

**Auxiliar en el Proceso de Exportación y la Gestión Asertiva con la Líneas
Navieras, Agencias de Aduanas, Proveedores y Clientes en
Agropecuaria Bananera SAS**

Por

María Camila Vela Díaz

Cooperadora:

Valentina Argote Hoyos

Docente – Asesora:

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2025 1

Tabla de Contenido

TABLA DE ILUSTRACIONES.....	5
GLOSARIO	7
RESUMEN	9
ABSTRACT.....	10
INTRODUCCIÓN	11
1. ANTECEDENTES	12
2. EMPRESA OBJETIVO DE LA PRÁCTICA.....	13
2.1. OBJETO SOCIAL	13
2.2. MISIÓN.....	14
2.3. VISIÓN	15
2.4. VALORES CORPORATIVOS.....	15
2.5. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	15
2.6. ROL COMERCIAL.....	16
3. AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA	16
3.1. CARGO DESEMPEÑADO	17
3.2. PERFIL DEL CARGO	17
3.3. OBJETIVO DEL CARGO	17
3.4. FUNCIONES PARA REALIZAR	17
3.5. RELACIÓN CON OTROS CARGOS	18
3.6. HERRAMIENTAS Y EQUIPOS PARA LA EJECUCIÓN DEL CARGO	19
3.7. CONDICIONES DE TRABAJO	19

3.8. ENTRENAMIENTO	19
3.9. COMPETENCIAS.....	19
3.10. RESPONSABILIDADES	20
3.11. DEBERES	20
3.12. RIESGOS DEL CARGO	20
4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA.....	21
4.1. JUSTIFICACIÓN	21
4.2. OBJETIVO GENERAL.....	22
4.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	22
5. INFORME EJECUTIVO	23
5. REALIZAR Y ENVIAR LAS INSTRUCCIONES DE EMBARQUE A LOS PROVEEDORES ..	23
5.2 REALIZAR LA RESERVA EN LA NAVIERA.....	24
5.2.1 SEATRADE.....	24
5.2.2 MAERSK.....	25
5.2.3 CMA CGM	27
5.3 ENVIAR LA PROGRAMACIÓN SEMANAL A LA AGENCIA DE ADUANAS.....	30
5.4 ENVIAR LA CARTA DE RESPONSABILIDAD A LA POLICÍA ANTINARCÓTICOS.....	30
5.5 ORGANIZAR LAS POMAS Y LOS MANIFIESTOS DE CARGA.....	31
5.6 HACER LA INVOICE PROFORMA CORRESPONDIENTE DE CADA EMBARQUE.....	33
5.7 HACER EL PACKING LIST DE CADA EMBARQUE	33
5.8 CRUZAR LA INFORMACIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS EN LOS DOCUMENTOS.....	34
5.9 REALIZAR LAS SHIPPING INSTRUCTIONS	35
5.9.1 SEATRADE.....	35

5.9.2 CMA CGM	36
5.10 SOLICITAR LAS FACTURAS	37
5.11 ENVIAR LA RELACIÓN DE EMBARQUE A LA AGENCIA DE ADUANAS	38
5.12 REVISAR Y ENVIAR LA DOCUMENTACIÓN SOLICITADA POR PARTE CLIENTE	39
5.13 REALIZAR LAS LIQUIDACIONES PERTINENTES DE CADA FINCA.....	39
6. PROPUESTA DE VALOR.....	40
6.1. IDENTIFICAR EL PROCESO A MEJORAR	40
6.2. ANALIZAR EL PROCESO - FLUJOGRAMA	41
6.3. REFORMULAR EL PROCESO	42
6.4. REDACTAR EL PLAN DE MEJORA	42
6.5. COMUNICAR EL PLAN DE MEJORA	45
6.6. EJECUTAR EL PLAN DE MEJORA.....	46
6.7. SUPERVISAR EL PLAN DE MEJORA	46
7. APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL	47
8. APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL.....	48
9. CONCLUSIONES	49
10. RECOMENDACIONES.....	51
11. WEBGRAFÍA.....	53

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Logo	15
Ilustración 2. Organigrama	17
Ilustración 3. Instrucciones de embarque	22
Ilustración 4. Plantilla booking Seatrade	24
Ilustración 5. Paso 1. Reservación Maersk	25
Ilustración 6. Paso 2. Reservación Maersk	25
Ilustración 7. Paso 3. Reservación Maersk	26
Ilustración 8. Paso 1. Reservación CMA CGM	27
Ilustración 9. Paso 2. Reservación CMA CGM	27
Ilustración 10. Paso 3. Reservación CMA CGM	28
Ilustración 11. Paso 4. Reservación CMA CGM	28
Ilustración 12. Programación de la semana	29
Ilustración 13. Carta de responsabilidad	30
Ilustración 14. Poma	32
Ilustración 15. Manifiesto de carga	32
Ilustración 16. Invoice Proforma	33
Ilustración 17. Packing List	34
Ilustración 18. Pre BL - Seatrade	35
Ilustración 19. Shipping Instructions CMA - paso 1	36
Ilustración 20. Shipping Instructions CMA - paso 2	36
Ilustración 21. Shipping Instructions CMA - paso 3	37
Ilustración 22. Solicitud de factura	38
Ilustración 23. Relación de embarque	38
Ilustración 24. Liquidación	40

Ilustración 25. Flujograma	41
Ilustración 26. Instrucción de embarque 2	43
Ilustración 27. Invoice proforma 2	44
Ilustración 28. Cuadros CFS - Banaduanas	44
Ilustración 29. Packing List 2	45
Ilustración 30. Trazabilidad	45

Glosario

Al igual que el booking, el BL es expedido por la naviera.

BL: El Bill of Lading (BL) o también conocido como el conocimiento de embarque, es uno de los documentos más importantes en una transacción internacional, ya que es el contrato de transporte entre el expedidor y la naviera.

Booking: El booking, también conocido como reservación de espacio es el primer proceso en la gestión para poder hacer una importación o una exportación por medio marítimo. Este documento se emite cuando se llega a un acuerdo con la compañía naviera o un agente de carga internacional, sobre el servicio de transporte marítimo.

Consignee: El consignee o consignatario es el dueño de la mercancía y el cual tiene permitido retirar la mercancía en el punto de destino. Por esta razón, la información del consignee es la que aparece en el BL.

Estibador: Trabajador portuario que se ocupa de la carga, descarga y gestión de las actividades de transporte marítimo.

Flete Falso: El flete falso es un movimiento operacional de transporte en el cual no se está ocupando en su totalidad la capacidad del transporte.

FOB: Free On Board (FOB) también conocido como libre a bordo, es un término internacional el cual ayuda a determinar la responsabilidad tanto de costos, riesgos y la propiedad de los bienes del vendedor como del comprador.

Invoice Proforma: También conocida como la factura proforma, es un borrador de la factura final.

Liquidación de Embarque: La liquidación de embarque es el documento que se le envía a los productores, esto, con el fin de mostrar el cálculo que se hace entre el valor a enviar por embarque, y los descuentos que se hace por el mismo, para que así, los productores manden la factura de cada embarque.

Notify: El notify es la persona a la cual se le dará aviso de cuando la mercancía llegue al puerto de destino. Normalmente el consignee es la misma persona que toma el rol de notify, pero no tiene que ser obligatorio.

Packing List: El Packing List o lista de empaque, es una lista donde incluye toda la mercancía a exportar o importar, además de adjuntar datos importantes de la mercancía como peso, paquete, origen de la mercancía, y tipo, entre otros datos. Este documento es importante a la hora de hacer los trámites aduaneros.

Pomas: La poma viene consigo con el manifiesto de carga, ya que contiene la información del manifiesto, pero de manera resumida. En este documento se encuentra el tipo de fruta, total de cajas despechadas, la finca de origen, el buque de la carga y observaciones a tener en cuenta.

Shipper: También conocido como el expedidor o cargador, es la figura encargada de realizar el envío de la mercancía.

Resumen

En el presente informe relata la importancia que tienen las prácticas empresariales para los estudiantes, para las universidades y para las empresas que adquieren la responsabilidad de guiar a los aprendices al primer desarrollo práctico de la carrera y de su vida como profesional. Se mostrará el impacto que esta relación genera para todo los involucrados y como por medio esta relación de B2B se generan beneficios para todas partes.

A lo largo de este documento, se expondrán detalladamente los procedimientos implementados en la empresa Agroban S.A.S., dedicada a la comercialización de fruta, específicamente banano y plátano. El enfoque principal está dirigido al área de exportaciones, resaltando la importancia de cada etapa del proceso y la documentación requerida para la correcta ejecución de cada embarque.

Concluyendo con el informe, se establece que la permanencia en un puesto de trabajo el cual se caracteriza por tener tareas monótonas y continuas, hacen posible la búsqueda proactiva de la reforma de los procesos. Por esto, la construcción de nuevas bases para la creación de los documentos es necesaria para la optimización, la reducción de errores y la disminución del tiempo de ejecución de las labores.

Abstract

This report explores the importance of business internships for students, universities, and the companies responsible for guiding apprentices through their first practical development in their careers and professional lives. It will demonstrate the impact this relationship generates for everyone involved and how this B2B relationship generates benefits for all parties.

Throughout this document, the procedures implemented at Agroban S.A.S., a company dedicated to the marketing of fruit, specifically bananas and plantains, will be detailed. The main focus is on the export sector, highlighting the importance of each stage of the process and the documentation required for the proper execution of each shipment.

Concluding the report, it establishes that permanence in a job characterized by monotonous and continuous tasks makes it possible to proactively seek process reform. For this reason, building new bases for document creation is necessary for optimization, error reduction, and shorter execution times.

Introducción

En el presente informe se evidencia las actividades hechas en las prácticas empresariales, las cuales tuvieron desarrollo en la empresa Agroban S.A.S. En la construcción del proceso de prácticas se mostraron tareas las cuales representan una oportunidad y un fortalecimiento en el ámbito tanto laboral como profesional.

Para la construcción del informe, se recopilaron datos e información tanto de la empresa como de las actividades correspondientes al área de exportación, esta información se sacó gracias a diferentes fuentes, que en este caso sería el personal de las diferentes áreas de la empresa. Al tener mayor comprensión y análisis de diferentes documentos y notas de las actividades correspondientes a la exportación, se pudo identificar aspectos claves para establecer la propuesta de valor para la empresa. Esta metodología de trabajo descriptivo se hizo con el fin de abordar con mayor exactitud las problemáticas encontradas en la empresa, y con mayor enfoque en el área de exportaciones.

El proyecto quedo organizado con base a las necesidades encontradas en todo el proceso de prácticas y el cual pretende mejorar y optimizar los procesos necesarios para la exportación. En estos procesos se encuentra el diligenciamiento adecuado de los documentos para las embarcaciones, los cuadros y demás datos que se deben tener en cuentas para la solicitud de otros documentos y para el procedimiento adecuado de la exportación. Para la propuesta de valor se abarco un total de cinco plantillas, las cuales se extrajeron, se mejoraron y se pusieron en un mismo libro para así poder facilitar y optimizar el tiempo de diligenciamiento.

Este informe se hizo gracias al acompañamiento continuo tanto del profesor de prácticas como también del cooperador de la empresa. También es resultado de las enseñanzas continuas por partes de los docentes a cargo del todo el proceso de formación de la carrera y todas las personas que me acompañaron y guiaron en mi ámbito tanto laboral como personal.

1. Antecedentes

Agropecuarias Bananeras S.A.S. (Agroban), es una sociedad por acciones simplificada la cual dio inicio a sus operaciones el 13 de enero de **1998**, tras su registro en la Cámara de Comercio de Urabá, Colombia. Esta empresa familiar, se dedicó inicialmente al cultivo de plátano y banano, los cuales son los productos más cosechados de la región. Desde sus inicios, Agroban ha generado oportunidades laborales para campesinos y habitantes de la región.

En los primeros años Agroban se centró en consolidar su producción y establecer una sólida base en el mercado local. A medida que la empresa comenzó a tener un crecimiento constante, su comercialización se expandió hasta llegar al departamento del Magdalena, donde estableció acuerdos comerciales con fincas locales. Este suceso marcó el inicio de una consolidación fuerte para la empresa en las regiones.

Después de ser reconocida en las regiones donde es tradicional la cosecha de estos productos, la empresa aumentó su capacidad de producción, además de diversificar su oferta de productos y aumentando la calidad de los mismos. Con esta expansión, Agroban pudo sentar las bases para los mercados internacionales.

Los mercados internacionales marcaron el inicio de una nueva faceta para la empresa, lo cual les permitió expandir sus canales de distribución y aumentar sus ingresos.

Hace aproximadamente cinco años, Agroban incursionó en los mercados internacionales. A diferencia de empresas con mayor trayectoria en este ámbito, Agroban se encontraba en una etapa de establecimiento. Esto implicó enfrentar desafíos significativos, especialmente en lo relacionado con la gestión de la documentación necesaria para los embarques y la agilización de los procesos aduaneros. Para optimizar estos trámites y garantizar la eficiencia de las

exportaciones, Agroban estableció alianzas estratégicas con algunas universidades. A través de estos acuerdos de colaboración B2B, la empresa ha recibido el apoyo de estudiantes en práctica de negocios internacionales, quienes han contribuido a agilizar los procesos y a asegurar la correcta gestión de la documentación.

2. Empresa Objetivo de la práctica

2.1. Objeto Social

Las actividades que conforman el objeto social consisten en los siguientes actos, contratos y operaciones de naturaleza comercial, sus similares y complementarios relacionados directa o indirectamente con el mismo saber y teniendo en cuenta que se desarrollarán a través de una empresa:

La producción, ensamble, terminación, confección y elaboración de toda clase de productos agropecuarios industriales, minerales, sus accesorios e insumos. Además, la explotación de la actividad ganadera en todas sus manifestaciones.

La distribución y comercialización, exportación, importación de los materiales, materias primas, productos, subproductos, artículos procesados terminados, semielaborados, reconstruidos, renovados o reacondicionados de toda clase de productos agropecuarios, industriales o minerales, sus accesorios e insumos, producidos o no por la sociedad.

El establecimiento, administración, explotación y promoción de almacenes, depósitos, puestos de venta, exhibidores u otros lugares o puntos adecuados para la distribución al por mayor o venta al por menor de toda clase de productos agropecuarios industriales, minerales, así como su exportación, sus accesorios o insumos, sean fabricados y producidos por la sociedad o por otras personas.

La asesoría y administración de empresas relacionadas con las actividades anteriormente descritas.

La inversión de recursos en sociedades de objetos sociales similares a los anteriormente enunciados.

Realizar todo acto o contrato civil o comercial lícito.

Parágrafo: para la realización de su objeto social la sociedad podrá:

Celebrar contratos de agencia comercial y actuar como representante de empresarios nacionales o extranjeros en los ramos relacionados con las actividades que constituyen su objeto social. Adquirir todos los activos de carácter mueble o inmueble que sea necesarios, útiles o convenientes para el desarrollo de los negocios sociales, gravar o limitar el dominio de sus activos, sean muebles o inmuebles y enajenarlos cuando por razones de necesidad o conveniencia fuere aconsejable su disposición.

Adquirir y usar sus nombres comerciales, logotipos, marcas, modelos industriales y demás derechos de propiedad industrial relacionados con las actividades desarrolladas por la sociedad. Tomar dinero en mutuo y celebrar toda clase de operaciones financieras por activa o por pasiva que le permitan obtener los fondos y activos necesarios para el desarrollo de sus negocios.

En general, ejecutar todos los actos y celebrar todos los contratos que sean necesarios, útiles o convenientes para el desarrollo del objeto social expresado en el presente artículo. (Cámara de Comercio de Urabá, 2019).

2.2. Misión

AGROBAN S.A.S es un grupo líder en la exportación y comercialización de banano de alta calidad, contamos con una infraestructura, humana, administrativa y comercial sólida y altamente calificada, trabajamos para ofrecerles a nuestros clientes un producto de la mejor calidad, contribuimos a la conservación del medio ambiente, y estamos comprometidos con

nuestros colaboradores, contribuyendo así con el permanente desarrollo de la región generando resultados financieros positivos (AGROPECUARIAS BANANERAS SAS).

2.3. Visión

Para el 2023, el grupo AGROBAN S.A.S será un grupo reconocido a nivel nacional e internacional por la producción y exportación de banano con un excelente servicio. Desarrollará procesos logísticos, administrativos y comerciales certificados con una infraestructura organizacional física y tecnológica eficiente y efectiva demostrando un gran sentido de responsabilidad social y ambiental, alcanzando alto posicionamiento en el mercado (AGROPECUARIAS BANANERAS SAS).

2.4. Valores Corporativos

Honradez: Se denomina como persona honrada, aquella que obra con rectitud, justicia y honestidad, teniendo siempre una tendencia hacia lo transparente y digno.

Veracidad: Una persona veraz, es aquella que representa la franqueza, claridad, confianza y la autenticidad, al momento de relacionar lo que afirman con la realidad de los hechos.

Disciplina: Es el actuar de una persona por medio de orden y constancia para lograr sus objetivos y compromisos.

Integridad: Es la cualidad que tiene una persona en hacer lo correcto, siguiendo sus principios y valores, sin afectar la integridad de los demás.

Responsabilidad: Es la cualidad del ser humano, la cual tiene como compromiso el cumplimiento de sus obligaciones o promesas.

2.5. Objetivos Estratégicos

Dentro de los archivos de la empresa, destacan que su objetivo estratégico es:

“Incrementar la producción de nuestro producto enfocándonos en el buen manejo e inocuidad de la fruta, aprovechando la solidez obtenida en la exportación de cajas de banano hacia los diferentes mercados en el exterior, brindando un producto de alta calidad para el consumo humano, respetando el medio ambiente y satisfaciendo todas las necesidades de nuestros 15 clientes” (AGROBAN, 2023).

2.6. Rol Comercial

Agropecuarias Bananeras S.A.S es una empresa colombiana la cual pertenece al sector primario, ya que se dedica principalmente a la producción y comercialización de banano. Su actividad principal abarca el cultivo, procesamiento y exportación del plátano y banano, distribuyendo estos productos tanto a los mercados nacionales como internacionales. La empresa al tener aproximadamente 30 años de experiencia ha logrado posicionar y mejorar la calidad de sus productos y su servicio. La ubicación geográfica de las fincas, ha sido un punto estratégico para la empresa, ya que, posee un clima óptimo para el cultivo tanto del plátano como del banano, además de tener una gran conectividad con 2 de los principales puertos del país.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 1. Logo



Fuente: <https://www.facebook.com/p/Agroban-SAS>

3.1. Cargo Desempeñado

Auxiliar de exportaciones

3.2. Perfil del Cargo

El auxiliar de exportaciones debe tener un gran interés en el proceso de exportación, especialmente del sector agrícola, esto, porque brindará apoyo logístico de manera directa con los proveedores y los clientes. El aprendiz también deberá contribuir activamente en procesos importantes para la empresa, como es en la parte logística, administrativa y contable. Adicionalmente, el practicante debe participar de manera activa en la resolución de problemas tanto internos de la empresa como externos.

3.3. Objetivo del Cargo

El practicante debe facilitar el proceso de exportación de la fruta, al mismo tiempo que gestiona una comunicación asertiva con las navieras, las agencias de aduanas, los proveedores y los clientes. Logrando así, un eficiente proceso para el área de exportaciones de la empresa.

3.4. Funciones para Realizar

Las funciones que realiza un auxiliar del área de exportación de la empresa Agroban S.A.S. tienen una secuencia desde que se saca el producto de las fincas hasta que esté llegue al buque, por lo que se reparte de siguiente manera:

Realizar y enviar las instrucciones de embarque a los proveedores

Realizar la reservación en la naviera

Enviar la carta de responsabilidad a la policía antinarcoóticos

Organizar las pomas y los manifiestos de carga

Hacer la proforma correspondiente de cada embarque

Hacer el Packing List de cada embarque

Cruzar la información de los datos obtenidos en los documentos.

Realizar el las Shipping Instructions

Solicitar las facturas

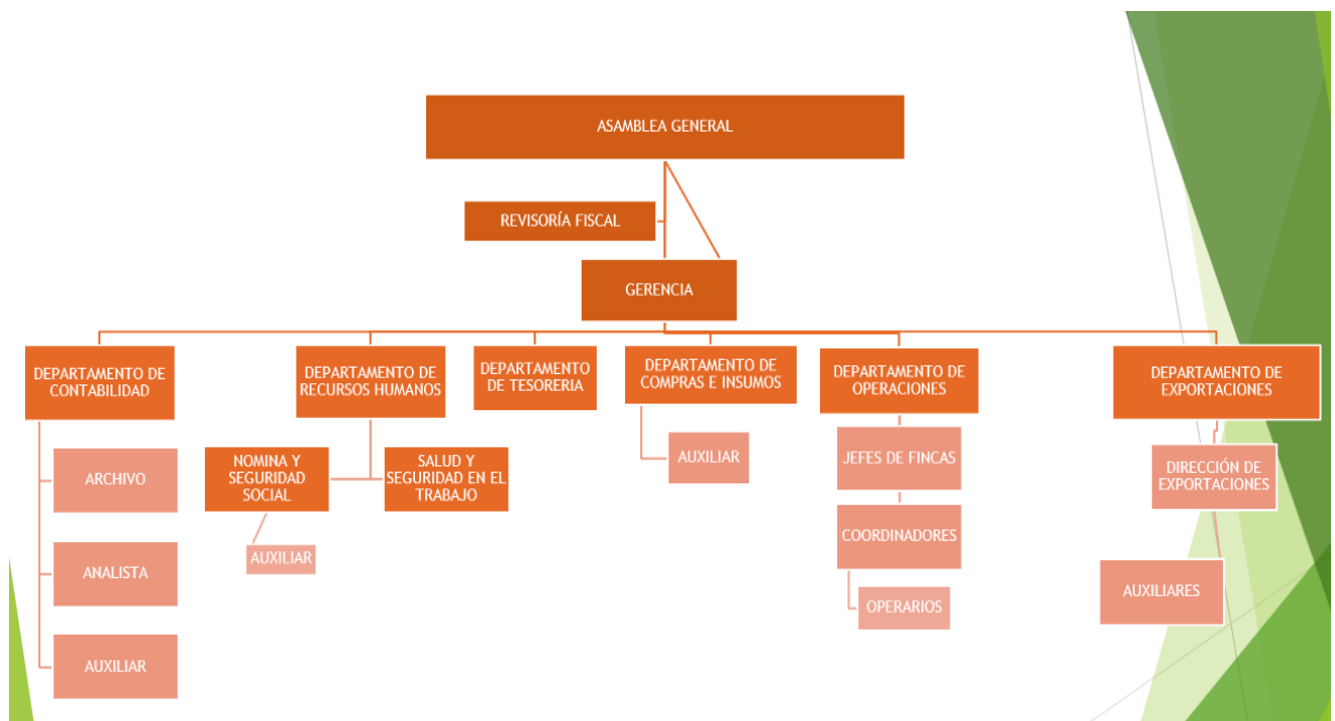
Realizar y enviar la relación de embarque a la agencia de aduanas

Revisar y enviar la documentación solicitada tanto del cliente como de la agencia de aduanas

Realizar las liquidaciones pertinentes de cada finca.

3.5. Relación con otros Cargos

Ilustración 2. Organigrama



Fuente: Agrobán S.A.S

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Para el desempeño adecuado de las actividades de un auxiliar de exportaciones, no se requiere de diferentes equipos para las respectivas ejecuciones. Para esto, solo se necesitó una computadora portátil personal, ya que, en este se presentan todas las herramientas que se necesitan para el puesto, como lo es:

Un correo corporativo, esto para tener mejor comunicación con los respectivos proveedores y clientes.

Cuentas vigentes de la empresa, esto para las diferentes navieras.

Herramientas básicas como Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, etc....)

3.7. Condiciones de Trabajo

Al ser un trabajo de constante relación con las otras áreas de la empresa, hace que el trabajo sea 100% presencial, donde se comparte la oficina con la directora de exportaciones y con el departamento de RRHH. Contamos con un escritorio y una silla ergonómica, para poder tener más comodidad a la hora de trabajar.

3.8. Entrenamiento

Durante la primera semana, se llevó a cabo el proceso de inducción. El primer día, el personal de Recursos Humanos presentó las normas de seguridad y salud en el trabajo. Posteriormente, la directora de exportaciones explicó las responsabilidades del puesto y asignó tareas de manera gradual, estableciendo nuevos desafíos a medida que avanzaban las semanas.

3.9. Competencias

Comunicación asertiva

Resolución de problemas en un corto tiempo

Relacionarse de manera efectiva con los clientes de diferentes nacionalidades

Cooperar y trabajar con los compañeros de trabajo

Atención al detalle

3.10. Responsabilidades

Mantener informado al cliente de los procedimientos que se hacen

Solicitar y reservar los espacios tanto en las navieras como en los puertos

Hacer los documentos requeridos para los trámites necesarios de exportación

Solicitar y enviar los documentos a las entidades que lo soliciten

Actualizar semanalmente las tablas compartidas con otras áreas

3.11. Deberes

Mantener comunicación continua con las áreas las cuales están relacionadas tanto directa como indirectamente con las exportaciones

Tener organizado y mantenido todos con los documentos correspondientes a las embarcaciones

Cooperar y ayudar en tareas que sean necesarias e importantes

3.12. Riesgos del Cargo

Sanciones ocasionadas por retraso en los embarques, en el envío total de la documentación solicitada y/o errores en esta documentación

Insatisfacción por parte del cliente por mala comunicación y/o acuerdos incumplidos

No resolver de manera adecuada los reclamos y quejas tanto de parte de los clientes como de los proveedores, llegando a afectar las relaciones comerciales.

4. Características de la Práctica

4.1. Justificación

En el presente informe enmarca el impacto que tienen las prácticas empresariales y la importancia que esta presenta tanto en el desarrollo personal y profesional, como en el crecimiento que esta le pueda generar tanto a la empresa encargada de enseñar a los practicantes como a la universidad.

Como nos explica la mercadera Luisa Fernanda Botero las prácticas permiten acercar a los estudiantes al escenario laboral y marcar una ruta hacia el crecimiento profesional. Por lo que no solo hablamos de cumplir con una obligación, sino, que las prácticas también consisten en poder aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera y poder aprender procesos que solo se entienden en la acción, haciendo que todo el proceso desarrollado a lo largo de los años tenga un mayor impacto a la hora de pasar a la parte práctica.

Las prácticas no solo han sido de beneficio para los estudiantes, ya que, las empresas también se benefician en gran medida de estas intervenciones. La empresa Aranda Software nos explica que las compañías que prosperan a largo plazo son aquellas que abrazan y aplican buenas prácticas empresariales sólidas. Estas prácticas pueden convertirse en un factor clave para el éxito y la sostenibilidad de cualquier negocio, independientemente de su tamaño o industria. Así, el acompañamiento que prestan los practicantes en las empresas puede ser de gran ayuda en el crecimiento y la innovación de las empresas, ya que, al poder conocer la perspectiva de la empresa desde afuera, la visión de los practicantes al entrar a la empresa es más fresca, lo cual les puede generar un mejor panorama de los procesos que se pueden mejorar dentro de la misma.

Podemos decir, que, a raíz de esto, las empresas les brindan a los practicantes una mayor visión de cómo es el mundo laboral, también, a comprender a mejor medida los procesos que

se llevan a cabo en el puesto de trabajo y las causantes que estás pueden traer. Mientras que los estudiantes, pueden identificar algún problema encontrado en el sistema tanto de educación como de ejecución de la empresa y proponer soluciones asertivas en los momentos indicados.

En este sentido, mi puesto en la empresa Agrobán S.A.S me ha permitido desarrollar conocimientos teóricos y prácticos en toda el área de exportación. Ser auxiliar de exportaciones, me ha ayudado a forjar habilidades blandas importantes como lo es la comunicación efectiva, la responsabilidad, el trabajo en equipo, la adaptabilidad, la competencia intercultural, entre otras. Esto, al poder comprender a mayor profundidad los desafíos y las oportunidades que implica el cargo y sus respectivas funciones.

La empresa también ha sido una guía importante en mi proceso profesional, al permitir que me adentrará en el desarrollo activo de la empresa, logrando que ejecute de manera más asertiva los procesos enseñados a lo largo de las prácticas y mostrándome oportunidades para aplicar mis conocimientos previos, logrando que el desempeño dentro de esta fuera más positivo y con mayores resultados.

4.2. Objetivo General

Describir y analizar los procesos de exportación y la interacción con los proveedores de servicios logísticos.

4.3. Objetivos Específicos

Realizar y enviar las instrucciones de embarque a los proveedores

Realizar la reservación en la naviera

Enviar la carta de responsabilidad a la policía antinarcóticos

Organizar las pomas y los manifiestos de carga

Hacer la proforma correspondiente de cada embarque

Hacer el Packing List de cada embarque

Cruzar la información de los datos obtenidos en los documentos.

Solicitar las facturas

Realizar y enviar la relación de embarque a la agencia de aduanas

Revisar y enviar la documentación solicitada tanto del cliente como de la agencia de aduanas

Realizar las liquidaciones pertinentes de cada finca.

Organizar, revisar y llenar el registro de cada embarque


5. Informe Ejecutivo

5.1 Realizar y Enviar las Instrucciones de Embarque a los Proveedores

Las instrucciones de embarque se hacen con el propósito de aclararle a los proveedores, en este caso las fincas, cuánta mercancía se espera enviar, qué tipo de fruta de espera tener, las especificaciones que debe tener cada caja y los días que se sugiere cortar la fruta.

Este, es uno de los primeros procedimientos que se hace para poder enviar la mercancía, ya que, así se tiene más seguridad la capacidad que tiene la fincas para enviar los productos.

Ilustración 3. Instrucciones de embarque

 INSTRUCCIONES DE EMBARQUE BANANO URABA SEMANA 1					ESPECIFICACIONES ESPECIALES X EMBARQUE
1	Carga enbodega de buque				
	CÓDIGO EMBARQUE	CANTIDAD CAJAS	FECHA SUGERIDA DE CORTE	FECHA MÁXIMA DE CORTE	BUQUE
	0764	1680	LUNES 30 Y MARTES 31 DE DICIEMBRE	MARTES 31 DE DICIEMBRE	
	LA HORA MÁXIMA DE LLEGADA ES A LAS 21:30				
	LA FRUTA DEBE IR SIN SACHETS CAJA A CAJA Y BAJO AUTORIZACIÓN CON SELLO EN LA FRUTA				
	CONFORMACIÓN				
	MARCA DE CAJA	PALLETS	CAJAS POR PALLET		
ARGOTE CAFÉ	35 x 48	1680	Banana Cavendish CAT 15 DEDOS		
TOTAL CAJAS					1680

Fuente: AGROBAN S.A.S

5.2 Realizar la Reserva en la Naviera


La reservación en las navieras, ya sea para contenedores completos (FCL) o carga consolidada (LCL), es un paso muy importante a la hora de asegurar un espacio en el transporte marítimo. Este proceso se hace con el fin de garantizar que se embarque y se reciba la mercancía informada con anterioridad. Es importante destacar que los procedimientos de reserva pueden variar significativamente entre las diferentes navieras. Una vez que la naviera aprueba la reserva, emite una confirmación formal a través de un documento conocido como “Booking”. En el documento se encuentra toda la información del embarque además del número de booking, el cual actúa como identificador único de la reserva.


5.2.1 SEATRADE

Con la naviera Seatrade, solamente se debe llenar la siguiente planilla con la información solicitada y teniendo en cuenta que aspectos o cuidados debe tener la mercancía al momento del llenado de la mercancía y el tipo de contenedor.

La documentación solicitada se envía vía correo electrónico.

Ilustración 4. Plantilla booking Seatrade

BOOKING CARIBANEX SERVICE 



FECHA: 21-nov-24 # BOOKING: (Solo Interno CarSea)

1. MOTONAVE: **LOMBOK STRAIT** # VIAJE: **AC24048**

2. EMBARCADOR: **AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S. / AGROBAN S.A.S.** TEL/FAX: _____

DIRECCION EMBARCADOI: _____ TEL/FAX: _____

E-MAIL: _____ CONTACTO: _____

4. CONSIGNATARIO: _____ TEL/FAX: _____

DIRECCION CONSIGNATARIO: _____ CONTACTO: _____

E-MAIL: _____ CONTACTO: _____

4. AGENTE DE ADUANA: _____ TEL/FAX: _____

CONTACTO: _____

5. PRODUCTO: **Bananas** IMO: SI NO TIPO: _____

6. ORIGEN: **Turbo - Colombia** ETD **28-11-2024** DESTINO: **Flushing - Netherland** ETA **11-12-2024**

7. FLETES: VALOR DEL FLETE _____

8. MODALIDAD DE EMBARQUE _____ OTRA: _____

9. EQUIPO SOLICITADO:

CONTENEDOR	CANTIDAD	PESO	OBSERVACIONES
24 PALLETS	1.152 BOXES	21427,20	CARGA UNDERDECK

10. Tipo de contenedor: **CONTENEDOR** Validation 11. **Alternativa tecnologica**

12. EMISION DE BLs **ORIGEN** _____ **DESTINO**

13. INDICADOR DE TEMPERATURA REQUERIDA **13** GRADOS CENTIGRADOS

14. ATMOSFERA CONTROLADA **SI** _____ GRADOS CENTIGRADOS **O2** _____ **CO2** _____

NO

15. INDICADOR VENTILADOR AIRE FRESCO (CMH) **ABIERTO** **CERRADO** En caso de abierto, favor indicar el parámetro en centímetros cúbicos por hora **CMH** **25**

16. DRENAJES DE PISO **ABIERTO** **CERRADO** (Favor ver nota al final del formato)

17. HUMEDAD RELATIVA **NO** _____ %

18. INTERVALOS DE DESCONGELACION **CADA 12 HORAS** (Defecto) _____

CADA _____ **HORAS** (favor completar el espacio en blanco)

OTRO **NO APLICA**

19. PREENFRIAMIENTO: **SI** _____ **N° Horas** _____ **Temperatura** _____ **GRADOS CENTIGRADOS**

NO

20. FECHA DE RETIRO DEL CONTENEDOR DE PUERTO: **NO APLICA**

21. OBSERVACIONES: _____

NOTA:
 Estimado cliente para su información el contenedor cuenta con 04 huecos de desagüe, 02 están ubicados en las puertas y 02 están localizados debajo de la lamina deflectora al final del contenedor. Es importante que los cuatro drenajes del piso del contenedor estén abiertos (sin stickers, sin silicona, sin suciedad). Los drenajes tapados impiden que el desagüe fluya en el piso y puede ocasionar humedad en los pallets y cajas. Por favor asegurese de que todos los drenajes no estén tapados o cubiertos al momento de recibir el contenedor. Sólo en limitadas ocasiones los drenajes deben estar cerrados, por ejm: atmosfera controlada.

SOLICITADO POR: _____ CONFIRMADO POR: _____

FIRMA _____ FIRMA _____

Fuente: Seatrade

5.2.2 MAERSK

La reserva de Maersk se hace por medio de su página web. Cuando se tiene el usuario y la ruta deseada, prosigue de la siguiente manera.

Al ingresar el usuario, nos aparece la opción “reservar”, al hacer clic, el primer paso que nos aparece es “booking information”. En esta sección se detalla el tipo de mercancía, el tipo de contenedor, el día que se espera llevar la mercancía al puerto y quien será el responsable del valor de la logística.

Ilustración 5. Paso 1. Reservación Maersk

MAERSK Precios **Reservar** Seguimiento Salidas Soluciones logísticas Administrar

Booking Information Select sailing Additional details

Detalles de su reserva

Detalles de la ubicación

Desde (Ciudad, País/Región) A (Ciudad, País/Región)

Buenaventura (Valle Del Cauca), Colombia Algeciras, Spain

Modo de servicio (desde) Modo de servicio (a)

Transporte comercial (CY) Transporte por naviera (SD) Transporte comercial (CY) Transporte por naviera (SD)

Deseo recoger los contenedores vacíos en otra ciudad (pueden aplicarse recargos)

Fuente: <https://www.maersk.com/>

Después de continuar, nos manda a la segunda parte la cual es “Select sailing”. En esta sección el cliente selecciona el día de zarpe más conveniente para él, teniendo en cuenta el itinerario y los horarios que ofrece la naviera.

Ilustración 6. Paso 2. Reservación Maersk

MAERSK Precios Reservar Seguimiento Salidas Soluciones logísticas Administrar ES

Booking Information **Select sailing** Additional details Revisar la reserva

Seleccionar salidas

Santa Marta-Magdalena (Magdalena), Colombia → Busan, Korea, South

25 Jul 2022

Salida 25 Jul 2022, 13:00	Llegada 7 Sep 2022, 07:00	Fecha límite de entrada 25 Jul 2022, 18:00	Tiempo de tránsito 43 Días	Buque/Viaje MAERSK WAKRYAMA / 229W	Ruta y otros detalles
------------------------------	------------------------------	---	-------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------

Tipo de mercado USD **Reservar**

Maersk Spot No disponible

Fuente: <https://www.maersk.com/>

En la tercera parte se ponen los datos adicionales, como por ejemplo en la parte de “Parties” se debe ingresar todas las partes involucradas del embarque, como lo es el consignee, el shipper, el notify, entre otras. En cada una de las partes se debe poner la información precisa y completa de cada parte.

Ilustración 7. Paso 3. Reservación Maersk

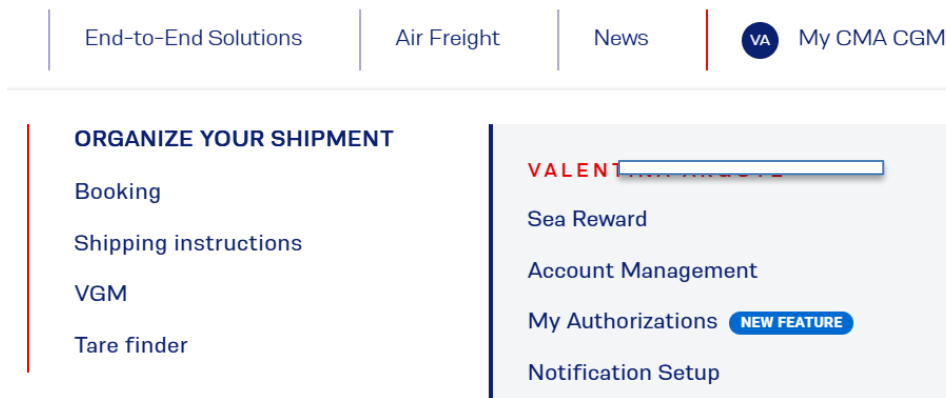
Fuente: <https://www.maersk.com/>

En la última parte, se verifican los datos y se envía la reserva, cuando ésta es confirmada y aceptada por la naviera, hacen envío del booking por medio del correo electrónico.

5.2.3 CMA CGM

El proceso de reserva con la naviera CMA también se hace por medio de su página web. Se ingresa en la opción de “Booking” mostrada en la siguiente imagen.

Ilustración 8. Paso 1. Reservación CMA CGM



Fuente: cma-cgm.com

Al ingresar debemos detallar la ruta deseada con respecto a los itinerarios que ellos ofrecen.

Ilustración 9. Paso 2. Reservación CMA CGM

Booking

[^](#) **Detalles de la ruta** NOT COMPLETED

[+](#) [Añadir dirección de origen](#)

Puerto de carga

Puerto de descarga

[+](#) [Añadir dirección de entrega](#)

Salida del buque

Número de cotización

i [¿Necesita una cotización?](#)
[Busque en Mis Cotizaciones](#)

Agencia de reservas preferida (opcional - no es obligatorio para SpotOn Bookings)

Fuente: cma-cgm.com

El tercer paso a seguir, es detallar la mercancía que se enviará, el tamaño, el peso y la cantidad. También se pueden dejar notas importantes de cómo se solicita el contenedor y los cuidados que se deben tener con la mercancía.

Ilustración 10. Paso 3. Reservación CMA CGM

^ **Detalles de la carga 1** 📦 1 x 40' Reefer High Cube 🚚 NOT VALID... COMPLETED

i We need some extra information so that we are able to propose you the solutions that meet your needs ✕

Tamaño y tipo

40' Reefer High Cube ▼ SOC (shipper owned container)

Cantidad − + × Peso por contenedor Unidad ▼ = Peso total

Mercancía

Peligroso Sobredimensión (OOG)

[+ Añadir otra mercancía / contenedor](#)

Mostrar soluciones disponibles Reiniciar

Fuente: cma-cgm.com

Al ingresar todos los datos solicitados, la página nos muestra los viajes que tienen disponibles y la duración de cada viaje. Al seleccionar el viaje deseado, la página nos envía la confirmación del mismo por medio del correo electrónico, adicionalmente nos envían el booking.

Ilustración 11. Paso 4. Reservación CMA CGM

Salida del buque: 03-MAR-2025 📅 Tipo de ruta: Todo Directo Soluciones de enrutamiento Puerto de transbordo Organizar por: Salida más temprana ▼

BEST AVAILABILITY SALIDA MÁS TEMPRANA LLEGADA MÁS TEMPRANA

domingo, 09-mar-2025 P&L Turbo, CO Banacol Zungo And Nueva Colonia 🕒 14 Dias Seleccionar

Port Cut-off 06-MAR-2025, 07:00 AM Buque principal CMA CGM BALBOA 📦 0.74 CO2e(t)/TEU

Primer servicio Uraba Shuttle Ref. de viaje OURB8R1MA Número de viaje local - ➕ via Cartagena,co, CO

lunes, 24-mar-2025 P&D Rotterdam, NL Dedicated Delta South Terminal

[Mostrar detalles](#) ▼

BEST AVAILABILITY

domingo, 16-mar-2025 P&L Turbo, CO Banacol Zungo And Nueva Colonia 🕒 16 Dias Seleccionar

Port Cut-off 12-MAR-2025, 08:00 PM Buque principal CMA CGM BALBOA 📦 0.74 CO2e(t)/TEU

Primer servicio Uraba Shuttle Ref. de viaje OURB9R1MA Número de viaje local - ➕ via Cartagena,co, CO

martes, 01-abr-2025 P&D Rotterdam, NL Dedicated Delta South Terminal

[Mostrar detalles](#) ▼

BEST AVAILABILITY

domingo, 23-mar-2025 P&L Turbo, CO Banacol Zungo And Nueva Colonia 🕒 16 Dias Seleccionar

Port Cut-off 19-MAR-2025, 08:00 PM Buque principal CMA CGM BALBOA 📦 0.74 CO2e(t)/TEU

Primer servicio Uraba Shuttle Ref. de viaje OURBAR1MA Número de viaje local - ➕ via Cartagena,co, CO

martes, 08-abr-2025 P&D Rotterdam, NL Dedicated Delta South Terminal

Fuente: cma-cgm.com

5.3 Enviar la Programación Semanal a la Agencia de Aduanas

La Agencia de Aduanas es una figura importante en el comercio exterior, ya que es el intermediario entre los exportadores e importadores con las autoridades aduaneras. En el proceso del despacho de la mercancía, la agencia acompaña a los clientes a tener todos los documentos en regla, a que paguen los impuestos necesarios y que cumplan con las normas establecidas, además ayuda a la legalización de los documentos solicitados en el país de destino y/o del cliente.

Al tener presente lo anterior, se hace envío de la programación de la semana a la agencia de aduanas, que para el caso de la empresa es con Banaduanas, la cual deja en constancia el plan de embarques que se espera hacer en la semana.

Ilustración 12. Programación de la semana

PROFORMA	EMBARQUE	# Pallets	SEMANA EN QUE SE EXPORTA	BUQUE	NAVIERA	BOOKING	FRUTA	TEMPERATURA	VENTILACIÓN	TOTAL PESO NETO / KG	TOTAL PESO BRUTO / KG	PESO NETO X CAJA	PESO BRUTO X CAJA	DESTINO	DESTINATARIO	ESPECIFICACIÓN
770	Martes 21 de enero de 2025	20 pallets	5		CMA		Banano	13 grados centígrados	25 cmh							CAJA ARGOTE

Fuente: AGROBAN S.A.S

5.4 Enviar la Carta de Responsabilidad a la Policía Antinarcoáticos

Este es un documento importante para toda aquella empresa exportadora, la cual moviliza su mercancía por las vías nacionales y las cuales tienen como propósito ser exportadas. En esta carta se expresa el tipo de mercancía que tienen los camiones, la cantidad, su lugar tanto de origen como de destino, entre otros detalles.

La carta se hace con el fin de que las empresas asuman en su totalidad, las responsabilidades por su carga ante la policía antinarcoáticos.

Ilustración 13. Carta de responsabilidad

Medellín, 06 de Febrero de 2025



Señores:
POLICIA ANTINARCOTICOS
COMPAÑIA CONTROL PORTUARIO URABÁ
REF: CARTA DE RESPONSABILIDAD

Yo _____ identificada con Cédula de Ciudadanía No. _____ expedida en _____ en condición de Representante Legal de la empresa **AGROBAN S.A.S.** con Nit _____ certifico que el contenido de la presente carga se ajusta a lo declarado en la factura proforma de venta _____ correspondiente a nuestro despacho así:

NOMBRE DEL EXPORTADOR: AGROBAN S.A.S.
DIRECCIÓN / TELÉFONO DEL EXPORTADOR:
NOMBRE DEL IMPORTADOR:
DIRECCIÓN / TELÉFONO DEL IMPORTADOR:
NOMBRE DE MOTONAVE – NÚMERO DE VIAJE:
PUERTO DE DESTINO:
NUMERO DE PRECINTOS:
PREFIJO DEL CONTENEDOR:
DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA:
CIUDAD ORIGEN MERCANCÍA:
CANTIDAD:
PESO NETO:
PESO BRUTO:
NÚMERO BOOKING:
NOMBRE DEL CONDUCTOR:
PLACAS:
CÉDULA:
CELULAR:
NOMBRE SIA:
ALCANCE POR LA VUCE: SI () NO ()

Nos hacemos responsables por el contenido de esta carga ante las autoridades colombianas, extranjeras y ante el transportador en caso que se encuentren sustancias o elementos narcóticos, explosivos ilícitos o prohibidos (estipulados en las normas internacionales a excepción de aquellos que expresamente se han declarado como tal), armas o partes de ellas, municiones, material de guerra o sus partes, u otros elementos que no cumplan con las obligaciones legales establecidas para este tipo de carga, siempre que se conserve sus empaques, características y sellos originales con las que fue entregada al transportador. El embarque ha sido preparado en lugares con óptimas condiciones de seguridad y protegido de toda intervención ilícita durante su preparación, embalaje, almacenamiento y transporte hacia las instalaciones portuarias y cumple con todos los requisitos exigidos por la ley.

Atentamente:

Nombre
C.C

AGROBAN S.A.S.

Dirección - Número

Fuente: AGROBAN S.A.S

5.5 Organizar las Pomas y los Manifiestos de Carga.

El manifiesto de carga es un documento en el cual se detalla con precisión la mercancía la cual se está movilizand o en un medio de transporte. En este caso, el manifiesto de carga contiene el predio de donde salió la mercancía, la cantidad de cajas, que tipo de fruta se lleva y los códigos de cada caja.

Las pomas y los manifiestos de carga se organizan dependiendo de si salen de Santa Marta o Turbo, de la semana de corte de la fruta y del buque en el cual se enviará la mercancía. Se debe tener en cuenta que, se cruza la información de los dos documentos para confirmar que la información es la correcta.

5.6 Hacer la Invoice Proforma correspondiente de cada Embarque

La factura proforma es una factura provisional que se hace en el proceso de negociación de la mercancía, esto para tener una vista previa de cuanta mercancía se espera tener, qué tipo de fruta será y cuál será el precio de la misma.

Ilustración 16. Invoice proforma

Container(s)		Pallets	Box*Pallet	Total boxes	Product	Type	Type box	Unit Price * Box	Total Value
1	10	54	540	BANANA	Banana Cavendish Premium	ARGOTE CAFÉ	USD	USD	
	10	54	540		Banana Cavendish CAT II		USD	USD	
TOTAL VALUE							USD		

Observations: --
WEEK 02

PAYMENT INFORMATION

CONDITIONS OF NEGOTIATION

The customer must bear the costs of 48 hours of cooling of the fruit at the port of loading.
All claims must be made no later than 48 hours after arrival to the customer's warehouse but no later than 7 days after arrival to the destination port.

The customer with sufficient notice and in writing, will issue the instructions and special considerations for the completion of the shipping documents, to avoid corrections that generate delays and additional costs. The cost overruns incurred by agrobán due to the modifications requested by the buyer in said documents after their approval and issuance will be borne by the latter.

The client must assume any responsibility and contract with the shipping company.

The customer must bear the full cost of the bill of lading and other export documents.

Payment method: Will pay 50% at the time of booking and 50% at the time of arrival of the goods.

The goods will arrive in Rotterdam but the final destination will be Ukraine.

CONDITIONS GOVERNING THIS PROPOSAL

Incoterm 2020:
Port of loading:
Port of delivery:
Liner:
Motor-Ship:
Currency:

Fuente: AGROBAN S.A.S

5.7 Hacer el Packing List de cada Embarque

El Packing List o también conocido como lista de embarque o carga, es un documento importante a la hora de exportar mercancía por vía marítima. El formato del documento

puede variar dependiendo de las necesidades del solicitante, pero los datos esenciales en el documento son el peso, el contenido, la cantidad, los códigos de cada mercancía, el buque y el propietario. Normalmente, el documento es utilizado al momento de llenar los contenedores y para las inspecciones, ya que, así pueden confirmar el contenido de las cajas y se producen menos errores.

Ilustración 17. Packing List

Shipname	Product	Brand	Origin	Export	Growercode	Grower name	GGN (individual gro	Group GGN (if applicable)	FLO ID	Packdat	Boxes	Pallet Number	Container Number	Weight	Net weigh	Port of Load	Port of discharge
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	54	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING
CMA000	BANANA	BANDEROLE 5 DEDOS	COLOMBIA	GERMANY	000	LENO	123456789	1122334455		28/11/2024	48	1234560003234212	YUSSI1234567			TURBO	FLUSHING

Fuente: AGROBAN S.A.S

Para este caso, el manifiesto de carga es uno de los datos más importantes para hacer el Packing List, ya que, por medio de este, sabemos qué tipo de fruta se lleva, la cantidad, el peso, los códigos de cada caja y las fincas donde se corta la fruta.

5.8 Cruzar la Información de los Datos obtenidos en los Documentos.

Cruzar la información de los manifiestos de carga, las pomas, la trazabilidad, el cuadro de producción de la semana, el plano de cargue y el chat de exportaciones.

La información de estos documentos se cruza para verificar y confirmar los datos, esto, con el fin de pedir el Bill of Lading más conocido como el BL y que los datos que se envían estén de manera correcta.

5.9 Realizar las Shipping Instructions

Las shipping instructions también son conocidas como el Pre-BL. Este documento se hace con el fin de enviarle al agente de aduanas la información de la mercancía y que estos puedan emitir el documento final que se llama BL.

El BL es uno de los documentos más importantes tanto para las exportaciones vía marítima como aéreas, ya que son contratos de transporte entre el cliente (que en este caso es la empresa Agroban S.A.S) y la naviera con la cual se hará la exportación.

Las shipping instructions se hacen de diferentes formas, esto depende de cada naviera.

5.9.1 SEATRADE

Por la parte de Seatrade el pre-bl se hace por medio de un formato de excel y este se envía a la agencia de aduanas con la cual estamos trabajando, en este caso es Banaduanas.

Ilustración 18. Pre-BL Seatrade

SHIPPER (COMPLETE NAME AND ADDRESS) AGROPECUARIAS BANANERAS SAS NIT: CR TEL:		BOOKING NO. [REDACTED]	BILL OF LADING NO.	
CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		EXPORT REFERENCES		
NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		FORWARDING AGENT/F M C NO.		
INITIAL CARRIAGE BY (MODE)*		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN		
PLACE OF RECEIPT*		ALSO NOTIFY (ROUTING & INSTRUCTIONS)		
VESSEL / VOYAGE CS QUALITY - AC00000		FINAL DESTINATION (OF GOODS NOT VESSEL)		
PORT OF DISCHARGE FLUSHING		LOADING PIER / TERMINAL		
PORT OF LOADING TURBO		TYPE OF MOVE (IF MIXED, USE DESCRIPTION OF GOODS BLOCK)		
PLACE OF DELIVERY*				
CARRIER'S RECEIPT*				
MARKS / CONTAINERS NOS	NO OF PKGS (OR UNITS)	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT (KGS)	MEASUREMENT
	35 PALLETS	1680 BOXES OF FRESH CAVENDISH BANANAS CAT I x 48 NET WEIGHT: 2.000 kg	25.000,00	
	1680	TEMPERATURE: 13°C VENTILACION: 25 CBM		

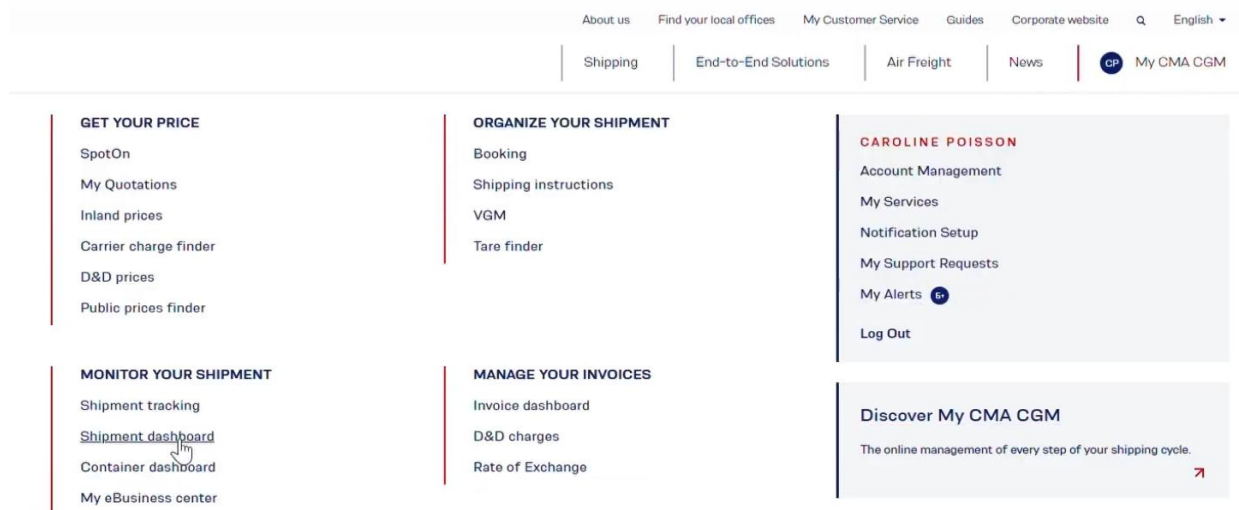
Fuente: AGROBAN S.A.S

5.9.2 CMA CGM

Las shipping instruction con la naviera CMA se hacen directamente con ellos, en este caso, se hace por medio de su página web.

El primer paso para poder hacer las Shipping Instruction es iniciar sesión y entrar a la sección indicada en la imagen.

Ilustración 19. Shipping Instruction CMA - paso 1



Fuente: cma-cgm.com

Al entrar debe elegir el embarque al cual se espera hacer la shipping instruction

Ilustración 20. Shipping Instruction CMA - paso 2



Fuente: cma-cgm.com

Cuando seleccionamos el embarque al cual vamos a hacer las instrucciones de embarque, debemos llenar 5 formularios diferentes donde explicamos el embarque que había solicitado anteriormente, las partes implicadas y sus roles y la forma de pago de la solicitud.

Ilustración 21. Shipping Instruction CMA - paso 3



Fuente: cma-cgm.com

5.10 Solicitar las Facturas

La solicitud de factura se hace después de que se tenga el BL. Esto, porque ya se tiene certeza de los datos en el documento, como lo es el número total de cajas, el tipo de fruta, y el día de embarque. También es muy importante tener en cuenta que al tener el BL, se tiene certeza de que se embarcó de manera correcta la mercancía y no habrá ningún retraso en el mismo.

En la solicitud de factura se envían 2 cuadros. En el primero, se explican datos del buque y el cliente, en el segundo cuadro se explica cómo se reparte los tipos de fruta y cuantas cajas salieron de cada finca, también se envían las instrucciones de pago y el contenido que debe tener la factura. En la solicitud, también se adjunta el BL del embarque y la proforma.

Ilustración 22. Solicitud de factura

Solicitud de facturas semana 06 - 0772 Recibidos x

Camila Agroban

para facturación ▾

Cordial saludo

Amablemente solicito tu ayuda con la elaboración de una nueva factura de acuerdo a la siguiente información y a los adjuntos:

10/02/2025: \$ 4.113,70

SEMANA	PROFORMA	# CAJAS	CLIENTE	BUQUE	# VIAJE	BL	NAVIERA	POL
6	772	1080					CMA	SANTA MARTA

SEMANA	# PROFORMA	TIPO FRUTA						
6	772	CAT I					486	
6	772	CAT II	162	108			108	
6	772	PREMIUM		216				

Esta factura debe ir con las instrucciones de pago

Fuente: cma-cgm.com

5.11 Enviar la Relación de Embarque a la Agencia de Aduanas

La relación de embarque se envía a la agencia de aduanas con el propósito de que la agencia pueda transmitir los documentos solicitados, como lo es el certificado fitosanitario, el certificado de origen y la guía de envío. Estos documentos se envían normalmente a los clientes, pero también se envían a ...

Para solicitar estos documentos, se envía un cuadro de los datos principales del embarque, además se adjunta el BL final y la factura del mismo.

Ilustración 23. Relación de embarque

Relación del Embarque 0769 Semana 05 D

Camila Agroban

Cordial saludo:

Envío relación del embarque 0769 de semana 05 para el respectivo trámite de documentación de exportación.

Quedo atenta a sus comentarios.

SEMANA 5									
SEMANA	PROFORMA	MARCA DE CAJA	# CAJAS	# SAE	CLIENTE	BUQUE	BL	POL	PREDIO
								TURBO	

Fuente: Agroban S.A.S

El Certificado Fitosanitario es un requisito para exportar mercancías de origen vegetal que se expide ante el Instituto Colombiano Agropecuario ICA del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (Procolombia)

El Certificado de Origen es una solicitud que permite obtener la prueba documental de origen mediante la cual se acredita que los productos fueron elaborados en Colombia. (Procolombia)

Guía de envío

5.12 Revisar y Enviar la Documentación Solicitada por parte Cliente

Los primeros documentos que se envían al cliente son normalmente el Packing List, el BL y la factura del embarque. Los últimos documentos que se envían son los que se solicitaron a la agencia de aduanas, se revisan de manera exhaustiva para confirmar todos los datos, después de confirmar el certificado fitosanitario, el certificado de origen y la guía, se envían al cliente.

5.13 Realizar las Liquidaciones pertinentes de cada Finca.

La liquidación es un documento donde se deja constancia la venta o compra de un activo.

Para el caso de la empresa Agroban, hablamos de la compra de fruta a fincas terceras.

En este documento se evidencia a quien se le compró la fruta, la cantidad que se compró, el tipo de fruta, a qué precio y los descuentos que se hace respecto a los insumos entregados a las fincas y el transporte de la mercancía.

Ilustración 24. Liquidación

AGROBAN S.A.S						
LIQUIDACION DE EXPORTACIONES						
SEMANA NRO. 09						
FECHA DE LIQUIDACION 6 de Marzo de 2025					TIPO DE CAMBIO	XXXXXX
NOMBRE DE LA FINCA XXXXXX					CODIGO FINCA	XXXXXX
RAZON SOCIAL XXXXXX						
NIT XXXXXX						
EXPORTACIONES						
EMBARQUE	CODIGO FRUTA	DESCRIPCION FRUTA	L. DE CAJAS	RECHAZOS	PRECIO	
XXXXXX	XXXXXX	PREMIUM	486		XX	
TOTAL CAJAS....			486			
PAGOS						
CONCEPTO	VALOR EN PESOS \$	VALOR EN DOLARES USD \$				
PREMIUM	XXXXXX	XXXXXX				
TOTAL PAGOS	\$ -	USD -				
DESCUENTOS						
DETALLE	VALOR EN DOLARES	VALOR EN PESOS				
PORTEO	XXX	XXX				
INSUMOS	XXX	XXX				
TRANSPORTE A CFS	XXX	XXX				
TOTAL RETENCIONES		XXXXXX				
CONSIGNACIONES						
TOTAL LIQUIDACION				XXXXXX		

Fuente: Agroban S.A.S

6. Propuesta de Valor

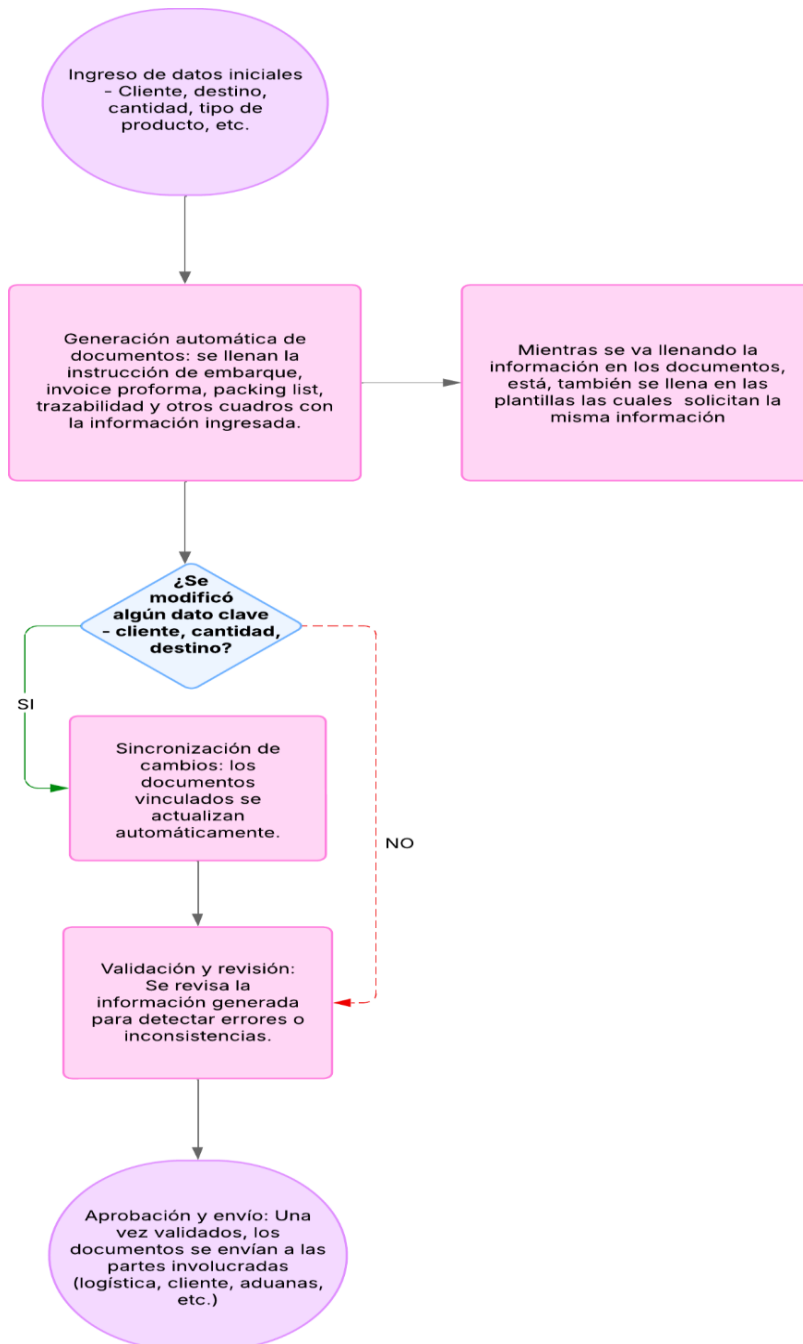
Automatizar gestión documental por embarque y tipo de fruta.

6.1. Identificar el proceso a mejorar

Agroban S.A.S, a pesar de ser una empresa mediana, se destaca por su gran compromiso con los productores y clientes, fomentando la transparencia en sus procesos y en la agilización de documentos. No obstante, la gestión manual de múltiples documentos hace que este proceso presente riesgos como, errores en la información, discrepancias, dificultades para actualizar la información si ocurren cambios y pérdida de tiempo.

6.2. Analizar el proceso - Flujograma

Ilustración 25. Flujograma



Fuente: Elaboración propia

6.3. Reformular el Proceso

El proceso que tiene en este momento la empresa Agroban S.A.S con respecto a los documentos de exportación, muestran ineficiencias que pueden representar un riesgo en la productividad y un aumento en los errores de datos. Por lo que se espera abordar estos problemas, implementando un sistema de automatización que centralice la información y genere gran parte de los documentos de forma automática y precisa.

6.4. Redactar el Plan de Mejora

En la implementación para el plan de mejora con respecto a la optimización de la documentación, se pueden adjuntar varios documentos con datos que se relacionan entre sí, estos documentos son:

Instrucciones de embarque

Invoice Proforma

Cuadros

Packing List

Trazabilidad

Estos documentos se pusieron en orden cronológico, dependiendo de la necesidad del documento. En primer lugar, se hacen las instrucciones de embarque y la Invoice Proforma, esto, con el fin de tener un aproximado de cuántas cajas se espera exportar, el tipo de fruta, el costo de ésta y por qué naviera se enviará.

Al ser uno de los primeros documentos, este se llena de forma manual, ya que apenas obtenemos la información aproximada (las casillas que se muestran en rojo son las que se deben llenar)

Ilustración 26. Instrucciones de embarque 2

INSTRUCCIONES DE EMBARQUE BANANO URABA SEMANA 52					ESPECIFICACIONES ESPECIALES X
1	Carga enbodega de buque				
	CÓDIGO EMBARQUE	CANTIDAD CAJAS	FECHA SUGERIDA DE CORTE	FECHA MÁXIMA DE CORTE	BUQUE
	0762	1824	LUNES 23 Y MARTES 24 DE DICIEMBRE	MARTES 24 DE DICIEMBRE	LUZON STRAIT
	LA HORA MÁXIMA DE LLEGADA ES A LAS 21:30				
	LA FRUTA DEBE IR SIN SACHETS CAJA A CAJA Y BAJO AUTORIZACIÓN CON SELLO EN LA FRUTA				
	CONFORMACIÓN				
	MARCA DE CAJA	PALLETS	CAJAS POR PALLET		
	ARGOTE CAFÉ	30 x 48	1824	BANANA	Banana Cavendish CAT 15 DEDOS
	TOTAL CAJAS				1824

Fuente: Agroban S.A.S

Al igual que las instrucciones de embarque, la factura proforma tiene datos que llenar de forma manual, como lo muestran las casillas rojas. En la parte de customer aparecerá una lista de los clientes, en esta se elige el cliente de la operación y automáticamente se llena la información solicitada tanto del cliente como del consignee. Si el cliente y el consignee son los mismos las casillas con la información de “The consignee of the subject operation will be” se borra automáticamente, mientras que, si son diferentes, la información del consignee aparecerá en las casillas mencionadas anteriormente.

Ilustración 27. Invoice proforma 2

AGROBAN S.A.S.		Invoice Proforma: 0762	
CR 98 No. 91 38 Btr. Manzanarez - Apartadó - Antioquia (4) 5575308 / (4) 5575478		NIT 811.012.506-9 Date: December 20, 2024 Boarding date: December 26, 2024 Arrival date: January 05, 2024 Expiry date: January 09, 2024 Loading week: 52	
Customer:		CONSIGNEE:	
E-mail:		Net weight (Kg):	33.326,4
Address:		Net weight per box (Kg):	18,6
Phone:		Gross weight (Kg):	36.480,0
Contact:		Gross weight per box (Kg):	20,0
Container:		Type:	Type box:
1		NANA CAVENDISH CAT 15 DEDOS	ARGOTE CAFÉ
			USD
		TOTAL VALUE	USD
The customer's All claims must be presented at the port of loading and special considerations for the completion of the shipping documents, to avoid errors by agroban due to the modifications requested by the buyer in said documents after		CONDITIONS GOVERNING THIS Incoterm 2020: FOB Turbo Port of loading: TURBO Port of delivery: FLUSING Liner: SEATRIDE Motor-Ship: LUZON STRAIT Currency: USD	
Payment method: Will pay 50% at the time of booking and 50% at the time of arrival of the goods.		OBSERVATION	
THE CONSIGNEE OF THE SUBJECT OPERATION WILL BE:			

Fuente: Elaboración propia-Agroban S.A.S.

El siguiente documento que se muestra, son los cuadros que se le envían a CFS y a Banaduanas. Como se puede observar, los cuadros a llenar manualmente son menos que los dos primeros documentos, ya que la información restante es se pone automáticamente o es fija.

Ilustración 28. cuadros CFS-Banaduanas

CFS - PROGRAMACIÓN SEMANAL (este cuadro se envía con los datos finales correspondientes a los embarques y corte de la presente semana)																
PROFORMA	EMBARQUE	# Pallets	SEMANA EN QUE SE EXPORTA	BUQUE	NAVIERA	BOOKING	FRUTA	TEMPERATURA	VENTILACIÓN	TOTAL PESO NETO / KG	TOTAL PESO BRUTO / KG	PESO NETO X CAJA	PESO BRUTO X CAJA	DESTINO	DESTINATARIO	ESPECIFICACIÓN
762	PRE-ENFRIO DE SEM 51	16 underdeck	52	LUZON STRAIT	SEATRADE	[REDACTED]	BANANA	13 grados centigrados	25 cmh	33.926	36480	18,6 Kg	20 Kg	FLUSING		CAJA ARGOTE
	LUNES 23 Y MARTES 24 DE DICIEMBRE	24 underdeck								33.926	36480	18,6 Kg	20 Kg			

RELACION DE EMBARQUE (Este cuadro se envía cuando ya se tiene el booking del embarque-se envía con el booking y la factura/factura proforma)									
SEMANA 52									
SEMANA	PROFORMA	MARCA DE CAJA	# CAJAS	# SAE	CLIENTE	BUQUE	BL	POL	PREDIO
52	762	ARGOTE CAFÉ	1080	[REDACTED]	[REDACTED]	LUZON STRAIT	[REDACTED]	TURBO	

Fuente: Elaboración propia-Agroban S.A.S.

En la siguiente hoja aparece el Packing List, en esta parte lo único que presenta gran detalle son los códigos de pallets y de donde proviene cada pallet, ya que esto toca digitalizar uno por uno. En la parte de las fincas se encuentra la lista de las mismas y al digitalizarlo, se pone automáticamente el código de la finca como se muestra en el cuadro rojo. Esto se hace con el propósito de que no se cometan errores al momento de poner los códigos de las fincas.

Ilustración 29. Packing List 2

YEAR	WEEEEK															
2024	41															
IMPORTER	GROWER CDD	NAME	GBN	REFERENCI	PRODUCT	BOX	AGROBAN BARCE	VESSEL	SHIPPING COMPAI	VOYAGI	ETA	CONTAIN	Weight Kc	Net weight K	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARG
TROPK LTD	801	AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]	BANANA	48	TTTT22223333444	LUZON STRAIT	SEATRADE	22N	January 08, 2024	MMAUJ42892	20	18,6	TURBO	FLUSING
TROPK LTD		AGROBAN S.A.S	48308180382	[REDACTED]												

6.6. Ejecutar el Plan de Mejora

La implementación del plan de mejora dio inicio el jueves 20 de marzo en la semana 12.

Como primer paso, y en concordancia con el manual de ejecución, se procedió a completar las plantillas de instrucción de embarque y la Invoice Proforma. En la semana 13, tras la obtención de las pomas y los manifiestos de carga, se llenaron las plantillas faltantes, que en este caso son el Packing List y la trazabilidad. Finalmente, se revisaron y completaron los campos restantes en todas las plantillas para verificar y asegurar la información de cada una.

6.7. Supervisar el Plan de Mejora

Durante la semana 15, la supervisión de las plantillas de Excel reveló una optimización significativa del tiempo y una reducción de errores en las plantillas previamente mencionadas. No obstante, en la semana 16, se detectó un error en la plantilla de instrucciones de embarque. Se identificó que esta plantilla estaba diseñada para un máximo de dos contenedores, por lo que generaba errores y afectaba en las fórmulas de las plantillas subsiguientes en embarques los cuales contienen más de dos contenedores. En consecuencia, se determinó que la mejor solución era desvincular la información entrelazada con esta plantilla, manteniéndola únicamente como referencia para la elaboración de la demás documentación. Esta modificación no impactó significativamente la ejecución de los demás cuadros.

7. Aportes a Mi Formación Personal

Las prácticas empresariales han sido un proceso enriquecedor para mi formación personal, ya que, gracias a estas, he podido desarrollar habilidades específicas para mi vida. Al poner en práctica los conocimientos que he adquiridos a lo largo de los años, he podido obtener nuevas destrezas específicas en el mundo laboral y mi carrera profesional, como lo es en los Negocios Internacionales.

El crecimiento personal fue demasiado significativo, gracias a que, al poder enfrentar situaciones reales en el campo del comercio y los negocios internacionales, también poder interactuar con colegas de una similar o misma rama y que tener mayor carga de responsabilidad, hicieron que aumentará mi autonomía, mi capacidad de solucionar los problemas que se me presentan, tener más comprensión y escucha con mis compañeros de trabajo y gestionar el tiempo de manera más óptima.

El enriquecimiento personal que se tienen en la práctica es realmente positivo cuando se obtiene una nueva perspectiva del razonamiento tanto personal como profesional. Al obtener otra vista del mundo laboral, se tiene una mayor claridad de los objetivos que uno se plantea en su futuro, y poder tener una mejor preparación en la transición de lo teórico que es la universidad a lo práctico que sería la vida profesional.

En conclusión, mis prácticas han sido una oportunidad increíble para poner en práctica todo lo que he aprendido durante la carrera. Ver cómo se aplican los temas en un contexto real ha hecho que todo el aprendizaje sea mucho más significativo y fácil de entender. Unir todos estos conocimientos no solo me ha ayudado a comprender mejor mi carrera, sino también a definir con más claridad mis objetivos, mis metas y lo que realmente quiero lograr en mi futuro profesional.

8. Aportes a Mi Formación Profesional

Los aportes que me dieron las prácticas en mi formación profesional son de gran significado, ya que permitieron que me desarrollará en el ámbito laboral, estructurando mis conocimientos y forjando habilidades técnicas específicas, las cuales se fortalecieron en el continuo acompañamiento de las tareas propuestas por el cooperador y la necesidad de mejoras en el proceso. Las habilidades técnicas más concretas fueron el manejo de diferentes herramientas de software, la elaboración de documentación aduanera, el análisis de datos del mercado internacional y la comprensión de los aspectos legales del comercio internacional. La inmersión en el mundo laboral y especialmente con la conexión de la carrera, proporcionan de manera positiva a la formación profesional, esto, porque al cambiar de un entorno más teórico a un ambiente totalmente práctico, nos muestra cómo, aunque la parte teórica es de gran ayuda, es solamente un apoyo para poder entender y ejecutar de una manera más asertiva las actividades que se espera desarrollar a lo largo de la carrera. La experiencia ha sido una gran oportunidad para el desarrollo de varias habilidades blandas, las cuales son esenciales para ejercer de manera más efectiva la vida laboral. En estas habilidades se encuentra la comunicación asertiva tanto con socios y clientes, como también compañeros del trabajo, esta es una de las habilidades más importantes para mi carrera, ya que, al poder tener mejor comunicación, también me genera una mayor adaptabilidad en los diferentes contextos y culturas, lo cual me permite desarrollar con mayor facilidad la construcción de una red de contactos, los cuales me pueden ayudar para un futuro. Otras de las habilidades blandas que se fomentaron en mi proceso de prácticas fueron la resolución de problemas en situaciones críticas y la gestión del tiempo.

9. Conclusiones

A lo largo de este informe, se ha detallado el flujo de los procesos de exportación de productos agrícolas, con énfasis en el banano y el plátano, y también se menciona la gestión asertiva con las navieras y el proceso que se debe tener en cada una de estas. Se destaca la importancia del análisis exhaustivo de cada fase del proceso de exportación, dado que la empresa es responsable de la logística de los embarques bajo el INCOTERM Free on Board (FOB). Este INCOTERM implica la supervisión integral de la fruta, desde su recolección en las fincas hasta su estiba en el buque.

En el documento se detalla el proceso operativo que se tiene en la empresa, la cual consta de un área de exportación menor que el área Nacional. Dada su estructura, la gestión de cada exportación es más exhaustiva, por lo que, en este contexto, las tareas no solo abarcan un seguimiento integral de la mercancía, sino desde las etapas previas a su salida de las fincas de origen hasta su llegada al destino final y entrega al cliente, para el aseguramiento de la calidad y el buen estado de producto.

Las prácticas profesionales en la empresa Agroban S.A.S, fueron una experiencia gratificante para mi ámbito laboral, el cual trascendió significativamente a mi crecimiento personal. Esta oportunidad me permitió adentrarme en el campo de los negocios internacionales, y me ayudó a forjar el primer paso de mi vida profesional como de mis habilidades tanto técnicas como interpersonales. Los seis meses de formación representaron un desafío personal, donde busqué aplicar el conocimiento que he adquirido en toda la carrera, como también demostrar mi resiliencia con todos los obstáculos que se me presentaban. Si bien, mi aprendizaje fue afectado por desafíos en el proceso de exportación, esta situación me impulsó a explorar áreas complementarias a mi carrera, como lo es la gestión documentaria y la contabilidad, enriqueciendo de esta manera mi perspectiva profesional.

Uno de los pilares más importantes para mi desarrollo dentro de las prácticas profesionales fue la formación que tuve en la universidad, ya que, con la guía de los profesores, los congresos que hacia la universidad y las charlas que se presentaban, hicieron que tuviera más herramientas en todo mi proceso como aprendiz, esto, porque al tener conocimiento en la parte teórica hicieron posible una base más sólida en mi proceso práctico, lo cual facilitó la tareas programadas por mi asesor y poder tener un desarrollo y una comprensión más práctica de nuevos conocimientos los cuales estaban relacionados con la información adquirida en la universidad.

Finalmente, la orientación recibida por la docente asesora fue la más adecuada, ya que me guio en toda la construcción del trabajo, me asesoró en las posibles mejoras que le podía hacer al informe, y me orientó en todo momento. Este acompañamiento hizo que todo el proceso en el desarrollo del informe fuera más asertivo, llevando a cumplir con todas mis etapas del proceso y logrando concretar el trabajo de la mejor manera.

10. Recomendaciones

Para el asesor: La docente encargada de llevar todo mi proceso tanto del informe de las prácticas como de mi formación en la empresa, ha sido Rosa Jannet Restrepo Restrepo. La profesora ha cumplido con todo el procedimiento adecuado para poder terminar de manera óptima mis prácticas, la única recomendación que tengo que presentarle es sobre el acompañamiento que se tiene con el estudiante, ya que sería recomendable que esta cercanía se presente desde el comienzo de las prácticas.

Para el líder de su proceso en la empresa: La empresa Agroban S.A.S al ser una empresa pequeña en el área de exportación, hace que la comunicación que se tiene con el líder del proceso sea aún mayor, ya que, no se tiene un gran acompañamiento de esta área por parte de los demás compañeros de la empresa. Por esta razón, una de las recomendaciones más importante que debo recalcar para la empresa es un mayor acompañamiento con el aprendiz, esto, porque al no tener otros compañeros en el área y la falta de información suministrada, puede dificultar más la fluidez y la seguridad del practicante a la hora de hacer las tareas diarias.

Para la universidad y la coordinación de práctica: Para la universidad, una de las recomendaciones que sugiero es que se extienda las prácticas, pero que estas se dividan en dos semestres. Esto, porque pude evidenciar que una carrera como Negocios Internacionales abarca diferentes ámbitos, por lo que sería gratificante que los estudiantes tengan la posibilidad de conocer diferentes perspectivas de la carrera para cuando se gradúen, puedan desarrollar otras habilidades y tengan una mayor confianza para poder comenzar en el sector laboral.

La recomendación para la coordinación de prácticas es el acompañamiento que se le debe tener al estudiante, ya que este es un proceso totalmente nuevo y al poder guiarlos de mejor manera puede hacer que el desempeño y las solicitudes de prácticas sean más cotizadas y el

estudiante tenga diferentes opciones para poder elegir y enfocarse en lo que más le llama la atención.

11. Webgrafía

Cámara de Comercio. (16 de 02 de 2025). Obtenido de Cámara de Comercio:

<https://www.camaramedellin.com.co/>

Prácticas. (17 de 02 de 2025). Obtenido de la Universidad de los Andes.

<https://www.uniandes.edu.co/es/noticias/economia-y-negocios/desarrollar-las-capacidades-humanas-una-posibilidad-con-las-practicas>

Prácticas empresariales. (17 de 02 de 2025). Obtenido de la empresa Aranda Software.

<https://arandasoft.com/blog/buenas-practicas-empresariales-el-camino-hacia-el-exito-sostenible/>

Enciclopedia significados - valores. (24 de 02 de 2025)

<https://www.significados.com/categoria-valores/>

Real academia española. (24 de 02 de 2025)

<https://www.rae.es/>

Agencia de aduanas. (16 de 03 de 2025). Obtenido de Bancolombia.

<https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/comercio-internacional/agencias-de-aduanas-colombia>

Carta de responsabilidad. (16 de 03 de 2025). Obtenido de Colombia ágil.

<https://www.colombiaagil.gov.co/tramites/intervenciones/carta-de-responsabilidad-para-exportaciones-por-vi>

Certificado fitosanitario (20 de 03 de 2025). Obtenido de Procolombia

https://procolombia.co/sites/default/files/2024-05/guia_fitosanitario_0.pdf

Certificado de origen (20 de 03 de 2025). Obtenido de Procolombia

<https://procolombia.co/colombiatraderpreguntas/como-se-realiza-la-expedicion-del-certificado-de-origen>

Booking (7 de 04 de 2025). Obtenido de diario del exportador

<https://www.diariodelexportador.com/2018/09/la-reserva-de-espacio-en-el-transporte.html>

Bill of Lading (7 de 04 de 2025). Obtenido de iconainers

<https://www.iconainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>

Free on Board (7 de 04 de 2025). Obtenido de logística

<https://aprende-logistica.com/fob/>

Estibador (7 de 04 de 2025). Obtenido de Logcluster

<https://log.logcluster.org/es/transporte-maritimo>

Shipper, consignee y notify (8 de 04 de 2025). Obtenido iconainers

<https://www.iconainers.com/es/ayuda/que-es-shipper-consignee-notify/>

Packing List (8 de 04 de 2025). Obtenido de Packing List

<https://www.packlink.es/packing-list/>

Flete falso (8 de 04 de 2025). Obtenido de terzer

<https://terzer.co/transporte/que-es-el-flete-falso-y-como-evitarlo/>