

**HERRAMIENTAS DE DESARROLLO PROFESIONAL, INTEGRANDO LOS  
CONOCIMIENTOS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS DE LA EMPRESA AGROBAN  
S.A.S  
AGROBAN S.A.S**

**POR:**

**LENIZ YURANY GALLEGO MOLINA**

**DOCENTE ASESOR:**

**FELIFE ANDRES BAEZ NIETO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES**

**NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ**

**MEDELLÍN**

**2024**

**Tabla de contenido**

Tabla de contenido	2
Glosario	4
Resumen Ejecutivo	7
1. Antecedentes	9
2. Empresa Objeto de la Práctica	10
2.1. Objeto Social	10
2.2. Misión	12
2.3 Visión	12
2.4. Valores Corporativos	13
2.5. Objetivos Estratégicos	14
3. Agencia Objeto de la Práctica	16
3.1. Cargo Desempeñado	16
3.2. Perfil del Cargo	17
3.3. Objetivo del Cargo	18
3.4. Funciones a Realizar	18
3.5. Relación con otros cargos.	27
3.6. Herramientas y equipos para la ejecución del cargo	29
3.7. Condiciones del trabajo	31
3.8. Entrenamiento	33
3.9. Competencias	35
3.10. Responsabilidades	36
3.11. Deberes	37
3.12. Riesgos del cargo	38
4. Características de la práctica	39
4.1. Justificación	39
4.2. Objetivo General:	42
4.3. Objetivos Específicos	43
5. Informe Ejecutivo	45
6. Aporte a la Formación Personal	50
7. Aportes a mi formación profesional	51
8. Conclusiones	52
9. Recomendaciones	54
10. Bibliografía	56

**Tabla de ilustraciones**

Ilustración 1 Logo Agroban S.A.S	17
Ilustración 2 Solicitud de Booking	22
Ilustración 3 Invoice proforma	25
Ilustración 4 Instrucciones de embarque	26
Ilustración 5 Trazabilidad Seatrade	27
Ilustración 6 Organigrama	27
Ilustración 7 Infograma de aplicaciones	31
Ilustración 8 Puesto de trabajo	33
Ilustración 9 Puesto trabajo	34
Ilustración 10 BD nuevo de trazabilidades	46
Ilustración 11 Cajas terceros de uraba a SM	46
Ilustración 12 Relacion de embarque	48
Ilustración 13 packing list	50

**Lista de tablas**

- Tabla 1. Entrenamiento 33

## Glosario

**Booking:** reserva ante las navieras, con el objetivo de asegurar espacios dentro de los buques, según los itinerarios que estas ofrecen.

**Cadena custodia:** consiste en asegurar la trazabilidad de la mercancía, así como la seguridad de la misma, que no vaya a verse afectada ni contaminada por ningún tipo de factor externo

**Carga under deck:** la carga que va paletizada en bodega bajo cubierta, por lo general este tipo de transporte de la carga en este estado tiene un menor costo.

**Certificado Fitosanitario:** El certificado es emitido por el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), en él se da fe de la calidad y las condiciones de sanidad en las que salió la fruta del embarque.

**Certificado de Origen:** documento que soporta y da fe del origen de la mercancía, por lo general son necesarios en países donde se tiene algún tipo de acuerdo comercial

**CFS:** es el operador portuario del puerto Banacol Turbo por las terminales de N1, N2 y Zungo.

**Consignee:** se define como la parte compradora de la fruta, la cual es destinatario de los embarques

**Edad fruta:** la edad de corte de la fruta dependerá de las especificaciones del cliente, sobre todo, del tiempo de tránsito hacia el puerto de destino

**FOB:** Del Ingles Free On Board, término de negociación mayormente utilizado para las operaciones de comercio exterior por la compañía: en el cual la responsabilidad del

*shipper(emisor)* llega hasta que la mercancía es montada a bordo del buque, entonces, el *consignee* (receptor) es responsable de todo lo inherente a ella desde ese momento.

**Incoterms:** son términos que se utilizan en las operaciones de compra-venta entre compañías de diferentes países. Su objetivo es unificar los conceptos comerciales, de forma que el vendedor y el comprador entienda a la perfección las condiciones de las operaciones que realicen entre ellos.

**Inspección:** en todos los puertos la mercancía puede o no estar sujeta a inspección de la Policía Antinarcóticos o inspecciones de calidad, en este sentido y según la regulación colombiana, la policía podrá disponer libremente de la carga que quiere inspeccionar y qué tipo de inspección hará (física o documental). Cabe mencionar que, los costes generados con ocasión de esta inspección deben ser asumidos por el dueño de la carga.

**Itinerarios:** cronogramas de actividades y viajes que se van a realizar para su conocimiento anticipado

**Liquidación embarque:** las liquidaciones de embarque son las pre-facturas que son emitidas a los proveedores de fruta terceros por parte de la compañía, estos se hacen para especificar todo el desglose de los costos de las operaciones y generar información uniforme y clara para todos los actores involucrados. Debe hacerse semanalmente y estar aprobada por la gerencia

**Packing list:** formato de lista de empaque, en el cual se ven contemplada la información del embarque (cliente, semana de embarque, identificación del productor, tipo de fruta, tipo de caja, naviera, navío, GG, fechas, número de viaje, unidades asignadas, puerto de zarpe y de arribo). Estas listas son contrastadas con información adicional contemplada en otros reportes de embarque como el manifiesto de carga.

**Paletizado:** disposición de la fruta en cajas x 20kg sobre un pallet, por lo general son pallets

x 48 para viaje under deck y x54 para carga en contenedor

**Plan Vallejo:** es un régimen especial que busca fomentar la inversión y las exportaciones, dejándolas libres de IVA. Agroban hace parte de los beneficios del plan vallejo a través del manejo que se le da al cartón de exportación, pues este entonces, no ve afectado el flujo de caja de la compañía.

**Poma:** es un comprobante de entrega de fruta empacada por cada proveedor que es recibida en los canales del puerto. esta debe estar totalmente diligenciada y autorizada a través de la firma de recibido

**Pre-enfriado:** Carga que es dejada en contenedor refrigerado en la terminal portuaria, hasta la próxima fecha de cargue de fruta.

**Proforma:** identificación única, expresada en números de 4 cifras que se da para cada embarque, con estos números se tiene una identificación especial para todas las operaciones.

**Puerto conexión:** puertos donde los buques realizan transbordo de mercancías según el destino que estas tengan.

**Representante aduanero:** por lo general las agencias de aduana actúan como representantes de la compañía en operaciones de inspección, cargue, llenado, documentación, entre otras; ante navieras, PONAL, puertos y demás actores a cambio de comisiones pactadas entre las partes.

**Roll Over:** es el proceso de cambiar la fecha de una reservación hacia la siguiente fecha en itinerario, con motivos de no cancelación de la misma

**Shipping Instruction:** instrucciones que se comparten a las navieras, con el objetivo de compartir a detalle la forma en la cual debe ser cargada la mercancía, así como los detalles de las unidades y de la mercancía en cuestión

**Shipper:** se define como el vendedor de la mercancía, quien es la parte encargada de embarcar la fruta en buque.

**Trazabilidad:** identificación que se le otorga a cada pallet, por lo general consta de stickers IBM y códigos de trazabilidad únicos con el país de origen, de manera que se pueda comprobar dicha información y acceder a los beneficios que se presentan. Estos certificados son expedidos por la DIAN.

Fuente: (BAS & JOSA SL, julio 2021)

## Resumen Ejecutivo

La vinculación a la empresa AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S, comercializadora internacional y nacional. Cuenta con gran experiencia en la producción y comercialización de banano en el país, a través del área de negocios internacionales como practicante, se comprendió el ambiente empresarial real, logrando implementar los conceptos aprendidos tanto teóricamente como en la realización de la práctica. Logrando complementar ambos aspectos y teniendo como fin la implementación de buenas bases para el desarrollo de profesionales íntegros y éticos.

favoreciendo la realización de investigación, desarrollo de formatos, propuestas para agilización de las operaciones y creación de propuestas de valor. Influyendo a la compañía a estar al margen de la actualización que a lo que sucede en el entorno internacional.

El entendimiento de las dinámicas del mercado de productos comestibles en relación a las exportaciones, permiten el desarrollo resolutivo de problemas y mejora el pensamiento

crítico con énfasis en los tipos de perspectivas, análisis de mercado, resolución de problemas, pues constantemente se está en la búsqueda de mantenerse competitivo en el mercado global, En el cual se presentan desafíos de la cadena logística que ponen a prueba las competencias de los profesionales.

Finalmente, es preciso indicar que los procesos que se ejercen en AGROBAN, siempre están en mejora continua y es esencial destacar el crecimiento de la empresa, gracias a las iniciativas propuestas y experiencias con un enfoque neutral fue posible lograr, el crecimiento de la empresa en escenarios de mercado internacional.

## **INTRODUCCIÓN**

En el presente trabajo, se realizará un análisis del entorno de la práctica empresarial en AGROBAN S.A.S la cual es una empresa bananera, que nos permitirá adentrarnos en el contexto del desarrollo empresarial de la organización en el área de exportaciones y en su influencia en el desarrollo de la práctica empresarial, es importante obtener información acerca del entorno que nos rodea debido a que basados en este conocimiento obtendremos las bases necesarias para adentrarnos en el mundo empresarial.

La empresa Agrobán S.A.S, es una empresa nacional formada en la ciudad de Apartadó Antioquia, perteneciente al sector primario de la economía del país, a través de la producción y comercialización de productos agrícolas y perfilada en el comercio internacional en mercados internacionales; el proceso de prácticas consistió en la incorporación al departamento de exportaciones de la compañía de practicantes, con el

objetivo de conocer de cerca todos los procesos de la cadena de suministro y logística que hacen posible las exportaciones semanales de la empresa. A su vez, permear de experiencias enriquecedoras en aspectos como el comercio exterior, las negociaciones comerciales en el exterior, los costos de la cadena logística, el aprovechamiento de las oportunidades productivas y los requerimientos legales del país para los procesos de exportación. Con el objetivo principal de desarrollar mejoras en el funcionamiento del departamento que mejoren las utilidades de la empresa. (AGROBAN S.A.S)

## **1. Antecedentes**

AGROBAN S.A.S o anterior mente llamada AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S es una empresa fundada en la década de los 90's por la familia ARGOTE ROMERO en Urabá-Antioquia, ello con el objetivo de promover la producción y comercialización de productos agrícolas en la región, esto a través de fincas propias a mercado nacional, buscando ofrecer niveles de calidad aceptables al mercado. Con el tiempo y con la integración de los hijos de la familia al negocio, la empresa se expandió permitiendo la generación de nuevos empleos y mejores oportunidades laborales para los habitantes de la región, construyendo así, la mejora de la calidad de vida y de participación en las actividades productivas del país, promoviendo las exportaciones de banano al exterior a través de comercializadoras internacionales que funcionan en la región.

Posteriormente cerca al año 2019, la empresa buscó diversificar sus mercados y mejorar sus oportunidades de crecimiento en el sector agrícola, apostándole así a la integración de las exportaciones directas a sus operaciones. Para la implementación de esta

estrategia fue necesario la búsqueda de proveedores de fruta en la región y en las zonas bananeras del país, encontrando entonces en la zona de Urabá y Santa Marta alianzas estratégicas que permitieron el logro del objetivo, pues esto, representaba una ventaja competitiva para AGROBAN al tener presencia en otras zonas portuarias del país.

(AGROBAN S.A.S)

La empresa, en cabeza de la gerente Claudia Argote, estableció relaciones comerciales con clientes de Europa en países como España, Países Bajos, Ucrania, Italia, Francia, entre otros. Las cuales permitieron el inicio de las operaciones de comercio exterior de la empresa. AGROBAN optó por tercerizar todos los procesos de acompañamiento a la agencia de aduana que funciona en Urabá y Santa Marta, hace parte del plan vallejo para el manejo del cartón de exportación lo que le posibilita el mantenimiento de un flujo de caja pertinente y mantiene relaciones con proveedores de la región que apoyan el desarrollo productivo de las empresas de Urabá. (AGROBAN S.A.S)

Actualmente, AGROBAN le apuesta a mantener ventajas competitivas internas a través de la reducción de los costos, manteniendo estándares de servicio y calidad.

## **2. Empresa Objeto 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 e indirectamente con el mismo saber y teniendo en cuenta que se desarrollarán a través de una empresa.

1. 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.
2. La distribución y comercialización, exportación o 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.
3. 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.
4. La asesoría y administración de empresas relacionadas con las actividades anteriormente descritas.
5. La inversión de recursos en sociedades de objetos societarios similares a los anteriormente enunciados.
6. Realizar todo acto o contrato civil o comercial lícito

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

1. 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.
2. Adquirir todos los activos de carácter mueble o inmueble que

sean 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. 3. Adquirir y usar sus nombres comerciales, logotipos, marcas modelos industriales y demás derechos de propiedad industrial relacionados con las actividades desarrolladas por la sociedad. (Certificado de existencia y Representación legal de la empresa, registrado en Cámara De Comercio De Urabá, 1998) 4. 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. 5. 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.

Actividades Económicas: la empresa cuenta con estas actividades económicas:

0122 Cultivo de plátano y banano

4631 Comercio al por mayor de productos alimenticios

## 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, (AGROBAN S.A.S) 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.

### 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 (AGROBAN S.A.S).

### 2.4. Valores Corporativos

**Honradez:** AGROBAN S.A.S promueve la transparencia, la confianza y la integridad en todas las áreas y operaciones brindadas por la empresa. Construyendo relaciones más estables, aportando al éxito a largo plazo de la empresa.

**Veracidad:** Es un valor ligado a la honradez, debido a que implica hablar con la verdad y actuar con honestidad en todas las relaciones y acuerdos, fortaleciendo la credibilidad de la empresa e implementando una cultura empresarial basada en la confianza y respeto mutuo.

**Disciplina:** Es un valor corporativo clave porque implica el compromiso y la constancia en la ejecución de las funciones y procesos. Ayudando a mantener el enfoque del objetivo

empresarial, fomentando un ambiente laboral más organizado y estructurado.

**Integridad:** Se basa en la coherencia entre lo que se dice y se hace, buscando mantener el respeto por la Ética y los principios morales en todas las acciones y decisiones en la empresa.

**Responsabilidad:** Se asumen las consecuencias de las propias acciones y decisiones, tanto individual como de manera organizacional. (Elaboración propia, 2024)

## 2.5. Objetivos Estratégicos

“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 clientes” (AGROBAN S.A.S).

### Rol Comercial

AGROBAN SAS, es una empresa dedicada a la producción y comercialización agrícola de plátano y banano. La empresa mantiene sus operaciones en la venta para mercado nacional e internacional a través de la exportación directa e indirecta de banano, principalmente al mercado europeo. El banano para exportación directa se clasifica en diversos tipos según las necesidades y requerimientos del cliente, quienes tienen

especificaciones diferentes según los mercados de destino, resaltando que la calidad de los productos ofrecidos por la compañía están respaldados por la certificación GLOBAL GAP y sellos RAINFOREST, que permiten su circulación en los mercados internacionales, amparados a su vez bajo el marco de acuerdos comerciales con la unión europea, soportado en el Decreto 1513 de 2013 . (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo). A su vez, se trabaja para garantizar la cadena de custodia de los productos, ya que son sensibles a diversos tipos de afectaciones que puedan impactar la calidad de estos o en su defecto sufrir contaminación de la carga poniendo en riesgo la seguridad de las operaciones de la empresa; por ende, la importancia de asegurar la trazabilidad de los productos sin importar cuál será su destino final.

Adicionalmente, la empresa le apuesta a la participación en las exportaciones a través del plan vallejo para el cartón de exportación (empaque y embalaje de la fruta), buscando así promover la actividad productiva exportadora y reducir el impacto en los costes que puedan ejercer los impuestos de los insumos, favoreciendo el flujo de caja de la empresa. Sin embargo, es importante destacar que se ejerce gran cuidado en el control y seguridad de este cartón, pues su vigilancia permanente permite que los procesos de aprovechamiento de este mecanismo se den satisfactoriamente. (Procolombia), Es importante precisar que sobre el manejo de las operaciones de exportación directa la empresa se enmarca dentro del *INCOTERM*: F.O.B, el cual determina “sus responsabilidades en cuanto a costes y riesgos procedentes hasta que la mercancía es cargada en puerto al buque”. Así, la empresa busca mantener una reducción de costes dentro de la cadena de suministro hasta la entrega puesta en buque, manteniendo sobre todo la calidad de los productos.

Finalmente, las operaciones logísticas de la empresa se ven afectadas regularmente por condiciones externas e incontrolables como el clima o problemas en la vía, puesto que la empresa propende garantizar siempre tiempos de entrega acordes a los itinerarios portuarios, así como la búsqueda de aliados estratégicos como proveedores de fruta en cercanías portuarias buscando minimizar los factores de riesgo. Reconociendo que la operación logística tiene una naturaleza de carácter variable, la cual es sensible a múltiples factores.

Los clientes con los que cuenta la empresa. Son comercializadores de países como Francia, Ucrania, Alemania, España, Bélgica. Exportando diferentes tipos de referencias con los que cuenta la empresa como lo son CAT I 5 dedos, Premium, Fruitora, Banaloco (es un mix de tipo de varias calidades de banano), CAT II, Fairtrade, estas referencias van en diferentes tipos de cajas dependiendo la elección del cliente.

### **3. Agencia Objeto de la Práctica**

AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S



Fuente: Agroban S.A.S

### 3.1. Cargo Desempeñado

Practicante de negocios internacionales

### 3.2. Perfil del Cargo

El auxiliar de exportaciones, como practicante, debe tener conocimientos acerca de los procesos logísticos de exportación, especialmente de fruta, con el fin de que pueda brindar apoyo a las tareas del Área de Exportaciones Directas de la compañía.

Adicionalmente debe ser capaz de contribuir a la fijación y alcance de objetivos logísticos, financieros y de mercadeo (AGROBAN S.A.S) que permitan la proyección, crecimiento y permanencia de la empresa en los mercados internacionales; todo ello fundamentado en la integridad y combinación de habilidades duras y blandas.

Estudios: Estudiante de negocios internacionales o comercio exterior.

Conocimientos específicos: Comercio exterior, conocimientos básicos en exportaciones y logística internacional.

Cómo formación se abarca una variedad de áreas relacionadas con el comercio internacional y la logística, teniendo en cuenta aspectos importantes como conocimientos básicos del comercio internacional, incluyendo términos comerciales, procedimientos

aduaneros, acuerdos comerciales, se debe tener en cuenta también el transporte y la logística que se involucra en el proceso de exportación, se incluye gestión de inventarios, embalaje, transporte marítimo y terrestre, documentación de exportación con conocimientos sobre la documentación necesaria para el proceso de exportación, (AGROBAN S.A.S) como facturas comerciales, listas de empaque (packing list), certificados de origen, certificados fitosanitarios y demás documentación requerida por los países importadores, relación con el área de producción para cruces de cantidades, instrucciones de embarque.

- ❖ Conocimiento básico de las TICS:
- ❖ Nivel de Excel: intermedio.
- ❖ Otros programas: Paquete de Office
- ❖ Habilidad Numérica
- ❖ Experiencia Específica / Relacionada: No se requiere, se valora otro tipo de experiencia laboral.
- ❖ Comunicación asertiva
- ❖ Inglés básico

### 3.3. Objetivo del Cargo

Contribuir al correcto funcionamiento del Área de Exportaciones de la compañía, a través de la realización de labores relacionadas con la comunicación con las navieras, agencia de aduanas y clientes, a través de todo lo cual es posible llevar a cabo tanto la exportación de la fruta como el control de la información relacionada con la producción y exportación en sí misma.

### 3.4. Funciones a Realizar

#### **Verificar embarques de la semana anterior o Cruce de cantidades.**

- ❖ Es necesario revisar atentamente cuatro soportes para confirmar esta información: pomas, manifiestos de carga, trazabilidad del embarque por CFS y cuadro de producción.
- ❖ Es indispensable que esta información coincida, de no ser así, debe hacerse un seguimiento a cada proceso para verificar cual es la información real del embarque y el motivo de las inconsistencias.

#### **Enviar relación de embarque al cliente**

- ❖ Una vez se haya confirmado la cantidad exportada por AGROBAN para el cliente, es necesario realizar un cuadro de Excel donde se informen los siguientes datos: semana del embarque, buque, número de cajas exportadas, tipo de fruta, proforma, cantidad de pallets, referencia y el número de reserva de la operación.
- ❖ Se debe compartir la información por correo al cliente, teniendo claros los destinatarios del mismo y poniendo en copia a la dirección de exportaciones

#### **Actualizar caja fincas terceros**

- ❖ Las pomas y manifiestos de carga permiten conocer la cantidad de cajas que son producidas por cada una de las fincas y por cada tipo de fruta en la semana.
- ❖ Una vez se tenga clara esta información, Se crea una columna donde se pone la proforma, y el nombre de las fincas terceras, la semana, y se pone la cantidad que las fincas hicieron en esta semana correspondiente. Se debe relacionar en positivo la cantidad producida en la semana y en negativo la cantidad producida que se deja en pre-enfrío (AGROBAN S.A.S) que es de la semana anterior y se guarda para el embarque de la siguiente semana (esta última no aplica para todos los clientes)
- ❖ Finalmente, la información por proforma debe coincidir con la fruta exportada.

#### **Realizar packing list (listas de empaque) para cada embarque**

- ❖ En los manifiestos de carga está relacionada la trazabilidad de cada referencia de cada pallet, esta debe ser plasmada en el formato de Excel la lista de empaque para cada cliente (puede o no ser el mismo formato, depende de las especificaciones del cliente), la trazabilidad va acompañada por los datos de la finca productora, el tipo de fruta, la cantidad de cajas en el pallet y las especificaciones generales del embarque como, naviera, buque, número de viaje, ETA, contenedor (si aplica),GGN, entre otras variaciones.

#### **Solicitar Boeing para los embarques de la semana siguiente**

- ❖ Inicialmente, deben consultarse con la gerencia los pedidos para la semana siguiente de embarque.
- ❖ Una vez esté confirmada esta información, se procede a realizar el *BOOKING* con las navieras correspondientes:
- ❖ **Seatrade:** es necesario diligenciar el formato de *BOOKING*, según el itinerario proporcionado por la naviera y debe ser enviado a los correos correspondientes

**BOOKING CARIBANEX SERVICE**

**Seatrade** **CarSea**

FECHA: 11-abr-24 #BOOKING: SR0240003024

1. MOTONAVE: Baltic Navigator # VALIE: AB00000

2. EMBARCADOR: AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S / AGROBAN S.A.S. TELIFAX: (57) (4) 2684338

DIRECCION EMBARCADOR: CR 22 ST 26 BKR MANCANEZ APARTADO - ANT. COLOMBIA TELIFAX: 3137826747

E-MAIL: www.agroban.com CONTACTO: Valentina Argote

4. CONSIGNATARIO: Universal Fresh Germany GmbH TELIFAX: +34920466573

DIRECCION CONSIGNATARIO: Universitätsallee 16 - 20399 Bremen Germany CONTACTO: Dimitris Pukos

E-MAIL: Team.Soriano@universalfresh.de TELIFAX: 49 49 32193365

4. AGENTE DE ADUANA: Agencia de Aduanas Bananeras SAS NZ

CONTACTO: Henry Rula Hurtado

5. PRODUCTO: Bananas IMD: SI TIPO: \_\_\_\_\_

6. ORIGEN: Santa Marta - Colombia ETD 15-04-2024 DESTINO: Flushing - Nederland ETA 1-05-2024

7. FLETES: VALOR DEL FLETE

8. MODALIDAD DE EMBARQUE: \_\_\_\_\_

9. EQUIPO SOLICITADO: \_\_\_\_\_ OTRA: \_\_\_\_\_

CONTENEDOR	CANTIDAD	PESO	OBSERVACIONES
20 PALLETS	1750 BOXES	27500.00	1 CONTENEDOR DEE 20 PALLETS X 54 CAJAS
1343HCRF			

10. Tipo de contenedor: Stacane Validación: \_\_\_\_\_ Alternativas tecnológicas: \_\_\_\_\_

12. EMISION DE BLA: ORIGEN \_\_\_\_\_ DESTINO X

13. INDICADOR DE TEMPERATURA REQUERIDA: 15 GRADOS CENTIGRADOS

14. ATMOSFERA CONTROLADA: SI \_\_\_\_\_ NO X GRADOS CENTIGRADOS O2 \_\_\_\_\_ CO2 \_\_\_\_\_

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

16. DRENAJES DE PISO: X ABIERTO O \_\_\_\_\_ 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 \_\_\_\_\_ NO X N° Horas \_\_\_\_\_ Temperatura \_\_\_\_\_ GRADOS CENTIGRADOS

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 sueldos). 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.

Ilustración 2 Solicitud de Booking

### **Envío de a CFS de la programación semanal**

- ❖ -Se envía el día viernes de manera preliminar y se avisa que los datos serán confirmados el día lunes. Se hace en un formato de Excel en el cual se pone información como; proforma, embarque, fecha de corte, pre-enfrio, numero de pallets y si es *UNDERDECK* o contenedor, semana en la que se exporta, buque, naviera, *BOOKING*, total peso neto, total peso bruto, tipo de fruta, temperatura, ventilación, peso neto por caja, peso bruto por caja, destino, destinatario, tipo de caja.
  
- ❖ El día lunes se envía a primera hora con las modificaciones que envía producción sobre la cantidad de fruta por referencia que saldrá en el día lunes y con las modificaciones pendientes.

### **Envío de proformas con *BOOKING***

- ❖ Este es como un aviso y se envía a la aduana correspondiente con *BOOKING* de la semana próxima y factura proforma correspondiente.

### **Envío de documentación de exportación**

- ❖ Se les envía a todos los clientes con certificado fitosanitario, certificado de origen, guía de envío, packing list, factura y BL.


Estos 3 primeros documentos los envía la aduana y los demás son netamente de la empresa.

### **Solicitud de documentación**

- ❖ Se solicita a la aduana con factura correspondiente y el BL. Y se anuncia que es para la solicitud de embarque y añadimos un cuadro donde está la proforma, semana, marca de la caja, cantidad de cajas, número de SAE, cliente, buque, BL, POL (puerto de origen).

### **Invoice proforma**

Es la factura preliminar del pedido, éste nos sirve para enviar el anuncio de las proformas de los embarques, también para la solicitud de documentación de exportación y factura preliminar a los clientes. Contiene peso neto y bruto, Cantidad total de los tipos de cajas, precio, referencia del tipo de fruta, naviera, buque, fecha ETD (zarpe) y ETA (llegada), fecha de la elaboración de la factura y fecha de vencimiento.

AGROBAN S.A.S.				Invoice Proforma:0674			
CR 98 No. 91 38 Brr Manzanarez - Apartadó - Antioquia (4) 5575308 / (4) 5575478		NIT 811.012.506-9 Date April 18, 2024 Boarding date April 25, 2024 Arrival date May 8, 2024 Expiry date May 9, 2024 Loading week 17					
<b>Customer</b> Eroi: E-mail: Address: Phone: Contact:		Total net weight (Kg): 20.088,0 Total gross weight (Kg): 21.600,0		CONSIGNEE: BELFRUCO Net weight per box (Kg): 18,6 Gross weight per box (Kg): 20,0			
Pallets	Box*Pallet	Total boxes	Product	Type	Type box	Unit Price * Box	Total Value
20	54	1080	BANANA	BANANA CAVENDISH CAT I 5 DEDOS	ARGOTE CAFÉ	USD 9,50	USD 10.260,00
<b>TOTAL VALUE</b>							USD 10.260,00
<b>PAYMENT INSTRUCTIONS:</b> PANAMA BANK (ITAÚ) FINAL BENEFICIARY: AGROPECUARIAS BANANERAS SAS / NIT: 811.012.506-9 ACCOUNT NUMBER: 102060980 / SWIFT: BCTOPAPA AGROBAN S.A.S. RESERVES THE RIGHT TO REQUEST PAYMENT OF THIS INVOICE TO AN ACCOUNT OTHER THAN THE ONE INDICATED ABOVE. GGN 4063061901262 FRUTA CERTIFICADA RAINFOREST ALLIANCE CODIGO 0866BAMF-RA							
<b>Observación</b>						<b>CONDITIONS GOVERNING</b>	
Método de pago: Pago Mixto						Incoterm 2020: FOB Turbo Port of loading: Santa Marta Port of delivery: Flushing Liner: Seatrade Motor-Ship: Luzon Strait Currency: USD	
El comprador de la carga está radicado en Alemania – Bremen y el destino de la mercancía es en Flushing – Países Bajos donde se libera ante la Aduana							

### Ilustración 3 Invoice proforma

Fuente: Agroban S.A.S

### Cartas de responsabilidad

Esta se envía antes de la operación en el puerto donde se especifica en la carta, el cliente, las cantidades, contenedor, peso, *booking*, ubicación, destino, nombre de los conductores, cédulas, placas, número de celular si se tiene.

### Instrucciones de embarque

Se envía a los grupos de la empresa donde se les da las instrucciones con la semana, proforma, buque, cantidad de pallets y cajas, si es contenedor o *underdeck*, especificaciones

si se necesitan, tipo de cajas, fecha de corte mínimo y máximo, total de la cantidad de las cajas, hora desde donde puede ingresar a puerto.

INSTRUCCIONES DE EMBARQUE BANANO SANTA MARTA SEMANA 13					ESPECIFICACIONES ESPECIALES X EMBARQUE	
1	1 contenedor caja Iren					Sello Fruits Du monde caja a caja, Banderol rojo
	CÓDIGO EMBARQUE	CANTIDAD CAJAS	FECHA SUGERIDA DE CORTE	FECHA MÁXIMA DE CORTE	BUQUE	
	026	1098	Sabado 23 de Marzo	Sabado 23 de Marzo	CMA CGM FORT SAINT CHARLES	
	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			
Iren	19x54 y 2x36	1098	CAT I 5 dedos			
TOTAL CAJAS					1098	
2	1 contenedor caja Argote blanca					Sello Sola by Iren caja a caja, Incluir sellos Argote en fruta
	CÓDIGO EMBARQUE	CANTIDAD CAJAS	FECHA SUGERIDA DE CORTE	FECHA MÁXIMA DE CORTE	BUQUE	
	027	1080	Sabado 23 de Marzo	Sabado 23 de Marzo	CMA CGM FORT SAINT CHARLES	
	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 blanca	20 x 54	1080	Premium			
TOTAL CAJAS					1080	
3	1 contenedor caja Argote blanco/ Iren					A las cajas Argote blancas pegar etiqueta Sola By Iren caja a caja 15 pallets en caja Argote blanca y 5 pallets en caja Iren
	CÓDIGO EMBARQUE	CANTIDAD CAJAS	FECHA SUGERIDA DE CORTE	FECHA MÁXIMA DE CORTE	BUQUE	
	025	1080	Martes 26 de Marzo	Martes 26 de Marzo	Lombok 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 blanca/Iren	20 x 54	1080	Premium banderola Fruitora negra			
TOTAL CAJAS					1080	

Ilustración 4 Instrucciones de embarque

Fuente: Agroban S.A.S

### Trazabilidad de seatrade

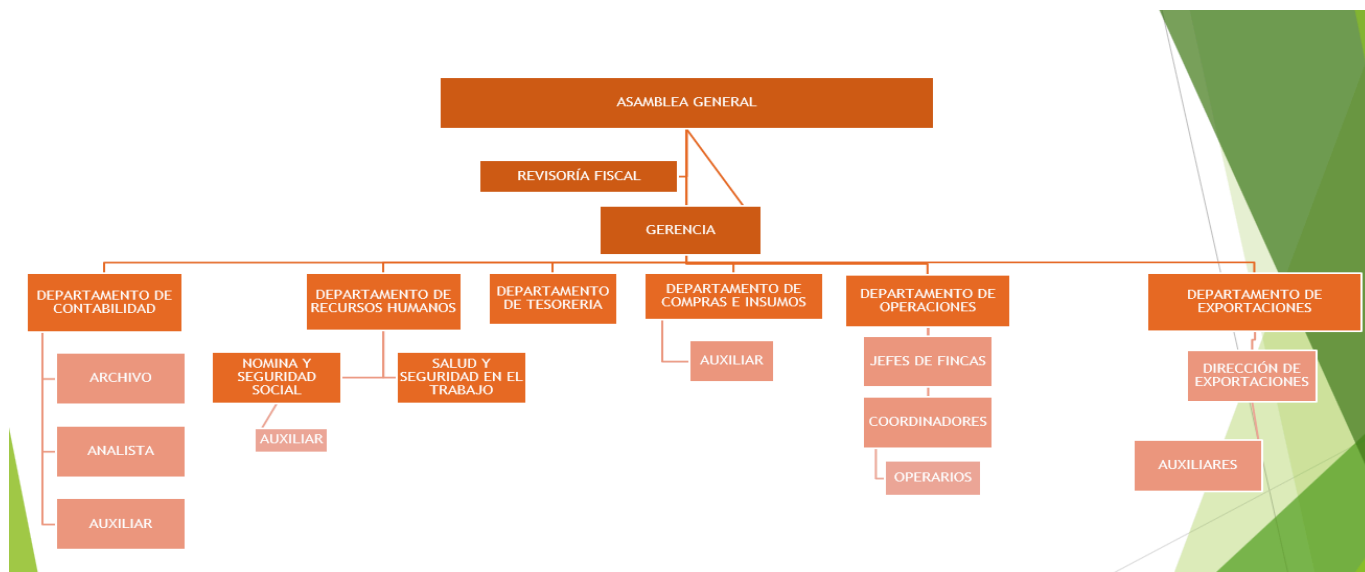
Se envía a la naviera Seatrade y solo se hace si sale por el puerto de turbo o. Es un, numero de cajas por pallets, buque, documento en Excel que contiene las trazabilidades de los pallets, booking, Referencia de la fruta, motonave, puerto de destino

Pallet No. SSCC	Booking	boxes per pallet	porter Cod	Cod Fret	Box Brand	Vessel	POD
7708980000023038	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023037	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024483	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024495	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024134	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024484	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024498	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023027	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023026	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023023	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023022	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023021	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024255	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024461	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024497	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024487	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024489	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024490	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024256	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023025	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023024	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024260	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000023277	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING
7708980000024263	SRC220005148	48	50340	1003	GREENYARD CAT I	ATLANTIC KLIPPER	FLUSHING

### Ilustración 5 Trazabilidad Seatrade

Fuente: Agroban S.A.S

### 3.5. Relación con otros cargos.



Fuente: Agrobán S.A.S

La relación del departamento de exportaciones, en particular de los auxiliares de exportaciones con los demás cargos y/o departamentos de la compañía, pueden detallarse de la siguiente manera: La asamblea general ejerce el control sobre la compañía a través de los informes operativos que se dan mensualmente, a través de la toma de decisiones direccionan el proceder de la empresa en sus operaciones.

La gerencia general mantiene una constante comunicación con el departamento de exportaciones, pues erige las directrices de proceder semanalmente según los requerimientos de los clientes del exterior, a su vez, se presentan regularmente informes de que contemplan múltiples temáticas de trabajo sobre las cuales en departamento actúa constantemente buscando mejorar el desempeño de las mismas.

Con el departamento de contabilidad se mantiene una relación en doble vía, de

manera que el intercambio de información correspondiente a pagos, facturación, soportes y presentación de documentación e información ante las autoridades (DIAN), es permanente y debe estar actualizada día a día, con el objetivo de tener información pertinente, confiable y oportuna que permita el satisfactorio desarrollo de las actividades y la presentación responsable de reportes.

El departamento de recursos humanos, comparte la información acorde a la seguridad social de los colaboradores en el área de producción de manera que, se puedan mantener actualizadas las bases de datos ante los puertos, para permitir el desarrollo de las actividades de representación de la compañía.

El departamento de Tesorería, encargado de la recepción del pago de los clientes y el debido trámite de las divisas ante las entidades bancarias, genera los informes respectivos a los estados de cartera y pagos a proveedores, con el objetivo de que el departamento de exportación pueda dar soporte y seguimiento a las operaciones

El trabajo conjunto con el departamento de insumos permite mantener el control de los inventarios de cartón bajo plan vallejo y de los insumos de uso de las fincas propias y de los traslados a los proveedores terceros en Urabá y Santa Marta, (propia, 2024) pues se requiere del apoyo de los reportes generados para los embarques por exportaciones para asentar las salidas y entradas los suministros.

El departamento de operaciones ubicado en Urabá, está directamente relacionado con

el departamento de exportaciones, pues desde este último se emiten las directrices para los embarques semanales, (propia, 2024), así como las especificaciones de cada uno de estos y los itinerarios a cumplir en los puertos para el embarque de la mercancía oportunamente. A su vez, el departamento de operaciones emite los informes de capacidad de producción, disponibilidad de fruta para cada semana e informe final de fruta en fincas por cada embarque para facilitar el seguimiento de cada operación

De este modo, desde las exportaciones se da apoyo y soporte a las demás áreas de la empresa, para que la información sea uniforme y precisa, minimizando riesgos a través del establecimiento de filtros internos para el procesamiento de la información y contribuyendo al funcionamiento coordinado de todas las operaciones, (AGROBAN S.A.S) pues se destaca que cualquier error en la cadena de información, puede generar sobrecostos en los procesos de la compañía.

### 3.6. Herramientas y equipos para la ejecución del cargo

El desarrollo de las actividades diarias del auxiliar de exportaciones, requiere del acceso a computador con internet, esto con el objetivo de tener acceso al correo electrónico corporativo, la página web de navieras como CMA, MAERSK u otras páginas como el ICA, Gmail y el software contable de la empresa y particularmente al sistema de almacenamiento de información de la empresa (disco L) dónde se guarda toda la información pertinente ej.: programas como Excel y Word el cual se está constantemente utilizando y se sube al sistema de almacenamiento (disco L) el cual funciona a través de carpetas compartidas de

actualización en tiempo real. El acceso a la impresora y equipo de scanner que permita la recepción y tramitación de información con los centros de producción el Urabá y Santa Marta, así como con los clientes en el exterior.



*Ilustración 7 Infograma de aplicaciones*

Fuente: Agrobán S.A.S

Finalmente, el uso de la celular toma gran importancia para mantenimiento de comunicación en tiempo real con el personal de producción, la gerencia y el departamento de exportaciones, así mismo con los clientes y proveedores con el objetivo de poder darle trámite y respuestas pertinentes a todas las situaciones que pudiesen presentarse en el desarrollo de las operaciones.

### 3.7. Condiciones del trabajo

El ambiente laboral en las instalaciones de AGROBAN SAS en Medellín, es de colaboración entre sus diferentes áreas, la mayor parte del equipo mantiene una actitud receptiva y colaborativa a fines de resolver problemas cotidianos que pueden presentar.

El departamento de exportaciones como tal, se encuentra disperso, sin un área de trabajo común, lo que en ocasiones puede suponer un limitante para el oportuno desarrollo de las actividades. Sin embargo, siempre se propende mantener líneas de comunicación asertiva en el departamento, a fines de que prevalezca la uniformidad, claridad y pertinencia en la información.

Finalmente, las relaciones con los proveedores pueden ser un poco complejas, pues el tema de la distancia (Urabá - Medellín) tiende a suponer un limitante para abordar los ejes temáticos que supone la naturaleza de las relaciones comerciales con la compañía.

La modalidad de trabajo es presencial salvo algunas excepciones donde se trabaja de manera remota por ej.: semana santa, dificultad para transportarse u otra circunstancia que lo requiera. Se trabaja desde las 7 Am hasta las 5 Pm de lunes a viernes. Todos los practicantes estamos afiliados a una ARL, se nos paga el salario mínimo vigente legal.



*Ilustración 8 Puesto de trabajo*

(Propia, 2024) (DIAN)



*Ilustración 9 Puesto trabajo*

Fuente: Elaboración propia

### 3.8. Entrenamiento

*Tabla 1 Entrenamiento*

<b>CAPACITACIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>CARGO</b>	<b>DURACIÓN</b>
25/01/24 Inducción sobre el área de trabajo, relacionamiento con	Natalia	Talento humano	1 hora

<p>los compañeros, temas a tener en cuenta sobre la empresa y la práctica empresarial.</p>			
<p>26/01/24 Inducción sobre Seguridad en el trabajo, sobre cómo se debe reportar accidentes laborales, a quien se debe acudir, tipos de cuidados que debo tener en mi área de trabajo, etc.</p>	Cindy	SST	1 hora
<p>30/01/24 Inducción exhaustiva sobre conocimientos básicos de comercio exterior y logística, conocimientos sobre navieras, tipos de referencias del</p>	<p>-Valentina Argote y -Laura Vélez</p>	<p>Gerente área de exportaciones. Y Laura auxiliar de exportaciones.</p>	10 horas

banana, y el debido proceso para realizar las funciones.			
--	--	--	--

Fuente: (Elaboración propia, 2024)

Cotidianamente se aprende cada día de otras áreas, pero normalmente esta fue el entrenamiento para las bases profesionales.

### 3.9. Competencias

Para la compañía AGROBAN SAS, es fundamental que los auxiliares de exportaciones certifiquen niveles medios de inglés, pues la comunicación con los clientes y algunas navieras suele ser en este idioma. A su vez, el conocimiento del funcionamiento de las navieras, las transacciones internacionales, conocimiento de los *INCOTERMS* y las responsabilidades de los mismos, aspectos generales del funcionamiento del sistema aduanero y arancelario en el país, (Elaboración propia, 2024), son parte esencial de las competencias de los auxiliares de exportaciones, pues el desempeño de sus funciones así lo requiere.

No obstante, no solo el conocimiento de los aspectos comerciales en el ámbito internacional, sino también, habilidades como el trabajo en equipo, la resolución de

conflictos, diligencia, pensamiento crítico y la iniciativa, (Elaboración propia, 2024), que agreguen valor a los conocimientos de las personas, son indispensables para el cumplimiento del perfil profesional en la empresa.

Finalmente, la capacitación constante, la disposición para aprender y la construcción una ética profesional acorde, son factores determinantes y de alto impacto en la construcción de perfiles competentes para el desarrollo de las actividades del departamento.

### 3.10. Responsabilidades

Las responsabilidades externas al cargo están sustentadas en su importancia para el funcionamiento de la cadena logística de la compañía, así:

- ❖ Responsabilidad ante la solicitud de espacios oportunamente en las navieras, de ellos dependerá el status de viabilidad del embarque
- ❖ Responsabilidad ante los clientes, informar de manera pertinente el detalle de los embarques a los clientes a través del Packing list con suficiente antelación al arribo en destino para sus gestiones pertinentes
- ❖ Responsabilidad con los pagos del cliente, se debe actualizar constantemente el estado de cartera a los clientes a través de los medios de comunicación dispuestos para ello, con el objetivo de mantener los pagos en los tiempos estimados.
- ❖ Responsable de instruir la facturación de proveedores de fruta. Con el objetivo de

asegurar el correcto pago a los proveedores se debe generar una liquidación de embarque por parte de la compañía, de manera que, la facturación de los productores se ajuste a esta información.

- ❖ Responsable del seguimiento de los embarques con el fin de confirmar las cantidades embarcadas y cualquier eventualidad que pudiere ocurrir en el desarrollo de este
- ❖ Responsable de pedir el acceso para las personas que van a entrar a puerto todos los días y de manera mensual.
- ❖ Responsable de tener en cuenta cada inquietud de los clientes con el fin de evitar malos entendidos que puedan llegar a afectar el proceso de exportación.
- ❖ Responsable de enviar las instrucciones de embarque con la información y cantidades correctas. Debido a que una mala información puede afectar el proceso de exportación.

### 3.11. Deberes

Dentro de las regulaciones internas de la compañía destacan deberes directos del cargo, como lo son el desarrollo de las funciones establecidas por la directora del departamento de forma transparente y eficiente. El cumplimiento oportuno con las actividades propuestas por los directivos de la empresa y la contribución a la resolución de conflictos operativos. Cumplir con los horarios y condiciones de trabajo establecidos, así como velar por la seguridad y la confiabilidad de la información. (Elaboración propia, 2024)

A su vez, dentro de los deberes internos de la organización y asociados con el

mantenimiento de las condiciones de convivencia amistosa se destacan el trabajo en equipo, la disposición al servicio con los compañeros, la recolección de los residuos en los horarios establecidos y el mantenimiento de los espacios y herramientas ordenadas y en condiciones óptimas.

### 3.12. Riesgos del cargo

Dentro de los riesgos a los que se está expuesto en el cargo se destacan los siguientes:

- ❖ Alta probabilidad de sanciones por retrasos en los itinerarios de las navieras: en el desarrollo de las actividades de cargue de mercancía a buque, se pueden incurrir en demoras que pueden terminar o no en un NO embarque en las condiciones pactadas inicialmente, con lo cual se puede incurrir en tarifas de cancelación o retrasos.
- ❖ Seguridad de la cadena de custodia para los embarques.
- ❖ Cumplimiento de los cierres documentales y presentación oportuna de documentación
- ❖ Asegurar la confidencialidad de la información sensible, contemplada en bases de datos y documentos oficiales.
- ❖ Propagación de enfermedades infecciosas, como gripes o resfriados, debido al contacto cercano con otros trabajadores.
- ❖ Contaminación de superficies de trabajo compartidas, como mesas o teclados, con

gérmenes y bacterias.

- ❖ Sobrecarga de enchufes y extensiones.
- ❖ Uso de cables eléctricos dañados o mal mantenidos.
- ❖ Falta de protección contra cortocircuitos y sobretensiones.
- ❖ Movilidad restringida, Trabajo sedentario y malas posturas.
- ❖ Fatiga visual.
- ❖ Factores psicosociales.

#### **4. Características de la práctica**

##### **4.1. Justificación**

En un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo es importante la creación de prácticas empresariales efectivas. Debido a que éstas son la base que enriquece el conocimiento anteriormente adquirido en el campo universitario y es la formación para futuros profesionales íntegros. Desde la perspectiva psicosocial, las prácticas profesionales se han concebido como tránsito de la teoría a la práctica en ámbitos como las organizaciones y/o instituciones, constituyéndose en espacios de configuración de la organización y construcción de la identidad profesional del individuo vinculada a las organizaciones a las que pertenece (Alcover, 2003). En la indagación de las prácticas profesionales. Encontré varias opciones en las cuales aplique, asistí a 3 entrevistas el mismo día de manera presencial y una de ellas virtual, una de ellas en Corbeta, la otra en una empresa que era un agente logístico, la tercera en TCC la cual era virtual, y la última en Agroban para esta última empresa nunca aplique,

recibí una llamada telefónica en la cual solicitaban mi perfil pero no conocida con mi horario la entrevista por lo cual me hicieron una entrevista aparte de la que normalmente hacen y su respectivo examen. Realmente no pensé quedar ya que no había aplicado anteriormente y en la noche de ese mismo día tuve respuesta de la empresa Corbeta. Por la cual me incline e iba a firmar el contrato como practicante y al día siguiente me llamaron de Agroban y la empresa de agente logística y descarte las dos opciones anteriores y acepté la propuesta de la empresa Agroban. Debido a que era más enfocada al comercio exterior y considere que era una oportunidad que de pronto no iba a tener más adelante para tener más conocimiento sobre el área de comercio exterior y fue por lo cual opte por esta opción.

A su vez, brinda oportunidades para de enfrentarse con situaciones desafiantes las cuales permiten el desarrollo de nuevas habilidades y la puesta a prueba de sus conocimientos, La experiencia en AGROBAN S.A.S contribuyo con el nuevo desarrollo de conocimientos particularmente desde el ingreso en la empresa. Debido a que la jefa del área de exportaciones se encontraba por fuera del país lo que permitió que estuviéramos más involucrados en todos los procesos del Área, hecho que fue de gran aprendizaje, pues fue posible dar a conocer habilidades sobre el trabajo bajo presión, capacidad de resolución de conflictos, en estas situaciones es donde se puede apreciar las cualidades y competencias de cada persona, y se puede evaluar el desempeño adquirido.

Por su parte, el desarrollo de relaciones interpersonales y de herramientas para el trabajo en equipo hacen que se conforme una comunicación asertiva. Las cuales son muy importantes en el entorno comercial, en los cuales, la comprensión de culturas, la

interpretación de los conocimientos y las bases de la comunicación son determinantes para la formación de acuerdos comerciales duraderos, de modo que, sea posible establecer conexiones valiosas en entornos laborales. Un ejemplo de esto, es los procesos que existen en la compañía donde el manejo de la información si es alusivo a producción y embarques, todas las áreas se ven implicadas en el manejo de esta información, al igual que si es información de productores.

No obstante, las prácticas empresariales no solo benefician a los practicantes, sino en gran parte también a las organizaciones que brindan la práctica; pues la perspectiva fresca en conocimientos y cargada de iniciativa y creatividad de los practicantes, crean oportunidades de crecimiento y mejora continua (Elaboración propia, 2024). Aportando al desarrollo de herramientas para abordar desde distintos ángulos cada vez más retadores escenarios de comercio internacional. En este sentido, la capacidad de disposición toma gran protagonismo, al mencionar como en el caso de la compañía Agroban, soluciones y planes que ayuden a mejorar alguna de las funciones del área, volviendo mucho más práctica la manera de realizar ciertas funciones, minimizando costos, creando formatos que ayuden a la retención de mucha más información importante y expansión de la cartera de clientes, De este modo se encaminan los proyectos de desarrollo interno de la organización al cumplimiento de objetivos que sean sostenibles en el tiempo.

Por consiguiente, debe resaltarse la responsabilidad social de las organizaciones que acogen dentro de su estructura interna espacios para practicantes, en aras de contribuir con el cumplimiento de la normativa nacional contempladas en la ley 2043 de 2020, para la

construcción de un mejor futuro apoyando el talento en formación.

Finalmente, es posible reconocer el alto impacto que tiene para ambas partes la realización de prácticas empresariales. Los practicantes tienen la oportunidad de descubrir cuáles son las actividades o procesos que están más ajustadas a sus expectativas de crecimiento profesional y encaminar su formación posterior hacia ello y de este, buscar expandir su capacitación académica.

#### 4.2. Objetivo General:

Construir herramientas de desarrollo profesional, integrando los conocimientos teóricos con las experiencias laborales basadas en la ética profesional, encaminadas a la generación de propuestas de valor a la agencia de prácticas, a través del trabajo articulado de investigación e iniciativa.

Estableciendo por medio de la elaboración de una propuesta. La descripción del cargo de auxiliar de exportaciones, integrando los conocimientos teóricos y las experiencias laborales, a través de unas bases para la debida realización de la función requerida en el área.

#### 4.3. Objetivos Específicos

1. Realizar seguimiento a los procesos de exportaciones y las actividades derivadas de Agrobán, acordes al plan de trabajo definido al inicio del contrato y a los nuevos

requerimientos generados semanalmente, en aras de cumplir 100% con los indicadores del proceso.

2. Contar con el formato de plan de embarques actualizado ya que este permite determinar la cantidad de pedidos para los embarques de cada semana, de esta manera se lleva de forma más controlada los embarques y brinda una mejor planeación con anterioridad.

3. Presentar todos los procesos en el marco de la normatividad nacional e internacional que componen las operaciones de comercio internacional y suponen ventajas comparativas y competitivas, teniendo en cuenta la información pertinente y enviarle a cada cliente o entidad encargada la debida documentación o función solicitada para su debido trámite y de esta manera no presentarles inconvenientes más adelante.

4. Hacer un debido cruce de manifiestos, pomas, sellados, y cantidades del formato de producción. En el cual se tenga constancia y se pueda determinar que la fruta exportada si es la correspondiente en cada cruce y que se pueda deducir dónde hubo el error o si el total de la mercancía si era el correcto. A su vez se tiene en cuenta los productores que participaron en cada exportación.

5. Contribuir con posibles mejoras en las áreas para la eliminación de funciones repetitivas y funciones que nos faciliten la realización de cada procedimiento.

6. Diseñar un manual de funciones que aporte a la empresa y a las personas que se les encargue estas funciones. Un conocimiento del paso a paso de las tareas realizadas en el área de exportaciones, el uso de sus bases de datos y páginas web.

Enfocadas en la compañía, en miras a contribuir con el proceso de adaptación de cada persona que se integre a el área de estaciones y que en cada función que realice tenga una base que le ayude a guiarse para lograr una mejor realización.

Finalmente dentro de los aportes que se pueden destacar a la empresa, la propuesta de valor que se presentó consiste en la construcción de un manual de funciones del área de exportaciones, este se realizó basado en todas las funciones que son establecidos en el área, debido a la necesidad encontrada de un manual de funciones ya que en el momento de que entre en la empresa la jefa del área se iba del país por lo cual fue un poco más complejo al momento de la explicación y cuando surgían dudas respecto a las funciones y creo que es una muy buena manera de que los nuevos practicantes tengan un formato en el cual se puedan apoyar para la realización de cada tarea asignada. También se implementó un formato de trazabilidad nuevo. Creado en base a las necesidades que se identificaron, logrando poner en funcionamiento actualmente y en el cual se aportó desde la creación del formato hasta tener la responsabilidad de entregar el formato completamente diligenciado desde las primeras exportaciones hasta la más actualizada para su nuevo funcionamiento.

1	Produccion												2
2	SEM.	AÑO	COD. IBM	FINCA	REFERENCIA FRUTA	CODIGO FRUTA	TIPO DE FRUTA	TIPO CARTON	N° POMA	N° TRAZABILIDAD	N° CAJA	FECHA CORTE	3
3	EXPORTACH	EXPORTACH	PRODUCTE									(dd/mm/aaaa)	
085	18	2024	810	Castilletes	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5702	177089800000244024	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
086	18	2024	810	Castilletes	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5702	177089800000243966	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
087	18	2024	810	Castilletes	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5702	177089800000243911	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
088	18	2024	810	Castilletes	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5702	177089800000244000	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
089	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244031	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
090	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244086	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
091	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244413	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
092	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244406	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
093	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244192	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
094	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244383	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
095	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000245898	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
096	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244093	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
097	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000244284	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
098	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5704	177089800000247438	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
099	18	2024	811	Llamarada	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	ARGOTE CAFÉ	5703	177089800000244444	54	abado,27 de abril de 2024	FRI
100	18	2024	102	La isla	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	CARTON - ARGOTE CAFÉ	61	177089800000229625	54	lunes,29 de abril de 2014	FRI
101	18	2024	102	La isla	PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	CARTON - ARGOTE CAFÉ	61	177089800000229618	54	lunes,29 de abril de 2014	FRI

Ilustración 10 BD nuevo de trazabilidades

Fuente: Agroban S.A.S

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	TERCEROS URABA											
2	PROFORM	WEEK	FINCAS	PREMIU	AT 1 5 DED	CAT 1	EXTRA	CAT 2	BANDEROL NEGR	BANDEROL NEGRO		
3	023	12	VELERO									
4			FRAGATA									
5	032	16	VELERO	324								
6			FRAGATA	756								
7			CARIBANA	1566								
8			PARCELA	324								
9			LLAMARADA	378								
10	034	17	FERNANDIÑO	648								
11			SAN QUINTIN	864								
12			FRAGATA	648								
13			CASTILLETES	972								
14	035	17	FERNANDIÑO	216								
15			SAN QUINTIN	864								
16	037	18	LLAMARADA	1620								
17			CASTILLETES	1080								
18	039	19	CASTILLETES	1080								
19												
20												Act

Ilustración 11 Cajas terceros de Urabá a SM

Fuente: Agroban S.A.S

### 5. Informe Ejecutivo

El desarrollo de las actividades en la compañía Agropecuarias Bananeras SAS, es posible describirla así:

Inicialmente fueron asignadas una serie de funciones, las cuales se detallan a continuación;

❖ **Cruce de cantidades (Verificación de embarques)**

- ❖ Es necesario revisar atentamente cuatro soportes para confirmar esta información: pomas, manifiestos de carga, trazabilidad del embarque por CFS y cuadro de producción. Es indispensable que toda esta información coincida a la perfección, para dar trámite a todos los documentos del embarque.
- ❖ Debe hacerse un seguimiento a cada proceso para verificar cual es la información real del embarque y el motivo de las inconsistencias.

❖ **Enviar relación de embarque al cliente**

- ❖ Una vez se haya confirmado la cantidad exportada por AGROBAN para el cliente, es necesario realizar un cuadro de Excel donde se informen los siguientes datos: semana del embarque, buque, número de cajas exportadas, tipo de fruta, cantidad de pallets y el número de booking de la operación y contenedor y se debe compartir la información por correo al cliente. Es importante compartir la información en los tiempos pertinentes, de modo que se asegure al cliente la confiabilidad, claridad y oportunidad de la información, para sus trámites respectivos en destino.

Buen día,

Envío relación de embarque de la exportación realizada en la semana 16-2024

SEMANA	MARCA DE LA CAJA	# CAJAS	PALETS POR CAJA	REFERENCIA	BUQUE	DESTINO	BOOKING	CONTENEDOR
031	ARGOTE BLANCA	808	14 PALETS X 54 CAJAS Y 1 PALETS X 52 CAJAS	FRUITORA PREMIUM SOLA036	Baltic Klipper	FLUSHING	HIS230016044	CAIU55493335
	SOLITA	270	5 PALETS X 54 CAJAS	FRUITORA PREMIUM SOLA037				TEMU9370830
	FAVORITA	540	10 PALETS X 54 CAJAS	FAIRTRADE PREMIUM				
	SOLITA	540	10 PALETS X 54 CAJAS	FAIRTRADE CORTA				

### *Ilustración 12 Relación de embarque*

Fuente: Agroban S.A.S

(propia, 2024)

#### **Ingreso de cantidades en cajas terceros**

Las pomas y manifiestos de carga permiten conocer la cantidad de cajas que son producidas por cada una de las fincas y por cada tipo de fruta en la semana, esta información es recibida en la oficina de Medellín y posteriormente debe ser cruzada con los reportes de puerto.

Una vez se tenga clara esta información, es la tabla correspondiente dentro de la base de datos de exportaciones, debe relacionarse con los productores terceros y poner que cantidad de referencia sacaron, esto es de gran ayuda para la elaboración de las liquidaciones de embarque de cada productor.

Finalmente, la información por proforma debe coincidir con la fruta exportada, ya que de esta información dependen otros departamentos que le dan trámite a sus actividades basados en la confiabilidad de estos datos.

EMBARQUES TURBO / TERCEROS									
PROFORMAS	WEEK	FINCAS	PREMIUM	CAT I 5 DEDOS	CAT 1	EXTRA	CAT 2		
0655	12	SINAÍ			96				
		FERNANDIÑO			144				
		BUENA VISTA			48				
0658	12	FERNANDIÑO						216	
0659	13	VILLA DORIS			480				
		SINAÍ			144				
		FERNANDIÑO			144				
		BUENA VISTA			144				
		ALTA VISTA			96				
0661	14	VILLA DORIS			192				
		SINAÍ			96				
		FERNANDIÑO			144				
0665	15	VILLA DORIS			384				
		SINAÍ			144				
0668	15	FRAGATA	756						
		VELERO	324						
0669	16	VILLA DORIS			240				
0671	16	VILLA DORIS			48				
		SINAÍ			96				

### *Ilustración 7 Cajas terceros*

Fuente: Agroban S.A.S

### **Realizar packing list (listas de empaque) para cada embarque**

En los manifiestos de carga está relacionada la trazabilidad Argote de cada pallet, esta debe ser plasmada en el formato de Excel de lista de empaque para cada cliente (puede o no ser el mismo formato, depende de las especificaciones del cliente), la trazabilidad va acompañada por los datos de la finca productora, el tipo de fruta, la cantidad de cajas en el pallet y las especificaciones generales del embarque como, naviera, buque, número de viaje, ETA, contenedor (si aplica ya que pueden ser algunos embarques underdeck), entre otras variaciones.

Es importante mencionar que, estos formatos se hacen para cada cliente y para cada embarque, de manera semanal, precisando que cuando se presenta alguna discrepancia con la carga, dentro del manejo interno de la información los packing list son la fuente verificada, en la cual se puede dar trazabilidad a la información, permitiendo establecer un debido

proceso de manejo.

Exporter	Growercode	Grower name	GGN (individual grower)	Group GGN (if applicable)	FLO ID	Packdate	Boxes	Traceability Code	Container Number	Pallet Number	Weight_kg	Net
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675	-		18/04/2024	54	177089800000221766	SEGU9864013	1	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221758	SEGU9864013	2	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221780	SEGU9864013	3	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	48	177089800000222021	SEGU9864013	4	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	48	177089800000222015	SEGU9864013	5	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000222046	SEGU9864013	6	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000222053	SEGU9864013	7	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000222060	SEGU9864013	8	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000222077	SEGU9864013	9	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000222008	SEGU9864013	10	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000222028	SEGU9864013	11	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221841	SEGU9864013	12	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221711	SEGU9864013	13	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221865	SEGU9864013	14	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221872	SEGU9864013	15	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221701	SEGU9864013	16	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221888	SEGU9864013	17	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089900000221834	SEGU9864013	18	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221803	SEGU9864013	19	20 Kg	
GERMANY	23	SAN MARTIN	4059883377675			18/04/2024	54	177089800000221810	SEGU9864013	20	20 Kg	

### Ilustración 13 packing list

Fuente: Agroban SAS

### Anuncio a CFS de los embarques 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
0679	PRE-ENFRIO DE SEM 18	10 Underdeck	19	Charles Island	Seatrade	SRC220005156	Banano	13 grados centigrados	25 cmh	8.928,00	9600	18,6 Kg	20 Kg	Flushing	Greenyard Fresh Germany GmbH
0679	Corte lunes 6 de Mayo	9 Underdeck					Banano	13 grados centigrados	25 cmh	6.249,60	6720	18,6 Kg	20 Kg		
0679	Corte martes 7 de Mayo	5 Underdeck					Banano	13 grados centigrados	25 cmh	6.249,60	6720	18,6 Kg	20 Kg		
0679	Corte lunes 6 de Mayo	8 Underdeck					Banano	13 grados centigrados	25 cmh	10.713,60	11520	18,6 Kg	20 Kg		
0679	Corte martes 7 de Mayo	16 Underdeck					Banano	13 grados centigrados	25 cmh	10.713,60	11520	18,6 Kg	20 Kg		
0681	Corte martes 7 de Mayo	60 Contenedor	19	EM CORFU	Maersk	239082176	Banano	13 grados centigrados	25 cmh	60.264,00	64800	18,6 Kg	20 Kg	Antwerp	Tropik Ltd
0682	Corte jueves 9 de Mayo	60 Contenedor	19	POLAR COSTA RICA	Maersk	239082227	Banano	13 grados centigrados	25 cmh	60.264,00	64800	18,6 Kg	20 Kg	Rotterdam	Tropik Ltd

Fuente: Agroban S.A.S

Se realiza para que CFS (Estación de los contenedores de carga) tenga conocimiento de los embarques que la empresa tendrá en la semana los días que entra fruta al puerto y si es pre-enfrío, se les debe adjuntar los *BOOKINGS* correspondientes a la semana y en caso de tener algún cambio se les debe informar.

## **6. Aporte a la Formación Personal**

Dentro de la organización fue posible conocer diversas personas y sus metodologías de trabajo, quedó en conocimiento la diversidad que pueden existir en las compañías, cada uno de mis compañeros dejó una enseñanza, debido a que fue posible establecer buenas relaciones de trabajo son personas valiosas que simpatizan aunque es más que todo una relación laboral, son muy amables y apegadas a la definición de compañerismo que de una u otra manera dejan en convicción que para ser un profesional íntegro, antes se debe ser un humano ético y honrado a sus principios.

El reconocer el valor al trabajo personal, fue bastante importante en el desarrollo de la práctica, pues es fundamental establecer el valor de cada uno como personas para poder brindar un buen clima laboral y condiciones amigables y óptimas para cada persona que nos relacionamos con nuestro entorno. Entonces, la comunicación asertiva toma un papel crucial en la construcción de estas relaciones interpersonales. El desarrollo de habilidades analíticas, críticas y proactivas se vio potencializado con la experiencia y a su vez el reconocer que también hay ocasiones donde debemos poner límites para mantener una mejor comunicación.

Constantemente surge la necesidad de buscar nuevas alternativas y generar propuestas de valor con múltiples situaciones de diversa naturaleza que se presentaron en el transcurso de la práctica. Finalmente, la capacidad de innovar, transformar y el buen relacionamiento con otras áreas. Permitted crear bases de datos que brindarán una mejor información para todos, en el cual trabajando en su desarrollo se notó que la habilidad de inteligencia

emocional es una herramienta clave y el trabajo en equipo, pues es importante, Esto también fue un reto personal ya que hubo momentos donde hubo muchas modificaciones y datos que pasar manualmente lo que lo volvía extenso y debía estar listo lo antes posible donde debíamos dar nuestra mejor capacidad para rendir en nuestras funciones y estas nuevas tareas diarias lo que ayudó a aprender hacer una diferenciación en los escenarios de la vida, y poder mantener el equilibrio a no perder la calma y la capacidad de respuesta a algunas situaciones.

## **7. Aportes a mi formación profesional**

El desarrollo de las prácticas profesionales, permitieron determinar que, el buen relacionamiento, el liderazgo y el estar dispuesto a aprender nuevos conocimientos. Son elementos de vital importancia, que contribuyen al buen desempeño en el trabajo y favorece el desarrollo de la personalidad como profesional, de esta manera, durante la experiencia fueron atribuidas diversas responsabilidades, las cuales, permitieron demostrar la capacidad de respuesta ante estas situaciones. En un entorno más personal, fue posible verificar que se puede trabajar bien bajo presión, dar resultados y demostrar buen desempeño a la hora de tener nuevas asignaciones, proponerse siempre por actuar en pro de los beneficios de la compañía. El trabajar con diversos profesionales que compartieron sus conocimientos y realizaron aportes a la formación profesional, con paciencia y respeto, ha permitido comprobar que la calidad de los profesionales no es medida por sus títulos, sino por su responsabilidad y sentido de pertenencia para el crecimiento de su compañía, al igual que un buen clima laboral hace de una empresa una buena opción y retiene buenos talentos. La oportunidad de recibir diversas capacitaciones con agencias navieras, operadores logísticos, proveedores y entidades como Banaduana, enriquecieron en gran medida mi formación

profesional, pues fue posible adquirir diversos conocimientos nuevos, para mejorar el desarrollo de las actividades directamente relacionadas con la práctica; las cuales potencian las competencias personales en el mercado laboral actual.

Finalmente, al tener un área de trabajo amplio, en el cual se ven inmersos todos los procesos y procedimientos de la cadena de abastecimiento, fue posible identificar puntos críticos sobre los cuales se puede realizar trabajos de investigación profunda; y se pudo contribuir a la formación de sistemas que para tener un mejor manejo de la información y estas capacitaciones hacen formar un mejor profesional con generación de valor en la formación.

## **8. Conclusiones**

Agroban S.A.S es una organización dedicada a la producción y comercialización del banano nacional e internacionalmente, con presencia en los mercados europeos. Demostrando el desarrollo y la buena adaptación en los mercados internacionales. Y la dedicación que tienen al superarse. Pudiendo resaltar la importancia del trabajo constante ante el buen manejo del desarrollo y aplicación de las oportunidades a favor de la compañía en escenarios del comercio exterior. Permitiendo lograr objetivos a corto y largo plazo, logrando un buen reconocimiento en el sector de el del país.

El desarrollo de situaciones desafiantes. Dieron como buen resultado el manejo de la resolución de problemas y trabajo bajo presión, determinando diversos aspectos relacionados con el área de exportaciones. Logrando enlazar todo el proceso logístico, y operativo dentro

de la organización con los manuales, formatos, reduciendo costos y tiempos de respuesta logrando un proceso con información puntual.

Fue posible comprender la relevancia de la coordinación de todas las áreas involucradas en la organización. En Agroban, la concordancia en la información es fundamental para el desarrollo de los procesos y actividades de cada departamento, de esta manera, cada una está vinculada al desarrollo de las demás. En última instancia, las empresas son un esquema de procesos, las cuales cuando funcionan de manera sincronizada y responsable, aumentan las expectativas de éxito de la organización.

El desarrollo de las funciones empresariales en Agroban brinda una posibilidad de obtener un aprendizaje completo, en el cual las actividades fundamentales de comercio y negociación se ven complementadas con las demás. Operaciones en la cadena de logística, lo cual contribuye con la participación en todos los procesos desde la primera etapa de recolección de la fruta hasta el llenado de la moto nave. En consecuencia, Agroban S.A.S dispone una gran variedad de recursos para que se desarrollen potencialmente las capacidades de los profesionales en formación, experimentando las aptitudes blandas y generando espacios de trabajo cruciales de análisis y trabajo bajo presión.

La universidad se centra en la formación amigoniana la cual se basa en formar profesionales íntegros y Morales; no solo profesional. Si no también brindando una

educación que no sea solo para la vida. La ejecución de un proyecto de vida, ya que destaca por su formación humanista y fundamentada en valores que respalden el logro de objetivos personales, más allá de lo académico; por consiguiente, los estudiantes de la universidad representan un comportamiento respetuoso. a los principios personales y a ser, las cuales incluyen en el ser buenos profesionales, siendo éticos y Morales sin dejar de lado la relevancia de lo profesional y teniendo un equilibrio de ambos elementos.

Debido a la buena vocación con los estudiantes, los docentes se destacan en los contextos laborales y académico demostrando el compromiso y responsabilidad social, ya que se interesan por la elaboración de los objetivos planteados por cada estudiante. Tienen disponibilidad para guiar y demuestran muy buenos valores para enseñar. lo cual hace que el desarrollo del proyecto de grado sea más comprensible.

## **9. Recomendaciones**

En razón de la programación impredecible con la cual funciona la toma de los pedidos semanalmente en la compañía, es conveniente sugerir que se establezcan las tomas de pedido mínimo con una semana de anticipación o máximo con 3 días antes de la programación del corte de la fruta, los cuales bien pueden ser con una estimación del pedido según lo acordado. De esta manera tener mayor control con el área de producción de las instrucciones de la fruta a cortar y teniendo mayor control el área encargada, dependiendo de las necesidades de los clientes y la oferta disponible con respecto a esta se debe tratar de

regular, ya que en esta influyen factores externos como las condiciones climáticas, paro de camioneros, etc. Pero puede ser pronosticado con anticipación con el fin de minimizar situaciones de riesgos y reducir costos. Siendo de gran importancia ya que es uno de los motivos donde se tienen mayores riesgos.

El asesor de prácticas, demuestra interés por realizar seguimiento al trabajo de prácticas y seguimiento al desempeño en la agencia del estudiante, Brinda la orientación para el desarrollo del proyecto, se preocupa porque el practicante logre una comprensión completa y está en disposición de resolver las dudas e inquietudes que se pudiera obtener en el desarrollo del proyecto. La universidad debería brindarles mayor reconocimiento por su labor. Debido a que son de gran ayuda en el desarrollo de las prácticas.

La directora del área de exportaciones, se distingue por su disposición, respeto, paciencia y tolerancia en el proceso de aprendizaje en la compañía, a través de la buena comunicación, el acompañamiento y la constancia que demostró durante el desarrollo de la práctica, fue posible aprender múltiples conocimientos sobre el área en términos comerciales y operativos, guio a través del ejemplo y siempre estuvo dispuesta a corregir de la mejor manera. No obstante, al inicio de la práctica es necesario que se haga con mayores detalles el entrenamiento de las funciones principales de las actividades y los procesos que se van aplicar, pues esto, ayudaría a disminuir los errores por pequeños detalles que no se tuvieron en cuenta. De manera general, proporcionó muchas oportunidades de aprendizaje y participación en todos los procesos, siempre estuvo presente de manera remota. Resolvió dudas e inquietudes siempre que se presentaban y se mostró con buena predisposición al

aprender y corrección de errores.

## 10. Bibliografía

Activo, I. T. P. (n.d.). *SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION EXPORTACION - PLAN VALLEJO*. Gov.Co. Retrieved May 25, 2024, from <https://www.mincit.gov.co/getattachment/5fe79cfc-7b43-442a-b9ee-13b7bf58506c/13-04-2016-plan-vallejo.aspx>

AGROBAN. (2023). *MISION AGROBAN S.A.S.*

AGROBAN S.A.S. (2023). *OBJECTIVOS AGROBAN S.A.S.*

AGROBAN SA.S. (2023). *VISION AGROBAN S.A.S.*

de Comercio Urabá, C. (2023). *CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL.*

Facebook. (n.d.). Facebook.com. Retrieved May 25, 2024, from

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100064327620092&mibextid=ZbWKwL>

*Logística Internacional y Aduanas - Bas&Josa*. (2021, June 23). Bas&Josa.


<https://basjosa.com/>

PROPIO. (2024). *ELABORACION*. LENIZ YURANY GALLLEGO MOLINA.

(N.d.). Cargoamc.com. Retrieved May 25, 2024, from

<https://www.cargoamc.com/es-es/SERVICIOS-CMA-CGM>

### 11. Anexos

 <b>AUTORIZACIÓN PARA EL INGRESO DE EMPLEADOS, CONTRATISTAS Y VISITANTES</b>												
La información suministrada en este formato esta sujeta a verificación y debe ser exacta y veraz.												
Nombre de quién solicita el ingreso:								Tipo de registro:		Fec:		
1. DATOS A DILIGENCIAR DEL PERSONAL AUTORIZADO												
NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANIA	NÚMERO DE TARJETA DE ACCESO	PLACA DEL VEHICULO	NÚMERO QUE TIENE EN EL UNIFORME (Si aplica)	TELÉFONO	DIRECCIÓN RESIDENCIA/OFCINA	EMPRESA A LA QUE PERTENECE	AUTORIZADO PARA INGRESAR A LAS ÁREAS DE:	DESDE Y HASTA QUE DÍA SE AUTORIZA EL INGRESO		DESDE Y HASTA QUE SE AUTORIZA EL INGRESO	
									Desde	Hasta	Desde	Hasta
		NO APLICA	SNZ643	NO APLICA	8280645	Cr. 98 # 91 - 35	AGROBAN S A S	N1-N2-ZUNGO	3/05/2024	3/06/2024	0:00	23:59
		NO APLICA	SRM482	NO APLICA	8280645	Cr. 98 # 91 - 35	AGROBAN S A S	N1-N2-ZUNGO	3/05/2024	3/06/2024	0:00	23:59
		NO APLICA	ESQ900	NO APLICA	8280645	Cr. 98 # 91 - 35	AGROBAN S A S	N1-N2-ZUNGO	3/05/2024	3/06/2024	0:00	23:59
		NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA	8280645	Cr. 98 # 91 - 35	AGROBAN S A S	N1-N2-ZUNGO	3/05/2024	3/06/2024	0:00	23:59
		NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA	8280645	Cr. 98 # 91 - 35	AGROBAN S A S	N1-N2-ZUNGO	3/05/2024	3/06/2024	0:00	23:59
		NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA	8280645	Cr. 98 # 91 - 35	AGROBAN S A S	N1-N2-ZUNGO	3/05/2024	3/06/2024	0:00	23:59

#### -Anexo 1. Autorización para ingreso CFS

Fuente: Agroban S.A.S

Area Esportaciones										SELECCIONE	EN PROCESO	bl Upoanal	Consultar
Mostrar	25	registros	Buscar:										
BI	Puerto	Viaje	Fecha Inicio	Fecha Fin	Emission	Estatus Financiero	Estatus Documental	Acciones	Estado				
BG40408004	COSMIR	00RKDN1MA	14/05/2024 02:14:36 p. m.		SWB	✗	✗	✗	En proceso				
Mostrando registros del 1 al 1 de un total de 1 registros											Anterior	1	Siguiente

#### -Anexo 2. Solicitud de BL SWB

Fuente: CMA

SEMANA 9						
PROFORMA	MARCA DE CAJA	# CAJAS	# SAE	CLIENTE	BUQUE	BL
0646	ARGOTE CAFÉ	2304	6027725607519		CHARLES ISLAND	SGNV429TRB402010
0647	ARGOTE CAFÉ	2304	6027725607493		MAERSK NEWCASTLE	236451647
0648	ARGOTE CAFÉ	1080	6027725607540		POLAR BRASIL	SGNV434TRB402003

#### -Anexo 3. Reporte para turbo Banaduana

Fuente: Agroban S.A.S

Medellín, 1 de Abril de 2024

Señores:  
POLICIA ANTINARCOTICOS  
COMPAÑÍA CONTROL PORTUARIO URABÁ



REF: CARTA DE RESPONSABILIDAD

Yo identificada con Cédula de Ciudadanía expedida en Envigado en condición de Representante Legal de la empresa **AGROBAN S.A.S.** certifico que el contenido de la presente carga se ajusta a lo declarado en factura proforma de venta **No. 0660** 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:** Lombok strait / AC24013  
**PUERTO DE DESTINO:** FLUSHING  
**NUMERO DE PRECINTOS:** 16788  
**REFIJO DEL CONTENEDOR:** SEGU9325583  
**DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA:** BANANO  
**CIUDAD ORIGEN MERCANCÍA:** APARTADÓ - ANTIOQUIA  
**CANTIDAD:** 1080 CAJAS, CADA UNA, DE 18,6 KG NETOS  
**PESO NETO:** 20.088 KG  
**PESO BRUTO:** 21.600 KG  
**NÚMERO BOOKING:** HIS230016033  
**NOMBRE DEL CONDUCTOR:** HECTOR SANGUINO PARRA, JOSE TORREZ, JULIO ABUABARA , RESPECTIVAMENTE.  
**CÉDULA:** RESPECTIVAMENTE  
**CELULAR:**9 (HECTOR) RESPECTIVAMENTE  
**PLACAS:** TPA030, BUC551, TQA445 Respectivamente.  
**NOMBRE SIA:** AGENCIA DE ADUANAS BANADUANA S.A.S.  
**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)

-Anexo.4 Cartas de responsabilidad antinarcóticos

Fuente: Agroban S.A.S

Medellin, 07 de Marzo de 2024

Señor

**Asunto:** Anticipo de reclamación de calidad en semana 7

Estimado Productor,

Con motivo a la reclamación del cliente, por la fruta NO conforme al arribo en destino, por la causal "**Fruta con madurez prematura, con defectos, y sin cumplimiento de especificaciones**" procesada en la semana 7 del año 2024 contenedor **TRMU9211205**, nos permitimos informarle que, el cliente penalizó parte del embarque.

Se determina como responsabilidad del productor la calidad a la llegada de la fruta, la cual debe ser recibida por el cliente en condiciones de fruta verde y debidamente empacada como las normas internacionales lo exigen y nuestras instrucciones.


El cliente informó cajas NO CONFORMES por defectos, maduración prematura del productor de IBM 008



Activar Wi  
Ve a Configura

-Anexo 5. Cartas de reclamación a productores

Fuente: Agroban S.A.S



# AGROBAN S.A.S

COMPROBANTE ENTREGA DE FRUTA EMPACADA  
CAJAS RECIBIDAS EN EL CANAL

NIT: 811.012.506-9

**PARA USO DEL PRODUCTOR**

FECHA	DIA: 11	MES: 04	AÑO: 2024	Nº: 5438
-------	---------	---------	-----------	----------

FINCA: Lus Chelas CÓDIGO: 801

BUQUE: \_\_\_\_\_ EMB. No: \_\_\_\_\_

PLACA CAMIÓN: SM 7 643 VIAJE No: 1 ÚLTIMO SI  NO

TIPO DE FRUTA	CAJAS DESPAGHADAS	CAJAS RECIBIDAS	CAJAS RECHAZADAS
<u>Greenyard 5 neta</u>	<u>48</u>		
	<u>48</u>		

SAN RAFAEL

5438

DESCARGUE CANAL

BARQUE Y BUQUE \_\_\_\_\_

J. Gomez

REPRESENTANTE FINCA \_\_\_\_\_

DIARIO \_\_\_\_\_

ELABORADAS DURANTE EL DÍA \_\_\_\_\_

TOTAL RACIMO	TOTAL CAJAS	RATIO
--------------	-------------	-------

ESTADO GLOBAL GAP CERTIFICADO  NO CERTIFICADO  ÁREA RECORRIDA

OBSERVACIONES: Lus Penteria

GGN GGN-4063061

01262

NOTA IMPORTANTE: EL productor deberá edgri  
para el comprobante al hacer entrega de  
la fruta en el canal.

© 2014 Agrobán S.A.S. Todos los derechos reservados. Calle 100 No. 100-100 Bogotá, Colombia. Tel: +57 (0)2 280 0000

