pudieran aplicar y generar un ambiente social, donde se generan ideas y mecanismos donde podamos lograr una actividad más eficaz, donde se ven reflejadas todas las habilidades del equipo y aprender de ellas.

8. Conclusiones

Expresar las vivencias aprendidas, dar mis opiniones y mejores frente a la empresa, donde mi docente y mi persona pueda ver reflejado en este escrito todo el trabajo, y todo el logro que viví para llegar a este punto.

Generar educación a la hora de plasmar mis aprendizajes y toda la mejora que obtuve gracias a las prácticas y poder escribirlas y darme cuenta de todo lo que se ha logrado gracias a este aprendizaje

Poder compartir día a día con mis compañeros y coger aprendizajes de cada uno, donde me enseñan infinidad de cosas que yo puedo mejorar y aplicar a la empresa.

Todos los días, mis compañeros ven un apoyo incondicional en mí, los procesos operativos del servicio al cliente son los más fundamentales en la empresa, es donde se ve reflejado toda la logística que le vamos a brindar a nuestros clientes.

En la universidad se aprende todo lo que estoy viviendo ahora, donde se está viendo reflejado todo ese esfuerzo y sacrificio que se hizo en los trabajos, en las clases y con nuestros maestros, donde me enseñaron la importancia de los negocios internacionales en el mundo

El estudiante tiene con una gran importancia en este gran camino, solo queda agradecimiento con la excelente maestra, pocas personas tienen esa vocación de ser primero personas y luego maestros, donde el estudiante tuvo acompañamiento total en sus prácticas y las clases

9. Recomendaciones

La empresa debe mejorar su sistema Trace, ya que es un poco lento y poco eficaz para las operaciones necesarias, donde se debe optimizar todos los procesos requeridos por el cliente, creando un sistema más veloz.

Se debe buscar nuevo personal, para no llenar de trabajo a las áreas y poder cumplir con lo propuesto semanalmente.

La docente encargada debe buscar la manera de hablar con algunos profesores que brindan materias de la carrera, para generar clases en las cuales los estudiantes conozcan el mundo real de los negocios y no sea solo lo teórico.

La universidad debe buscar la manera de no generar tantas materias de relleno, donde no aporta nada para la vida laboral y personal del estudiante, debe buscar la manera de generar materias enriquecedoras, donde el estudiante tenga claridad sobre su profesión.

Considerar hacer filtros para las prácticas profesionales de acuerdo a las áreas de interés del estudiante, para que, de esta manera, cada uno pueda desempeñarse en el sector que más le resulte llamativo.

10. Webgrafia

Portal Web TIBA Gruop. <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

11. Anexos

OPERADOR LOGÍSTICO, AGENTE DE CARGA Y SERVICIOS ADUANEROS
SOLUCIONES ADAPTADAS A CADA INDUSTRIA

 **LOGÍSTICA**
Especialización en [transporte marítimo](#), [transporte aéreo y terrestre](#), [aduanas](#), [logística](#) y [almacenaje](#), [carga de proyectos](#), transporte de líquidos a granel, entre otros.

 **INTERNACIONAL**
Más de [50 oficinas](#) y cerca de 1.000 profesionales en 4 continentes resolviendo la logística de importación y exportación.

 **PARA SU INDUSTRIA**
Soluciones especializadas para cada industria: [aeroespacial](#), [automoción](#), [perecederos y bebidas](#), [logística hotelera](#), [industria farmacéutica](#), [energías renovables](#), retail, entre otras.

¡Obtenga soluciones logísticas!



Ilustración 10 Operador logístico

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

SOLUCIONES LOGÍSTICAS

 **TRANSPORTE INTERNACIONAL**
Envíe sus mercancías mediante [transporte marítimo](#), [aéreo](#) y [terrestre](#) obteniendo la opción más adaptada a las necesidades de cada operación.

 **LOGÍSTICA**
Disponga de servicios adecuados a su cadena de suministro como [contract logistics](#), [almacenaje](#) y [distribución](#) a través de nuestros propios almacenes.

 **ADUANAS**
Minimice tiempo y costes. Como [agentes de aduanas](#) hemos desarrollado una verdadera especialidad en soluciones que optimizan la parte aduanera y fiscal de sus operaciones.

 **CARGA DE PROYECTOS**
Realice eficientemente sus proyectos de cargas sobredimensionadas. Descubra nuestra experiencia en servicios de [carga de proyectos](#).

Ilustración 11 Soluciones logísticas

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>

 Ahora es 

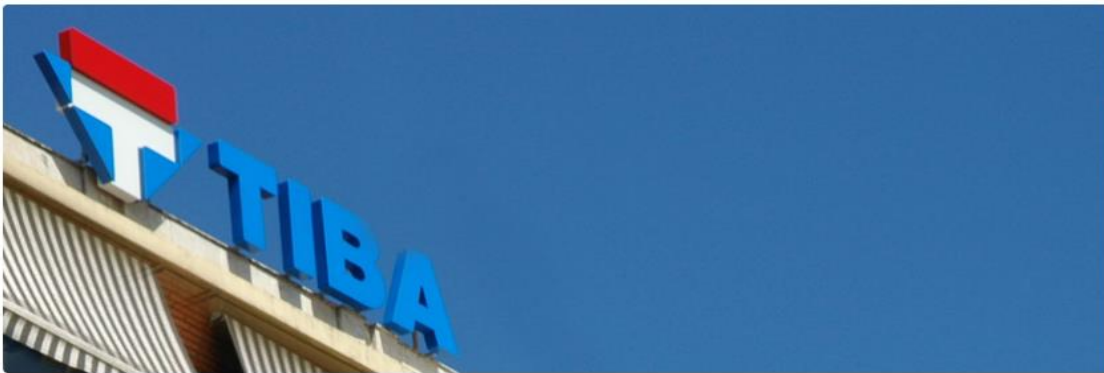


TIBA adquiere oficialmente Bemel
0 Comments / 27 June, 2022

Nuestro CEO Javier Romeu nos cuenta las claves de la adquisición de Bemel y la oficialización de la marca TIBA en Colombia.

Ilustración 12 BEMEL A TIBA

Fuente: <https://www.tibagroup.com/?lang=es>



TIBA consolida su liderazgo como el mayor transitario multinacional español

08/06/2016 / 0 Comentarios / en Notas de prensa

Con una facturación de 164 millones de euros en 2015, TIBA consolida su liderazgo como el mayor transitario multinacional español

- Sus planes de expansión a corto plazo pasan por abrir nuevas delegaciones, con foco principal en Latinoamérica, hasta llegar a alcanzar los 25 países y 50 oficinas en 2020.
- Con una plantilla total de 628 trabajadores, el plan de negocio para 2016 prevé un crecimiento del empleo del 10% en España y del 20% en los restantes 15 países en los que opera actualmente, para terminar el año con 750 trabajadores.
- Empresa familiar integrada en el Grupo Romeu, cumple 41 años de existencia.

Ilustración 13 Consolidación

Fuente: <https://www.tibagroup.com/es/mayor-transitario-espanol>