

Aprendizaje en el área de exportaciones de la empresa AGROBAN

Por:

Laura Carolina Vélez Castaño

Asesor:

Juan Marco Sanabria

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de ciencias administrativas, económicas y contables

Negocios Internacionales

Medellín

20204-01

Contenido

Contenido 2

<i>Lista de ilustraciones</i>	4
<i>Glosario</i>	5
<i>Resumen Ejecutivo</i>	8
<i>Introducción.</i>	9
1. Antecedentes	10
2. Empresa Objeto de la Práctica	11
2.1. Objeto Social	11
2.2. Misión	13
2.3. Visión	13
2.4. Valores Corporativos	14
2.5. Objetivos Estratégicos	14
2.6. Rol Comercial	15
3. Agencia Objeto de la Práctica	16
3.1. Cargo Desempeñado	16
3.2. Perfil del Cargo	16
3.3. Objetivo del Cargo	17
3.4. Funciones Para Realizar	17
3.5. Relación con otros cargos	20
3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	22
3.7. Condiciones de Trabajo	23
3.8. Entrenamiento	23
3.9. Competencias	25
3.10. Responsabilidades	26
3.11. Deberes	27
3.12. Riesgos del Cargo	27
4. Características de la práctica	29
4.1 Justificación	29
4.2. Objetivo General	30
4.3. Objetivos Específicos	31
5. Informe Ejecutivo	32

6. Aportes a Mí Formación Personal	52
7. Aportes a Mí Formación Profesional	53
8. Conclusiones	54
9. Recomendaciones	55
10. Bibliografía	57
11. Webgrafía	57
12. Anexos	58

Lista de ilustraciones

<i>Ilustración 1 Logotipo Agroban S.A.S</i>	11
<i>Ilustración 2 Organigrama Agroban S.A.S</i>	20
<i>Ilustración 3 Formato booking Seatrade</i>	33
<i>Ilustración 4 Paso 1 solicitud de booking maersk</i>	34
<i>Ilustración 5 Paso 2 solicitud de booking maersk</i>	35
<i>Ilustración 6 Paso 3 solicitud de booking maersk</i>	36
<i>Ilustración 7 Paso 4 solicitud de booking maersk</i>	36
<i>Ilustración 8 Paso 5 solicitud de booking maersk</i>	37
<i>Ilustración 9 Paso 6 solicitud de booking maersk</i>	37
<i>Ilustración 10 Solicitud de booking CMA</i>	38
<i>Ilustración 11 Detalles de la ruta-Booking CMA</i>	39
<i>Ilustración 12 Detalles de la carga-Booking CMA</i>	39
<i>Ilustración 13 Elección de ruta-Booking CMA</i>	40
<i>Ilustración 14 Ajustes reefer-Booking CMA</i>	40
<i>Ilustración 15 Confirmación de la reserva CMA</i>	41
<i>Ilustración 16 Liquidación de embarque</i>	42
<i>Ilustración 17 Poma</i>	43
<i>Ilustración 18 Manifiesto de carga</i>	43
<i>Ilustración 19 Trazabilidad CFS</i>	44
<i>Ilustración 20 Reporte de producción semanal</i>	45
<i>Ilustración 21 Relación de embarque Agencia de aduanas</i>	45
<i>Ilustración 22 Pre-BL o SI Seatrade</i>	46
<i>Ilustración 23 SI CMA</i>	47
<i>Ilustración 24 Declaración de VGM CMA</i>	47
<i>Ilustración 25 Aprobación de BL CMA</i>	48
<i>Ilustración 26 Base de datos de exportaciones</i>	50
<i>Ilustración 27 Base de datos Trazabilidad</i>	51
<i>Ilustración 28 Base de datos producción y transporte</i>	51
<i>Ilustración 29 Certificado de Origen</i>	58
<i>Ilustración 30 Declaración de exportación</i>	59
<i>Ilustración 31 Certificado Fitosanitario</i>	60

Glosario

- **Certificado de Origen:** documento que soporta y da fé 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
- **FOB:** término de negociación mayormente utilizado para las operaciones de comercio exterior por la compañía: en el cual la responsabilidad del *shipper* llega hasta que la mercancía es montada a bordo del buque, entonces, el *consignee* es responsable de todo lo inherente a ella desde ese momento.
- **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, en él se da fe de la calidad y las condiciones de sanidad en las que salió la fruta del embarque.
- **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
- **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

- **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.

Resumen Ejecutivo

Durante mi tiempo de prácticas en Agropecuarias Bananeras S.A.S, fui parte del departamento de exportaciones, con el propósito principal de comprender a fondo los procesos logísticos detrás de las exportaciones. AGROBAN, una empresa nacional con su sede principal en Apartadó, Antioquia, se ha destacado por su especialización en la producción y comercialización de banano, diversificando sus mercados y expandiendo sus operaciones como exportador directo desde el año 2019.

Durante este período, mi enfoque se centró en evaluar los procesos internos del área de comercio exterior, identificar áreas de mejora y proponer soluciones efectivas para optimizar la cadena de suministro y logística. Esta experiencia no solo me proporcionó un profundo conocimiento del mundo del comercio exterior, las negociaciones internacionales y los requisitos legales fundamentales para la exportación, sino que también me enseñó la importancia de la colaboración entre diferentes áreas, el liderazgo y la adaptabilidad en un entorno empresarial dinámico. Mi experiencia en AGROBAN ha sido una experiencia muy enriquecedora tanto a nivel profesional como personal, preparándome para futuros desafíos en el campo laboral del comercio internacional y la gestión empresarial.

Introducción.

Agropecuarias Bananeras SAS, es una empresa nacional con su sede principal en Apartadó, Antioquia, se dedica al sector primario de la economía, especializándose en la producción y exportación de productos agrícolas, principalmente la producción y exportación de banano. Durante mi proceso de prácticas, he trabajado en el departamento de exportaciones con el propósito de comprender los procesos de la cadena de suministro y logística necesarios de las exportaciones. Esta experiencia me ha proporcionado muchos conocimientos acerca del comercio exterior, negociaciones internacionales, costos logísticos y requisitos legales para exportar desde Colombia a Europa específicamente.

Con el fin principal de mejorar la eficiencia del departamento este proyecto me ha permitido evaluar los procesos de la compañía, identificar áreas de mejora y proponer alternativas eficaces para optimizar los procesos, reducir costos operativos y mejorar la satisfacción del cliente en términos de servicio y calidad.

Durante este proceso, se ha destacado el papel fundamental de la formación académica en negocios internacionales que recibí en la Universidad Católica Luis Amigó.

El presente proyecto, no solo ha sido una oportunidad para aplicar los conocimientos teóricos adquiridos durante mi formación académica, sino también para desarrollar habilidades prácticas clave en el ámbito laboral. La colaboración con los diferentes profesionales y la dirección de la empresa ha sido fundamental para el éxito de mi etapa de aprendizaje, destacando la importancia del trabajo en equipo y la comunicación efectiva en el entorno empresarial.

1. Antecedentes

AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S, más conocida como AGROBAN, nació en la década de los 90's gracias a la iniciativa de la familia ARGOTE ROMERO en Urabá-Antioquia. Su propósito era producir y comercializar productos agrícolas en la región, inicialmente abasteciendo el mercado nacional con productos de calidad.

Con el paso del tiempo y la integración de los hijos de la familia al negocio, la empresa experimentó un crecimiento significativo, generando empleo y oportunidades laborales para los habitantes de la región de Urabá. Esto contribuyó a mejorar la calidad de vida y la participación en las actividades productivas del país, especialmente al promover las exportaciones de banano al exterior a través de asociaciones con comercializadoras internacionales en la región.

En el año 2019, AGROBAN decidió diversificar sus mercados y expandir sus operaciones convirtiéndose en exportador directo. Para ello, estableció alianzas estratégicas con proveedores de fruta en otras zonas bananeras del país, como Urabá y Santa Marta, lo que le otorgó una ventaja competitiva al tener presencia en otra zona portuaria del país además de Urabá. Bajo el liderazgo de su gerente, Claudia Argote, la empresa inició relaciones comerciales con clientes europeos en varios países como Lituania, España, Ucrania, Alemania, Francia, entre otros. Dando inicio a sus operaciones de comercio exterior.

AGROBAN ha optado por tercerizar los procesos de acompañamiento aduanero a agencias especializadas en las regiones de Urabá y Santa Marta, aprovechando los beneficios del plan vallejo para el manejo del cartón de exportación y manteniendo relaciones sólidas con proveedores locales que respaldan el desarrollo productivo en la región.

2. Empresa Objeto de la Práctica



Ilustración 1 Logotipo Agrobán S.A.S

Fuente: Agrobán S.A.S

2.1. Objeto Social

Agroban S.A.S es una empresa que se dedica a una amplia gama de actividades comerciales relacionadas con la producción, distribución y comercialización de productos agropecuarios, industriales y minerales, junto con sus accesorios e insumos. Aquí se resumen sus áreas principales de enfoque:

- **Producción y Explotación Agropecuaria:** Se encargan de la producción, ensamblaje, terminación y elaboración de diversos productos agropecuarios, industriales y minerales, así como la explotación ganadera.
- **Distribución y Comercialización:** Se ocupan de la distribución, comercialización,

exportación e importación de una amplia variedad de materiales, materias primas y productos finales, tanto propios como de terceros.

- **Establecimiento y Gestión de Puntos de Venta:** Gestionan la administración y promoción de puntos de venta especializados para la distribución al por mayor y al por menor de sus productos, así como su exportación, abarcando tanto productos propios como de terceros.
- **Inversiones Estratégicas:** Realizan inversiones en otras empresas que se dedican a actividades similares.
- **Operaciones Comerciales y Civiles:** Se reservan el derecho de realizar cualquier acto o contrato lícito que sea necesario para el desarrollo de sus actividades comerciales.

Además, cuentan con la flexibilidad para:

- **Representación Comercial:** Actúan como agentes comerciales y representantes de empresarios nacionales en sectores relacionados con nuestras actividades comerciales.
- **Adquisición de Activos:** Pueden adquirir y utilizar activos muebles e inmuebles necesarios para sus operaciones, así como gravar, limitar o enajenar estos activos según sea necesario.
- **Uso de Propiedad Intelectual:** Tienen la facultad de adquirir y utilizar nombres comerciales, logotipos, marcas y otros derechos de propiedad industrial relacionados con sus actividades.
- **Operaciones Financieras:** Están autorizados para tomar préstamos y realizar operaciones financieras que les permitan obtener los fondos necesarios para sus operaciones comerciales.
- **Ejecución de Actos Comerciales:** En general, tienen la autoridad para realizar todos los

actos y celebrar todos los contratos necesarios para el desarrollo de sus actividades comerciales.

En conclusión, la empresa se dedica a una amplia variedad de actividades comerciales relacionadas con la producción, distribución y comercialización de diversos productos, con un enfoque en la flexibilidad y la adaptabilidad para cumplir con sus objetivos comerciales. (CÁMARA DE COMERCIO DE URABÁ.).

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: Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras acciones y relaciones comerciales, manteniendo la integridad y la ética en todo momento.

Veracidad: Nos comprometemos a ser veraces en nuestras comunicaciones y a proporcionar información precisa y confiable en todas nuestras interacciones con clientes, colaboradores y partes interesadas.

Disciplina: Demostramos disciplina en nuestro trabajo, cumpliendo con nuestros compromisos y metas establecidas, manteniendo un enfoque constante en la excelencia y la mejora continua.

Integridad: Nos regimos por altos estándares éticos y morales, actuando con coherencia entre nuestras palabras y acciones, y manteniendo la coherencia en todo lo que hacemos.

Responsabilidad: Asumimos la responsabilidad de nuestras acciones y decisiones, tanto individual como colectivamente, reconociendo el impacto que tienen en nuestros clientes, colaboradores, comunidad y medio ambiente.

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” (AGROPECUARIAS BANANERAS SAS)

El objetivo principal de la empresa está contemplado en sus archivos constitutivos.

2.6. Rol Comercial

AGROBAN SAS se especializa en la producción y comercialización agrícola de plátano y banano, con un enfoque tanto en el mercado nacional como internacional. Nuestras operaciones incluyen la exportación directa e indirecta de banano, principalmente dirigida al mercado europeo.

Nuestro banano para exportación se clasifica en diferentes tipos para satisfacer las especificaciones y necesidades de nuestros clientes, adaptándonos a los diversos mercados de destino. La calidad de nuestros productos está respaldada por las certificaciones GLOBAL GAP y sellos RAINFOREST, lo que garantiza su aceptación en los mercados internacionales, respaldados por el Decreto 1513 de 2013 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Nos comprometemos a garantizar la cadena de custodia de nuestros productos para prevenir afectaciones a su calidad o posibles contaminaciones durante el transporte. La trazabilidad de nuestros productos es fundamental, independientemente de su destino final.

Además, participamos en el plan Vallejo para el cartón de exportación, lo que nos permite promover la actividad productiva exportadora y reducir el impacto de los impuestos sobre los insumos, mejorando así nuestra liquidez. Sin embargo, mantenemos un estricto control y vigilancia sobre el cartón de exportación para asegurar su correcto uso.

En cuanto a nuestras operaciones de exportación directa, nos adherimos al incoterm F.O.B, lo que define claramente nuestras responsabilidades en términos de costos y riesgos hasta que la

mercancía es cargada en el puerto al buque. Este enfoque nos permite reducir costos y mantener la calidad de nuestros productos hasta su entrega en el puerto.

Reconocemos los desafíos logísticos inherentes a nuestra operación, como las condiciones climáticas y los problemas en las vías, que pueden afectar nuestros tiempos de entrega. Por ello, buscamos establecer alianzas estratégicas con proveedores de fruta en cercanías portuarias y mantener una flexibilidad operativa para adaptarnos a las variables del entorno. En conclusión, en AGROBAN SAS nos comprometemos a ofrecer productos de alta calidad, garantizando su trazabilidad y seguridad durante todo el proceso, mientras mantenemos una eficiente cadena de suministro y nos adaptamos a las condiciones cambiantes del mercado y del entorno logístico.

3. Agencia Objeto de la Práctica

AGROPECUARIAS BANANERAS S.A.S

3.1. Cargo Desempeñado

Aprendiz de negocios internacionales.

3.2. Perfil del Cargo

El auxiliar de exportaciones, como aprendiz, 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 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.

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 Para Realizar

- **Cruce de cantidades de fruta producida y exportada:** Función relacionada con la supervisión de fruta producida y efectivamente exportada.
- **Realización de packing list:** Proceso que se realiza para enviar las trazabilidades de cada uno de los pallets a los clientes.
- **Envío de la programación semanal de embarque:** Función tendiente al comienzo de los trámites de exportación, ante la DIAN, a través de la agencia de aduanas en Urabá.
- **Solicitud de BL en cada naviera:** Trámite documental que da inicio a la confirmación de cantidades exportadas y a la documentación que debe enviarse a cada cliente.
- **Envío de relación de embarques semanales:** Función documental por medio de la cual se solicita la expedición de Certificados de Origen y Fitosanitarios que son exigidos para la nacionalización de la fruta en Europa.

- **Solicitud de facturas:** Función de comunicación interna en la compañía a través de la cual se le informa al área contable que puede proceder con la expedición de la factura de venta al exterior.
- **Actualización de la Base de Datos de Exportaciones:** Función de tipo informativa que contribuye a la organización y conocimiento de las operaciones semanales de la compañía a las demás áreas de la misma, para sus fines particulares y colectivos.
- **Envío de la documentación de exportación a los clientes:** Función consistente en la comunicación con los clientes, mediante el envío de los documentos soporte requeridos para nacionalizar la mercancía en destino.
- **Confirmación de Instrucciones de Embarque (Segundas Shipping Instructions – S.I):** Función basada en la comunicación con navieras, en la cual, una vez se la mercancía se encuentra lista para ser exportada, se confirman los datos que saldrán en los documentos soporte de la exportación.
- **Realización de facturas proforma:** El desarrollo de esta función tiene como fin tener un estimado de las cantidades a ser exportadas y con base comenzar el trámite documental de la operación.
- **Realización de Instrucciones de embarque para el área de producción:** Función informativa y de comunicación con el área de producción de la compañía a fin de informar los pedidos realizados por los clientes.
- **Solicitud de Brookings:** Después de confirmar los embarques que se realizarán se procede con las reservas de los espacios ante las líneas navieras.
- **Envío de proformas a agencia de aduanas:** Con esta información se procede con el trámite de la Solicitud de Autorización de Embarque a través de la agencia de aduanas, de allí

su importancia, pues es el documento que posteriormente se convertirá en la Autorización de embarque y que permitirá que la mercancía sea cargada al buque para ser efectivamente exportada.

- **Solicitud y revisión de Declaraciones de Exportación:** A través de esta función se da el cierre documental de las exportaciones y requiere la confirmación de los datos con los que se realizó la operación.
- **Realización y aprobación de las liquidaciones de embarque:** Es necesario tener identificada la producción de la semana sobre la cual se va a trabajar (por lo general, se realizan con dos semanas de vencimiento), a su vez, se deben solicitar los traslados de los insumos de dicha semana al área de control de insumos, con el objetivo de identificar los descuentos que se deben hacer a cada productor.
- **Envío de las liquidaciones de embarque:** Cuando las liquidaciones estén aprobadas por gerencia y quien haga las veces de auditor de las mismas, deben ser compartidas a los productores a través del canal de comunicación que ya se tenga establecido y dejando constancia de ello, por lo general deben enviarse los días jueves.

3.5. Relación con otros cargos

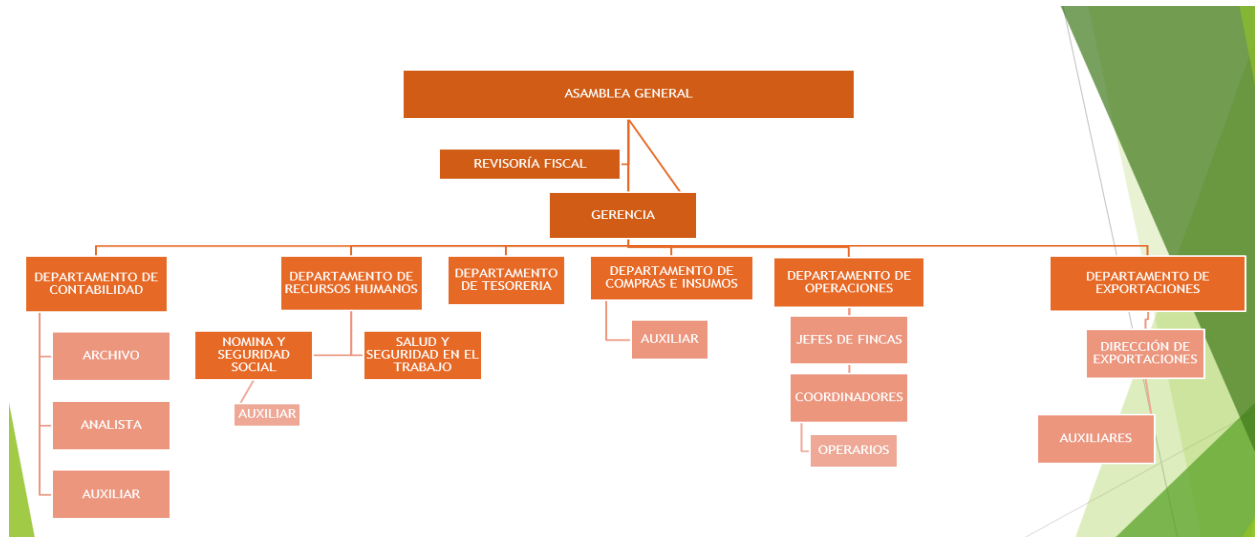


Ilustración 2 Organigrama Agroban S.A.S

Fuente: Agroban S.A.S

Gerencia General:

- Comunicación constante para alinear directrices semanales con los requerimientos de clientes internacionales.
- Presentación regular de informes para mejorar continuamente el desempeño del departamento.

Contabilidad:

- Intercambio bidireccional de información sobre pagos, facturación y documentación para autoridades (DIAN).

- Mantener datos actualizados diariamente para asegurar operaciones fluidas y reportes precisos.

Tesorería:

- Gestionar pagos de clientes y tramitar divisas con entidades bancarias.
- Generar informes de estados de cartera y pagos a proveedores, permitiendo un seguimiento eficaz de las operaciones.

Operaciones (En Turbo y Santa Marta)

- Emitir directrices y especificaciones para embarques semanales.
- Coordinar itinerarios y asegurar la correcta logística en los puertos.
- Recibir informes sobre capacidad de producción y disponibilidad de fruta, facilitando el seguimiento de cada operación.

Recursos Humanos:

- Compartir información sobre la seguridad social de los colaboradores en producción.
- Actualizar bases de datos ante los puertos para facilitar las actividades de representación de la empresa.

Insumos:

- Controlar inventarios de cartón y otros insumos.
- Coordinar reportes de embarques para gestionar entradas y salidas de suministros en Urabá y Santa Marta.

Asamblea General:

- Controla a través de informes operativos mensuales.
- Direcciona las operaciones de la empresa mediante decisiones estratégicas.

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

El desempeño de las funciones inherentes al cargo de auxiliar de exportaciones no exige una amplia gama de herramientas y equipos, ya que el uso de una computadora personal (PC) proporcionada por la empresa resulta adecuado para llevar a cabo las responsabilidades diarias. Es esencial hacer uso del correo corporativo para la transmisión oportuna de información relacionada con los procesos de exportación, convirtiéndolo en un medio de comunicación imprescindible para el cumplimiento de las tareas asignadas. Además, a través del computador se puede acceder a los portales web de las navieras y las autoridades colombianas utilizando credenciales de usuario, lo que permite llevar a cabo actividades como la reserva de espacios en buques, la obtención de permisos previos a la exportación y la gestión de la recepción y envío de los documentos necesarios para respaldar las operaciones. Asimismo, se cuenta con herramientas básicas como Microsoft Office (Word, Excel, etc.) que facilitan la comunicación entre los colaboradores y el acceso a información relevante

compartida. corporativo para la transmisión oportuna de información relacionada con los procesos de exportación, convirtiéndolo en un medio de comunicación imprescindible para el cumplimiento de las tareas asignadas.

3.7. Condiciones de Trabajo

Las responsabilidades asignadas requieren presencia física en las instalaciones de la empresa, las cuales son compartidas con el Departamento de Recursos Humanos. Se realizan reuniones periódicas en las que el equipo de exportaciones presenta actualizaciones, atiende solicitudes de clientes y aborda la resolución de problemas imprevistos. Estas reuniones suelen llevarse a cabo en las instalaciones mencionadas previamente, las cuales están adecuadas para el desempeño eficiente de las labores de los empleados presentes.

3.8. Entrenamiento

Persona	Cargo	Tema	Tiempo dedicado
Cindy	Inducción	Seguridad y salud en el trabajo	4 horas
Tatiana			
Juan José	Auxiliar de exportaciones	Entrega del cargo, introducción a conceptos básicos de la operación	1 hora

Juan José	Auxiliar de exportaciones	Trámites básicos con las navieras y días de corte para llevar la fruta a puerto	2 horas
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Realización de facturas proforma	1 hora
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Cálculo de precios para clientes específicos	1 hora
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Solicitud de facturas	1 hora
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Trámite de solicitud de Autorización de embarque	1 hora
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Realización de instrucciones de embarque para el área de producción	2 horas
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Realización de instrucciones de embarque para cada naviera	2 horas
Valentina Argote	Directora de exportaciones	Solicitud de BL's en cada naviera	2 horas
Marisol Ramírez	Contadora	Uso de software propio para verificar el estado de cuenta de los clientes	3 horas

Las sesiones formativas se llevaron a cabo de manera intensiva durante la primera semana,

mientras que las responsabilidades asignadas aumentaron gradualmente en nivel de exigencia. Sin embargo, cada jornada no solo representó una oportunidad para seguir aprendiendo y capacitándose continuamente, sino que también presentó desafíos y contingencias inesperadas a lo largo de los procesos de exportación. Estas situaciones ofrecieron la posibilidad de consolidar y aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos, así como de responder de manera efectiva ante cualquier circunstancia que surgiera.

3.9. Competencias

El desempeño como auxiliar de exportaciones requiere habilidades y conocimientos adquiridos a través de la práctica continua y la formación académica en áreas clave de comercio exterior, logística y exportaciones. Más allá de la teoría, la experiencia diaria en la empresa proporciona una base sólida para entender y gestionar eficientemente cada etapa del proceso de exportación. Además de las competencias técnicas, la capacidad de comunicarse de manera efectiva es fundamental. Esto implica no solo la habilidad para interactuar con clientes extranjeros y resolver posibles inconvenientes, sino también para compartir información de manera clara y rápida dentro del departamento de exportaciones y con otros departamentos. El trabajo colaborativo es otro aspecto esencial, donde la distribución eficiente de responsabilidades y el compromiso individual con los objetivos colectivos garantizan el cumplimiento de los compromisos con los clientes. Este enfoque demanda un alto nivel de responsabilidad y compromiso por parte de cada miembro del equipo, reconociendo la interdependencia entre departamentos y procesos para lograr el éxito general de la empresa.

3.10. Responsabilidades

Responsabilidades directas en la Cadena Logística:

- Solicitud de Espacios en Navieras: Garantizar la viabilidad de los embarques.
- Información a Clientes sobre Embarques: Proporcionar detalles pertinentes con antelación para facilitar las gestiones de los clientes.
- Actualización de Estado de Cartera: Mantener pagos en tiempos estimados mediante la actualización constante de la cartera de clientes.
- Instrucción de Facturación de Proveedores: Asegurar el pago correcto a los proveedores mediante la generación de liquidaciones de embarque.
- Seguimiento de Embarques: Confirmar cantidades embarcadas y manejar eventualidades durante el proceso.
- Construcción y Actualización de la Matriz de Costos (Incoterm FOB): Mantener información precisa sobre los costos asociados a los embarques.

Otras responsabilidades

- Envío de Información a Agencias de Aduanas: Facilitar la solicitud de inspecciones aduaneras necesarias para la exportación.
- Envío de Relaciones de Embarque a Agencia de Aduanas: Permitir la expedición de vistos buenos y certificados de origen esenciales para la importación en destino.
- Solicitud de Expedición de Facturas: Proporcionar documentación vital para la realización de operaciones y el pago por parte de los clientes.
- Confirmación de Embarques: Garantizar la exactitud de los documentos de exportación y su presentación a las autoridades pertinentes.

- Envío de Instrucciones de Embarque al Área de Producción: Facilitar el proceso de empaque y embalaje conforme a las solicitudes de los clientes.

3.11. Deberes

- Desarrollo transparente y eficiente de las funciones establecidas por la directora del departamento.
- Cumplimiento oportuno de las actividades propuestas por los directivos.
- Contribución a la resolución de conflictos operativos.
- Cumplimiento de horarios y condiciones de trabajo establecidos.
- Velar por la seguridad y confiabilidad de la información.
- Trabajo en equipo.
- Disposición al servicio con los compañeros.
- Recolección de residuos en horarios establecidos.
- Mantenimiento de espacios y herramientas ordenadas y en condiciones óptimas.

3.12. Riesgos del Cargo

Riesgos relacionados con las operaciones logísticas y documentales:

- **Alto probabilidad de sanciones por retrasos en itinerarios de navieras:** Este riesgo implica la posibilidad de enfrentar sanciones debido a demoras en los itinerarios de navieras, lo que puede resultar en tarifas de cancelación o retrasos en las condiciones pactadas inicialmente.
- **Cumplimiento de cierres documentales y presentación oportuna de**

documentación: Existe el riesgo de incumplir con los plazos establecidos para presentar la documentación requerida, lo cual puede generar consecuencias adversas en las operaciones de exportación.

Riesgos relacionados con la seguridad y confidencialidad:

- **Seguridad de la cadena de custodia para los embarques:** Implica el riesgo de comprometer la seguridad de los embarques durante su transporte y manipulación, lo que puede derivar en pérdidas materiales o daños a la mercancía.
- **Asegurar la confidencialidad de la información sensible:** Existe el riesgo de divulgar información sensible contenida en bases de datos y documentos oficiales, lo que podría tener implicaciones legales o comerciales negativas para la empresa.

Riesgos relacionados con errores en la documentación y procedimientos:

- **Errores en documentos requeridos para operaciones de exportación:** Existe la posibilidad de cometer errores en la preparación y presentación de documentos necesarios para las operaciones de exportación, como Declaraciones de Exportación, lo que podría resultar en sanciones por información incorrecta o insuficiente.
- **Necesidad de prevenir y corregir errores:** Este riesgo se refiere a la importancia de implementar medidas preventivas y correctivas para evitar errores en la documentación y procedimientos, como reuniones informativas, cambios en funciones y establecimiento de filtros de revisión de información.

Medidas preventivas y correctivas:

- **Reuniones informativas para explicar procesos y aspectos clave:** Se deben llevar a cabo reuniones informativas con el personal del departamento de exportaciones para reforzar los procesos y aspectos críticos relacionados con la documentación y los procedimientos.

- **Implementación de filtros de revisión de información:** Es necesario establecer filtros de revisión de información para garantizar que los documentos y la información enviada a autoridades, clientes y áreas internas de la empresa sean precisos y completos.
- **Propuesta de cambios en funciones según habilidades y dominio:** Se deben considerar cambios en las funciones del personal según sus habilidades y dominio, para garantizar una ejecución eficiente de las tareas asignadas.
- **Implementación de medidas para evitar errores recurrentes:** Se deben implementar medidas específicas para evitar la repetición de errores en el futuro, como la creación de protocolos de concesión y seguimiento de procesos.

4. Características de la práctica

4.1 Justificación

El proyecto se justifica en virtud de la relevancia y el impacto significativo que tienen las prácticas empresariales en el desarrollo profesional y académico del estudiante, así como en el crecimiento y la innovación de las organizaciones. En primer lugar, las prácticas representan una oportunidad única para el estudiante de adentrarse en el mundo laboral y comprender de manera práctica los procesos reales que sustentan su formación teórica. Como señala Montoya (2019), las prácticas profesionales permiten una transición efectiva entre el ámbito académico y el profesional, ofreciendo una visión más amplia y detallada de las funciones y responsabilidades propias de su área de conocimiento. Esta experiencia no solo fortalece los conocimientos técnicos del estudiante, sino que también potencia habilidades blandas como el trabajo en equipo, la comunicación asertiva y la toma de decisiones bajo presión, esenciales para el buen desempeño en el ámbito laboral.

las prácticas empresariales constituyen una experiencia determinante para el desarrollo integral de nosotros como estudiantes, ya que les brindan la oportunidad de aplicar sus conocimientos teóricos en situaciones reales y poner a prueba sus habilidades blandas en entornos laborales exigentes. Como indica la UNESCO, las prácticas deben ser una Formación Profesional Integral que trascienda el ámbito instrumental y promueva la construcción de profesionales completos y adaptables a las dinámicas del mercado actual. En este sentido, la experiencia en Agrobán SAS, donde he estado al frente del departamento de exportaciones, permitió el desarrollo de habilidades de resolución de problemáticas, trabajo en equipo y comunicación asertiva, fundamentales para el éxito en el campo empresarial. Además, las prácticas empresariales benefician tanto a los practicantes como a las organizaciones al fomentar el intercambio de conocimientos, ideas y propuestas de mejora. Los practicantes, al estar actualizados con los últimos avances académicos, pueden identificar áreas de oportunidad y proponer soluciones innovadoras que impulsen el crecimiento y la eficiencia de las empresas. A su vez, las organizaciones tienen la oportunidad de renovar sus procesos, identificar nuevas tendencias y aplicar procedimientos que se adapten a los cambios del mercado, garantizando su permanencia y competitividad a largo plazo. Este proyecto busca analizar y comprender el papel de las prácticas empresariales en la formación integral de los estudiantes y su contribución al éxito de las empresas en un entorno empresarial en constante evolución.

4.2. Objetivo General

Impulsar el crecimiento sostenible y la excelencia operativa de Agrobán S.A.S. mediante la

implementación de iniciativas estratégicas que mejoren la eficiencia, la transparencia y la competitividad en el mercado internacional de productos agrícolas.

4.3. Objetivos Específicos

1. Promover la innovación tecnológica en todas las áreas de la empresa, mediante la implementación de herramientas y soluciones digitales que mejoren la eficiencia y la productividad.
2. Mejorar la coordinación y comunicación entre los departamentos de la empresa, garantizando una alineación efectiva de los objetivos y actividades para maximizar la eficiencia operativa.
3. Desarrollar planes de contingencia y respuesta rápida ante posibles amenazas o desafíos que puedan surgir en el entorno internacional, garantizando la capacidad de adaptación y resiliencia de la empresa.
4. Establecer indicadores clave de desempeño (KPIs) para monitorear y evaluar el rendimiento de las operaciones de exportación, permitiendo una toma de decisiones basada en datos y resultados.
5. Diseñar procesos claros que faciliten el entendimiento de las bases de datos de exportaciones, promoviendo la utilización efectiva de la información para la toma de decisiones estratégicas.

5. Informe Ejecutivo


El éxito de las operaciones exportadoras de Agroban S.A.S depende en gran medida del despliegue de actividades logísticas y una comunicación fluida tanto a nivel internacional con los clientes, como a nivel nacional con las navieras y los productores en la subregión del Urabá y Santa Marta. En este contexto, las responsabilidades del auxiliar de comercio exterior de la empresa se centran principalmente en:

- **Solicitud de Espacios en Navieras**

Antes de realizar cada reserva todos los jueves de cada semana se deben confirmar los embarques de la semana siguiente con gerencia. Una vez se tenga la información se procede con la solicitud de bookings con las diferentes Navieras.

Seatrade: se debe diligenciar el formato de *booking*, según el itinerario proporcionado por la naviera y debe ser enviado a los correos correspondientes.

BOOKING CARIBANEX SERVICE 



FECHA: 18-abr.-24 # BOOKING:
 (uso interno CarSea)

1. MOTONAVE: Luzon Strait # VIAJE: AC24017

2. EMBARCADOR: _____ TEL/FAX: _____
 DIRECCION EMBARCADOR: _____ TEL/FAX: _____
 E-MAIL: _____ CONTACTO: _____

4. CONSIGNATARIO: _____ TEL/FAX: _____
 DIRECCION CONSIGNATARIO: _____ CONTACTO: _____
 E-MAIL: _____ TEL/FAX: _____

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

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

6. ORIGEN: Turbo - Colombia ETD 23-04-2024 DESTINO: Flushing - Netherland ETA 08-05-2024

7. FLETES: VALOR DEL FLETE _____

8. MODALIDAD DE EMBARQUE _____
 OTRA: _____

9. EQUIPO SOLICITADO:

CONTENEDOR	CANTIDAD	PESO	OBSERVACIONES
24 PALLETS	1152 BOXES	23046.00	CARGA UNDERDECK

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

CONTENEDOR	Validation
Standard	

12. EMISION DE BL: 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 O CERRADO ABIERTO En caso de abierto, favor indicar el parámetro en centímetros cúbicos por hora CMH 25

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

17. HUMEDAD RELATIVA NO %

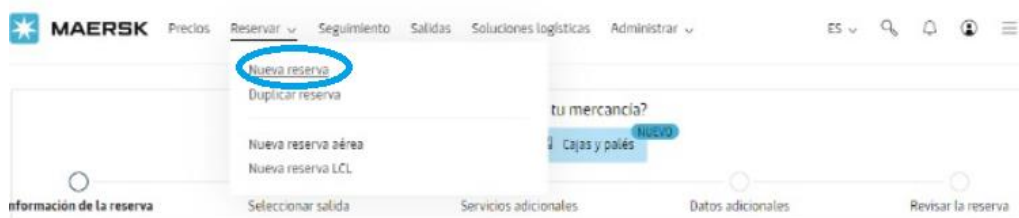
18. INTERVALOS DE DESCONGELACION CADA 12 HORAS (Defecto) _____

Ilustración 3 Formato booking Seatrade

Fuente: Seatrade

Maersk: Una vez se realice la reserva en la página web, se habilita la opción de realizar las instrucciones de embarque, y envío del VGM, los cuales deben enviarse máximo hasta 5 días antes del embarque. Esta acción genera el primer borrador del BL.

-En primer lugar, seleccionamos la opción de ‘Nueva reserva’



Detalles de su reserva

Detalles de la ubicación

Desde (Ciudad, País/Región): Turbo (Antioquia), Colombia

A (Ciudad, País/Región): Rotterdam (Zuid-Holland), Netherlands

Modo de servicio (desde)

CY Organizaré la entrega del contenedor en el puerto/ubicación terrestre

SD Quiero que Maersk recoja el contenedor en mis instalaciones

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

Modo de servicio (a)

CY Organizaré la recogida del contenedor en el puerto o la ubicación terrestre

SD Quiero que Maersk entregue el contenedor en mis instalaciones

¿Qué deseas transportar?

Bananas, non-frozen, fruit

Esta mercancía requiere control de temperatura

Esta mercancía se considera peligrosa

¿Cómo se enviará tu mercancía?

Acelera tu proceso de reserva reutilizando los datos de una reserva anterior

[Mostrar reservas anteriores](#)

If you are a contract customer, you will also be able to view contracted rates, when you continue to book on the next page.

Tu próxima oferta disponible

Contingencies and temporary vessel diversions are in place due to the Red Sea / Gulf of Aden situation and surcharges may be added to quoted rates for bookings on the affected trades. Click here to learn more about these charges.

[Far East Asia / Rest of world](#)

27 APR

4,495 USD

Todo incluido

1 x 40 Reefer Standard

[Detalles del precio](#)

[< Anterior](#) [Siguiente >](#)

Ilustración 4 Paso 1 solicitud de booking maersk

Fuente: Maersk.com

-Seleccionamos el Puerto de origen y el Puerto destino, tipo de mercancía que se va a exportar

MAERSK Precios Reservar Seguir Seguimiento Salidas Soluciones logísticas Administrar ES

Detalles de su reserva

Detalles de la ubicación

Desde (Ciudad, País/Región): Turbo (Antioquia), Colombia

A (Ciudad, País/Región): Rotterdam (Zuid-Holland), Netherlands

Modo de servicio (desde)

CY Organizaré la entrega del contenedor en el puerto/ubicación terrestre

SD Quiero que Maersk recoja el contenedor en mis instalaciones

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

Modo de servicio (a)

CY Organizaré la recogida del contenedor en el puerto o la ubicación terrestre

SD Quiero que Maersk entregue el contenedor en mis instalaciones

¿Qué desea transportar?

Bananas, non-frozen, fruit

Esta mercancía requiere control de temperatura

Esta mercancía se considera peligrosa

¿Cómo se enviará tu mercancía?

Tipo y tamaño del contenedor: 40 Reefer Standard

Número de contenedores: 1

Peso por contenedor: 21600 kg

Deseo utilizar un contenedor propio del expedidor

Condiciones especiales seleccionadas

Deseo utilizar un contenedor de devolución de importación o una opción de triangulación

Acelera tu proceso de reserva reutilizando los datos de una reserva anterior

[Mostrar reservas anteriores](#)

Tu próxima oferta disponible

27 APR 4,495 USD Todo incluido 1 x 40 Reefer Standard

[Detalles del precio](#)

< Anterior Siguiete >

Ilustración 5 Paso 2 solicitud de booking maersk

Fuente: maersk.com

-Seleccionamos el tipo de contenedor que necesitamos y el tratamiento en frío que debe tener.

En nuestro caso utilizamos el contenedor 40' Reefer Standar, con la temperatura ajustada a

13° centígrados y 25 CBM/HR Open

MAERSK Precios Reservar Seguir Seguimiento Salidas Soluciones logísticas Administrar ES

Puedes obtener recomendaciones en nuestro [base de datos de productos](#)

Tipo de contenedor refrigerado: Standard (40)

Tratamiento en frío [Ver información](#)

Si **No**

Temperatura: 13 °C

Puntos de ajuste múltiples

No

Nº de puntos de carga

Abierto **Cerrado**

Intercambio de aire fresco

Abierto **Cerrado**

Volúmenes de ventilación

25 m³/hr

Humedad

Si **No**

Importación, grupos electrolíticos

Si **No**

Importación, grupos electrolíticos

Si **No**

Acelera tu proceso de reserva reutilizando los datos de una reserva anterior

[Mostrar reservas anteriores](#)

Tu próxima oferta disponible

27 APR 4,495 USD Todo incluido 1 x 40 Reefer Standard

[Detalles del precio](#)

< Anterior Siguiete >

Ilustración 6 Paso 3 solicitud de booking maersk

Fuente: maersk.com

-Seleccionamos la fecha de zarpe que se ajuste a las necesidades del cliente, y reservamos.

The screenshot shows the Maersk website interface for selecting a shipment. The header includes the Maersk logo and navigation links: Precios, Reservar, Seguimiento, Salidas, Soluciones Logísticas, and Administrar. The main heading is 'Seleccionar salidas' for the route 'Turbo (Antioquia), Colombia → Rotterdam (Zuid-Holland), Netherlands'. Two options are presented:

- 27 Apr 2024:** Salida on 27 Apr 2024 at 22:00, Llegada on 20 May 2024 at 00:01, Fecha límite de entrada on 26 Apr 2024 at 09:00, Tiempo de tránsito of 21 Days, and Buque/Viaje POLAR MEXICO / 417N. The price is USD 4,495.00. A red circle highlights the 'Reservar' button.
- 4 May 2024:** Salida on 4 May 2024 at 22:00, Llegada on 27 May 2024 at 00:01, Fecha límite de entrada on 3 May 2024 at 09:00, Tiempo de tránsito of 21 Days, and Buque/Viaje POLAR BRASIL / 418N. The price is USD 4,495.00.

Both options include a note: 'Contingencies and temporary vessel diversions are in place due to the Red Sea / Gulf of Aden situation and surcharges may be added to quoted rates for bookings on the affected trades. Click here to learn more about these charges: [Far East Asia](#) / [Rest of world](#)'. A button 'Cargar más opciones de navegación' is located below the options. At the bottom, there is a link for 'Exención de responsabilidad'.

Ilustración 7 Paso 4 solicitud de booking maersk

Fuente: maersk.com

-Añadimos las partes decisoras importantes como el Shipper, el consignee y el Notify.

The screenshot displays the 'Partes' (Parties) section of the Maersk booking system. It features a grid of input fields for various roles in a shipping booking. The 'Booked by' and 'Shipper' fields are populated with 'AGROPECUARIA BANANERAS SAS' and '*****494'. The 'First Notify Party' field is populated with 'ZOOMWEG ZEELAND COLDSTORE B.V.' and '*****270'. The 'Consignee' field is populated with 'TROPK LTD' and '*****170'. Other fields like 'Outward Forwarder', 'Additional Notify Party', 'Transport Document Receiver', 'Outward Customs Broker', 'Supplier', and 'Inward Forwarder' are currently empty. Each field includes a 'Mostrar detalles' (Show details) button. Some fields also have 'Agregar' (Add) or 'Quitar' (Remove) buttons. A 'Revisar la reserva' (Review booking) button is located at the bottom left of the grid.

Ilustración 8 Paso 5 solicitud de booking maersk

Fuente: maersk.com

-Finalmente, el sistema recibe nuestra reserva y debemos esperar la confirmación del booking.

The screenshot shows a confirmation message titled 'Reserva recibida' (Booking received). It displays the reservation number 'Número de reserva: 238681473' with a copy icon. Below this, a message states: 'Estamos procesando tu solicitud y esperamos confirmarla pronto. Se enviará una copia de la confirmación de la reserva y un resumen de esta reserva a tu dirección de correo electrónico registrada.' (We are processing your request and expect to confirm it soon. A copy of the booking confirmation and a summary of this booking will be sent to your registered email address.) At the bottom, it says: 'La reserva estará disponible en el resumen de envíos solo después de que se confirme: descripción del envío' (The booking will be available in the shipment summary only after confirmation: shipment description).

Ilustración 9 Paso 6 solicitud de booking maersk

Fuente: maersk.com

-**CMA:** Se debe procurar realizar las reservas mínimo con 5 días antes del embarque. La solicitud de booking se realiza por medio de la página web de la naviera .

-Seleccionamos la opción ‘booking’

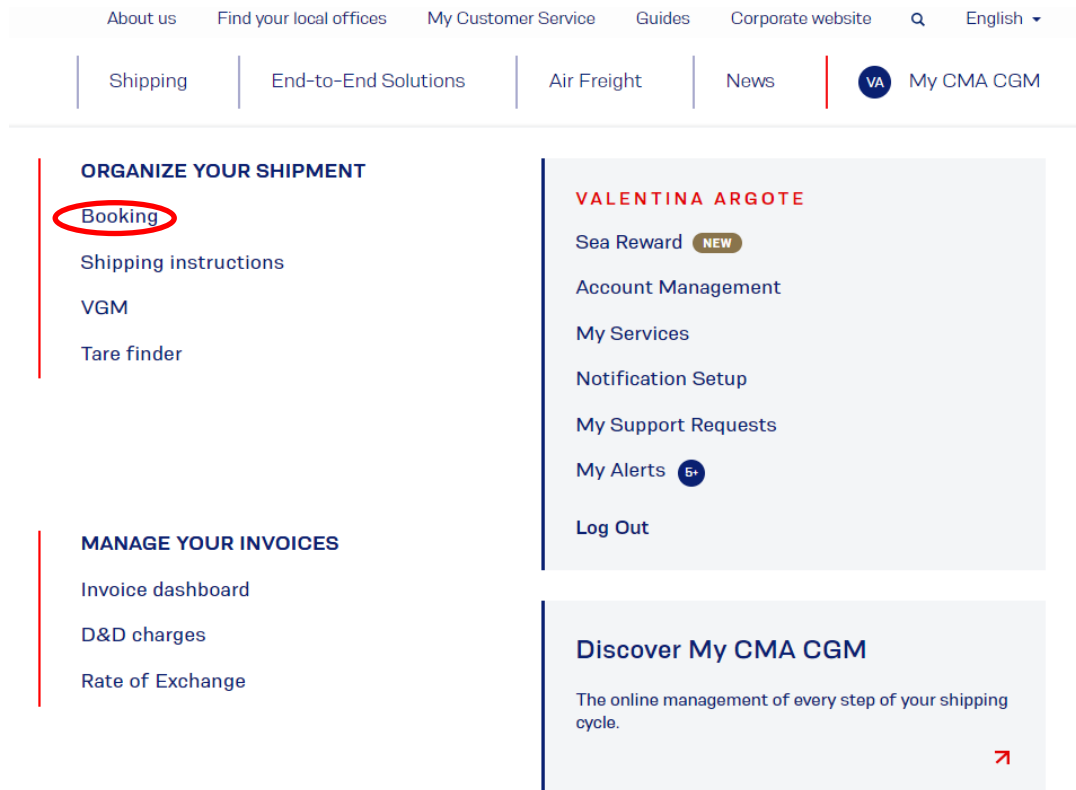


Ilustración 10 Solicitud de booking CMA

Fuente: cma-cgm.com

-Seleccionamos el Puerto de Origen y Puerto destino, fecha de salida y número del contrato; el cual el cliente debe de enviárnoslo antes de realizar la reserva.

Booking

^ **Detalles de la ruta** NOT COMPLETED

⊕ Añadir dirección de origen

Puerto de carga

Vessel departure date

⊖ Puerto de descarga

Número de cotización

⊕ Añadir dirección de entrega

¿Necesita una cotización?
 Busque una cotización en Mis Cotizaciones

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

Ilustración 11 Detalles de la ruta-Booking CMA

Fuente: cma-cgm.com

-Añadimos los detalles de la carga:

^ **Detalles de la carga1** 1 x 40' Reefer Other Bananas COMPLETED

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

Size and type
 SOC (shipper owned container)

Cantidad × Unidad =

Mercancía

Peligroso Sobredimensión (OOG)

[⊕ Añadir otra mercancía / contenedor](#)

Ilustración 12 Detalles de la carga-Booking CMA

Fuente: cma-cgm.com

-A continuación la página nos mostrará las opciones disponibles:

BEST AVAILABILITY

- martes 30-abr-2024** Santa marta, CO • Santa Marta Int Terminal Company **PUERTO**
 CMA CGM FORT DE FRANCE
 North Europe French West Indies
16 DÍAS
 + Directo
 Mostrar detalles ▾ **Seleccionar**
- viernes 17-may-2024** Le havre, FR • Europe Ameriques Terminal **PUERTO**

BEST AVAILABILITY

- martes 07-may-2024** Santa marta, CO • Santa Marta Int Terminal Company **PUERTO**
 CMA CGM FORT SAINT CHARLES
 North Europe French West Indies
16 DÍAS
 + Directo
 Mostrar detalles ▾ **Seleccionar**
- viernes 24-may-2024** Le havre, FR • Europe Ameriques Terminal **PUERTO**

BEST AVAILABILITY

- martes 14-may-2024** Santa marta, CO • Santa Marta Int Terminal Company **PUERTO**
 CMA CGM AMERICA
 North Europe French West Indies
16 DÍAS
 + Directo
 Mostrar detalles ▾ **Seleccionar**
- viernes 31-may-2024** Le havre, FR • Europe Ameriques Terminal **PUERTO**

Ilustración 13 Elección de ruta-Booking CMA

Fuente: cma-cgm.com

-Ajustamos la refrigeración

Ajustes Reefer

Modo Reefer °C ▾

Ventilación Abir CBM/HR = 0.71 CFT/HR

Deshumidificado (No)

Atmósfera controlada (No operativo)

Genset requerido (No)

Comentarios adicionales

Por favor ajustar a:
 Temperatura: 13 grados centígrados
 Ventilación: 25 CBM/HR Open

84 / 150

Guardar **Cancelar**

Ilustración 14 Ajustes reefer-Booking CMA

Fuente: cma-cgm.com

-Confirmamos la información de la reserva:

Compruebe la información antes de enviar su reserva

 **Ruta seleccionada** [Modificar](#)

Desde **Santa Marta, CO (30-APR-2024)** **PUERTO**
 A **Le Havre, FR (17-MAY-2024)** **PUERTO**

 **Cotización/US contract** [Modificar](#)

QGDY014622

 **Detalle de la carga** [Modificar](#)

Other Bananas - 080390

1 x 40' Reefer - Peso neto total (suma del peso de todos los contenedores) 21600 KGM

Información Reefer

Operando en 13 °C
 Ventilado a 25 CBM/HR

 **Collect Pagadero en** [Modificar](#)

LE HAVRE, FR por FRESH CONNECTION SP ZOO - ZIELONA GORA

 **Partes** [Modificar](#)

Booking Party : SOLA BY IREN SAS - MEDELLIN
 Pagador del flete : FRESH CONNECTION SP ZOO - ZIELONA GORA
 Consignatario : FRESH CONNECTION SP ZOO - ZIELONA GORA
 Notify : STRAYTEST BV - BARENDRECHT

 **Caroline adicional** [Modificar](#)

Ilustración 15 Confirmación de la reserva CMA

Fuente: cma-cgm.co

- **Liquidaciones de embarque:** Semanalmente se debe enviar una liquidación a los productores terceros a los cuales la empresa les compra fruta. En la cual aparece el tipo de fruta, costos de insumos y transporte y el valor total en pesos y en dólares.



AGROBAN S.A.S
LIQUIDACION DE EXPORTACIONES
 SEMANA NRO. 14

FECHA DE LIQUIDACION	ABRIL 4 DE 2024	TIPO DE CAMBIO	3.812,13
NOMBRE DE LA FINCA		CODIGO FINCA	12
RAZON SOCIAL			
NIT			

EXPORTACIONES

EMBARQUE	CODIGO FRUTA	DESCRIPCION FRUTA	DESTINO	-----NUMERO-----	US\$
			CAJAS	RECHAZOS	FRUTA
	F204	CAT I BANDEROLA AMARILLA	SM	756	7
TOTAL CAJAS....				756	

PAGOS

CONCEPTO	VALOR EN PESOS \$	VALOR EN DOLARES US \$
CAT I BANDEROLA AMARILLA	20.173.792	5.292
TOTAL PAGOS	20.173.792	5.292

DESCUENTOS

CONCEPTO	VALOR EN DOALRES	DETALLE
PORTEO	0,42	1.210.428
INSUMOS	180	688.000
TRANSPORTE	107	409.684
TOTAL RETENCIONES		2.308.112

CONSIGNACIONES

TOTAL LIQUIDACION	17.865.680
--------------------------	-------------------

Ilustración 16 Liquidación de embarque

Fuente: Agroban S.A.S

- **Seguimiento de embarques:** Es necesario revisar atentamente cuatro soportes para confirmar esta información: pomas, manifiestos de carga, trazabilidad del puerto (CFS) y cuadro de producción. Es indispensable que toda esta información coincida a la perfección, para dar trámite a todos los documentos del embarque.

-Pomas:

-Manifiestos:

AGROBAN S.A.S
COMPROBANTE ENTREGA DE FRUTA EMPACADA
CAJAS RECIBIDAS EN EL CANAL

NIT: 811.012.506-9

PARA USO DEL PRODUCTOR

FECHA: DÍA 16 MES 04 AÑO 2021 N° 5391

FINCA: SAN ANDRÉS CÓDIGO: 804
BUQUE: HANSEATIC EMB. No: 0621

PLACA CAMIÓN: SRE 6612 VIAJE No: 1 ÚLTIMO SI NO

TIPO DE FRUTA	CAJAS DESPACHADAS	CAJAS RECIBIDAS	CAJAS RECHAZADAS
ALGODON I	50		
	14		

FORMATO 24 HORAS

HORA SALIDA EMPACADORA: 15:15 LLEGADA CANAL: DESCARGUE CANAL:

TRASLADO DE FRUTAS PARA OTRO EMBARQUE Y BUQUE

EMBARQUE #	BUQUE

FIRMA REPRESENTANTE AGROBAN S.A.S. FIRMA REPRESENTANTE FINCA

TERMINACIÓN DE EMBARQUE DIARIO

RACIMOS COSECHADOS DURANTE EL DÍA	CAJAS ELABORADAS DURANTE EL DÍA
12 11 10 9	

TOTAL RACIMO: TOTAL CAJAS: RATIO:

ESTADO GLOBAL GAP CERTIFICADO NO CERTIFICADO ÁREA RECORRIDA

OBSERVACIONES: *contacto: Mrs. Katherine*

GGNGGN: 4063061901262

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

Ilustración 17 Poma

AGROBAN S.A.S Manifiesto de Carga **POMA**
NIT: 811.012.506-9 FOR 003 / Version 01- Julio 2020 N° 4919

Fecha: 16-04-2021
Finca: SAN ANDRÉS
Poma #:

TIPO DE FRUTA	CAJAS DESPACHADAS	CAJAS RECIBIDAS	CAJAS RECHAZADAS
ALGODON I	50		
	14		

TIPO DE FRUTA	CAJAS DESPACHADAS	CAJAS RECIBIDAS	CAJAS RECHAZADAS
ALGODON I	50		
	14		

COORDINADOR FINCA

TERMINAL PORTUARIO

Ilustración 18 Manifiesto de carga

Fuente: Agroban S.A.S

-Trazabilidad del puerto:

BARCO	SSCC	CAJAS	PALLETS	CFINCA	NFINCA	CFRUTA
LOMBOK STRAIT	177089800000230690	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230676	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230669	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000242778	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243225	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230652	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243416	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000242785	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243096	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000242846	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230683	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243430	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230638	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230621	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230645	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000244703	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243263	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243522	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243683	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000244666	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000230614	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000244420	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000243195	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000244017	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619
LOMBOK STRAIT	177089800000244215	48	1,00	300178	LAS CHELAS	002619

Ilustración 19 Trazabilidad CFS

Fuente: Agroban S.A.S

-Reporte de producción:

Nombre del Buque	BAL TIC KLIPPER	BAL TIC KLIPPER	POLAR COSTA RICA	MAERSK NEWCASTLE					
NUMERO	669	669	672	2977					
PROGRAMA DE CORTE SEMANA 16									
FINCAS	ARGOTE CAT 1 NO CROCO GREEN PARA KRAFT GREEN/RED	CAT 1 BANALOCO	CAT 2 ARGOTE 1/4 ZUNCHO BLANCO	YELLOW PREMIUM 1/4	Total Pedido	Total Pallets			
Código de Fruta	2015	1310	1004	198					
ESTIVAL	SAN RAFAEL 803	0	192	270	1.998	2.460	46	2.062	398
	SAN ANDRES 804	0	96	54	486	636	12	785	(149)
	LABRADOR 802	0	144	270	1.242	1.656	31	1.118	538
	CHELA 801	0	240	702	3.816	4.758	89	3.604	1.154
	MARQUINA 815	0	336	864	162	1.362	26	1.700	(338)
	TOTALES	0	1.008	2.160	7.704	10.872	204	9.269	1.603

Ilustración 20 Reporte de producción semanal

Fuente: Agroban S.A.S

- Relación de embarque a la Agencia de aduana:** Se envía semanalmente a la agencia de aduanas la información de cada embarque para solicitar los documentos necesarios de exportación. Esta información se almacena en archivos predefinidos para facilitar su comprensión y agilizar el control de las exportaciones. Los documentos incluyen Certificados de Origen y Fitosanitarios, esenciales para la exportación y la nacionalización de la mercancía en el país de destino. Los datos enviados incluyen detalles como la semana de exportación, proforma, tipo y cantidad de cajas, número de SAE, nombre del cliente, buque, número de BL, puerto de zarpe y predios inscritos ante el ICA de donde se cosechó la fruta destinada a la exportación.

SEMANA 17									
SEMANA	PROFORMA	MARCA DE CAJA	# CAJAS	# SAE	CLIENTE	BUQUE	BL	POL	PREDIO
17	0673	ARGOTE CAFÉ	2304	XXXX	XXXX	Buque X	XXXX	TURBO	XXXX

Ilustración 21 Relación de embarque Agencia de aduanas

Fuente: Agroban S.A.S

- **Realización de Shipping Instructions o primeras instrucciones de embarque:**

Después de reservar espacio en la naviera y especificar la cantidad y peso de la mercancía a exportar, se procede al embarque. Sin embargo, debido a posibles cambios o contratiempos logísticos, climáticos o de fuerza mayor, los datos proporcionados en la reserva y las instrucciones de embarque pueden no coincidir con lo realmente embarcado. Por lo tanto, es necesario confirmar o corregir las instrucciones originales con la información precisa de la exportación, basada en el conocimiento de embarque compartido por el personal del puerto. Esto garantiza que los documentos emitidos posteriormente respalden la operación de transporte internacional con datos precisos y reflejen fielmente la realidad de las operaciones.

Cada naviera tiene su formato:

Seatrade: Se envía un formato Pre-BL inmediatamente después de confirmar la reserva a través del correo electrónico, a los mismos correos que se debe enviar el booking.

SHIPPER COMPLETE NAME AND ADDRESS 1		BOOKING NO. XXXXXXXXXXXX	BILL OF LADING NO.
		EXPORT REFERENCES	
		FORWARDING AGENT'S M.C. NO.	
		PORT AND COUNTRY OF ORIGIN	
		ALSO NOTIFY (ROUTING & INSTRUCTIONS)	
INITIAL CARRIAGE BY MOUSE*	PLACE OF RECEIPT*	FINAL DESTINATION OF GOODS NOT VESSEL	
VESSEL/VOYAGE BALTIC KLIPPER AC24016	PORT OF LOADING HAMBURG	LOADING PIER / TERMINAL	
PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY*	TYPE OF MOVE IF MIXED; USE DESCRIPTION OF GOODS BLOCK	
FLUORING			
CARRIER'S REFERENCE	DATE OF ISSUE 08 APR 15	DESCRIPTION OF GOODS	MEASUREMENT
MARKS / CONTAINERS NOS		GROSS WEIGHT (KGS)	
	24 PALLETS	1 152 BOXES OF FRESH CAVENDISH BANANAS CAT 1 H&B NET WEIGHT: 21 427,2	23 849,99
	1,152		
	24 PALLETS	1 152 BOXES OF FRESH CAVENDISH BANANAS BANKUDD 1 H&B NET WEIGHT: 21 427,2	23 849,99
	1,152		
		TEMPERATURE 12°C VENTILACION 25 ICM	
DECLARED VALUE \$		TEMPERATURE INSTRUCTIONS	
FREIGHT PREPAID / COLLECT / USED		REMARKS (REQUIRED) From the manifest, in separate grid order and consider (unless otherwise noted), the number of packages or customary freight units set forth under the Carrier's Receipt above, to be transported hereunder to the Place	

Ilustración 22 Pre-BL o SI Seatrade

Fuente: Seatrade

-CMA: Una vez se realice la reserva en la página web, se habilita la opción de realizar las instrucciones de embarque, y envío del VGM, los cuales deben enviarse máximo hasta 5 días antes del embarque. Esta acción genera el primer borrador del BL.

The screenshot shows the 'Container 2' section of the CMA CGM website. It includes the following fields and information:

- Identificación del contenedor:**
 - Booking: BGA0406552
 - Contenedor: CGMU5540745
 - SOC (shipper owned container)
 - Tara: 4610 KGM
 - Peso Bruto Máximo: 36000 KGM
- Calcular VGM/Peso bruto:**
 - VGM: 26210,000
 - Peso bruto: 21600
 - Nota: Si elige indicar el peso bruto, el VGM resultante será la suma de lo indicado por usted más la tara del contenedor. Es su responsabilidad verificar que el VGM resultante es preciso y exacto.
- Información adicional:**
 - Nombre: Sola By Iren S.A.S
 - Método (opcional): SM2
 - Certificado (opcional):
- Botón: × Eliminar

Ilustración 23 SI CMA

Fuente: cma-cgm.com

The screenshot shows the 'Declaración del VGM' section of the CMA CGM website. It includes the following fields and information:

- Unidad de medida:**
 - KGM (Kilogram)
 - TNE (Metric Ton)
 - LB (Pound)
 - TON (US Ton)
- Container 1 - Identificación del contenedor:**
 - Booking: BGA0406552
 - Contenedor: CGMU5618247
 - SOC (shipper owned container)
 - Tara: 4480 KGM
 - Peso Bruto Máximo: 36000 KGM
- Calcular VGM/Peso bruto:**
 - VGM: 26080,000
 - Peso bruto: 21600
 - Nota: Si elige indicar el peso bruto, el VGM resultante será la suma de lo indicado por usted más la tara del contenedor. Es su responsabilidad verificar que el VGM resultante es preciso y exacto.
- Botón: Consultar Panel VGM

Ilustración 24 Declaración de VGM CMA

Fuente: cma-cgm.com

- **Aprobación de BL's finales:** Una vez se confirmen los datos finales de cantidad de pallets exportados, sellos y precintos después de la inspección de la policía antinarcóticos se procede a aprobar el BL final.

SHIPPER		VOYAGE NUMBER			
SOLA BY IREN S.A.S CARRERA 43 C 4 SUR 36 MEDELLIN COLOMBIA +57 3137586747		ODRK7N1MA			
CONSIGNEE		BILL OF LADING NUMBER			
FRESH CONNECTION SP ZOO MC SKLADOWSKIEJ 11/31 65-001 ZIELONE GORA POLAND 00318535 53154 INFO@THEFRUITCOMPANY.BE MR EMIL POT		BGA0406552			
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify		EXPORT REFERENCES			
STRAYTEST IMPORT EXPORT SERVICES BV GEBROKEN MEELDUIK 66 2991 VD BARENDRECHT NETHERLANDS MR. JOHN REININGA / GFT IMPORT@STRAYTEST.NL		 CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Azencourt - 13002 Marseille - France Tel. (33) 4 88 91 90 00 - Fax. (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille			
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ODYNIA	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
DIMITRIS C	SANTA MARTA	LE HAVRE			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CGM5527698 SEAL BANAI6793 SEAL 3267NR	1 x 40RH	1080 BOXES 1080 BOXES OF FRESH BANANAS	21600.000	4560	50.000
CGM5414011 SEAL BANAI6723 SEAL 3268NR	1 x 40RH	960 BOXES 960 BOXES OF FRESH BANANAS	19200.000	4610	50.000
Cargo is stowed in a refrigerated container set at					

Modificar
Aprobar

Ilustración 25 Aprobación de BL CMA

Fuente: cma-cgm.com

- **Propuesta de Valor**

En un contexto altamente competitivo como el del comercio internacional de productos agrícolas, Agroban S.A.S. se distingue por su enfoque proactivo y su compromiso con la mejora continua. Reconociendo la importancia de maximizar sus fortalezas y explorar nuevas oportunidades, para desarrollar mi propuesta de valor me enfoqué en tres pilares clave: optimización logística, colaboración estratégica y mejora de procesos. Desde la optimización de la cadena de suministro hasta el fortalecimiento de alianzas, el objetivo es impulsar la eficiencia operativa y fortalecer la posición de Agrobán S.A.S en el mercado. Además, he explorado iniciativas para mejorar la gestión interna y la comunicación, asegurando una operación más transparente y eficaz. Con estas estrategias, la empresa se puede comprometer a ofrecer un servicio excepcional que satisfaga las necesidades de sus clientes y mantener la vanguardia de la industria agrícola internacional.

Presentación de las mejoras:

Innovación en la cadena de suministro y tecnología:

- **Optimización logística:** Implementar soluciones tecnológicas avanzadas para optimizar la gestión de inventario, la planificación de rutas y la coordinación de transporte. Esto nos permitirá reducir costos operativos y tiempos de entrega, aumentando así nuestra competitividad en el mercado.

Propuesta para mejorar la eficiencia operativa:

- **Control de capacidad de producción y reacción ante demanda:** Establecer una

base de datos para estimar la capacidad de producción semanal de las fincas y anticipar la posibilidad de cumplir con los pedidos. Esto nos ayudará a evitar cancelaciones de embarques de último momento y garantizar la satisfacción del cliente.

- **Mejoras en la gestión y comunicación interna:** Implementaremos bases de datos y formatos para llevar un control detallado de cada embarque, total de cajas y pallets exportados, trazabilidad de cada carga y totales de reclamos de calidad. Esto mejorará nuestra gestión interna y la comunicación entre los diferentes departamentos, asegurando una operación más eficiente y transparente.

Estas mejoras representan un compromiso firme de Agroban S.A.S. con la excelencia operativa, la innovación tecnológica y la satisfacción del cliente. Estoy segura de que estas iniciativas permitirán fortalecer la posición en el mercado global de Agroban para llegar a ser líderes en el comercio internacional de productos agrícolas. Con una cadena de suministro más eficiente, transparente y colaborativa.

N° Proforma	Nit. Cliente	Nombre Cliente	Año	Semana	N° Doc.	Fecha Doc. (dd/mm/aaa)	TRM Factura	Valor Documento USD	Ingreso Total COP	Ingreso Total Contable	Prueba Ingresos
005			2024	4	13	26/01/2024	3.929,95	2.822,40	11.091.890,88		11.091.890,8
005			2024	4	13	26/01/2024	3.929,95	22.680,00	89.131.266,00		89.131.266,0
005			2024	4	13	26/01/2024	3.929,95	6.384,00	25.088.800,80		25.088.800,8
006			2024	4	14	26/01/2024	3.929,95	10.260,00	40.321.287,00		40.321.287,0
007			2024	5	16	5/01/2024	3.925,60	9.861,00	38.710.341,60		38.710.341,6
007			2024	5	16	5/01/2024	3.925,60	22.680,00	89.032.608,00		89.032.608,0
007			2024	5	16	5/01/2024	3.925,60	10.241,00	40.202.069,60		40.202.069,6
008			2024	5	15	5/01/2024	3.925,60	10.089,00	39.605.378,40		39.605.378,4
009			2024	6	17	9/02/2024	3.950,57	10.260,00	40.532.848,20		40.532.848,2
009			2024	6	17	9/02/2024	3.950,57	22.680,00	89.598.927,60		89.598.927,6
010			2024	6	18	9/02/2024	3.950,57	10.260,00	40.532.848,20		40.532.848,2
011			2024	6	19	9/02/2024	3.950,57	10.647,00	42.061.718,79		42.061.718,7
012			2024	7	22	16/02/2024	3.929,00	10.618,30	41.719.300,70		41.719.300,7
013			2024	7	20	15/02/2024	3.929,00	10.647,00	41.832.063,00		41.832.063,0
014			2024	7	21	16/02/2024	3.929,00	22.669,50	89.068.465,50		89.068.465,5
015			2024	7	23	19/02/2024	3.929,00	9.680,50	38.034.684,50		38.034.684,5
016			2024	8	24	23/02/2024	3.930,26	20.979,00	82.452.924,54		82.452.924,5
017			2024	8	25	23/02/2024	3.930,26	9.120,00	35.843.971,20		35.843.971,2
018			2024	10	26	11/03/2024	3.945,32	11.340,00	44.739.928,80		44.739.928,8
018	B8552/564	GRUPO IREN FRUTIS SL	2024	10	26	11/03/2024	3.945,32	7.090,20	27.973.107,86		27.973.107,8

Ilustración 26 Base de datos de exportaciones

Fuente: Elaboración propia

SEMA	ANIO	FECHA DE EXPORTACION	COD. PRODUCTO	FRNCA	NIT. RAZON SOC	RAZON SOCIAL	REFERENCIA FRUTA	COD. FRU	TIPO DE FRU	TIPO CARTON	N° POM	N° TRAZABILIDAD	N° CAJ	FECHA CORTE (MES/AÑO)
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4767	2011770880000011946	48	martes - 23/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011933	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011940	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011937	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011984	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					PREMIUM SOLA D14	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011947	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011944	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4765	2011770880000011941	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	605 Rio Frio					CAT 1 - CAJA IREN	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE BLANCO	4767	2011770880000011947	48	martes - 23/01/2024
4	2024	574 La Eva					PREMIUM SOLA D14	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5156	2011770880000011948	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	574 La Eva					PREMIUM SOLA D14	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5156	2011770880000011949	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	574 La Eva					PREMIUM SOLA D14	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5156	2011770880000011950	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	508 La Vilma					CAT 1 5 DEDOS	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE CAFE	5152	2011770880000011953	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	574 La Eva					PREMIUM SOLA D13	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5153	2011770880000011954	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	508 La Vilma					PREMIUM SOLA D13	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5152	2011770880000011959	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	508 La Vilma					PREMIUM SOLA D13	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5152	2011770880000011960	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	508 La Vilma					CAT 1 5 DEDOS	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE CAFE	5152	2011770880000011961	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	508 La Vilma					CAT 1 5 DEDOS	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE CAFE	5152	2011770880000011962	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	574 La Eva					PREMIUM SOLA D14	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5156	2011770880000011961	48	lunes - 22/01/2024
4	2024	574 La Eva					CAT 1 5 DEDOS	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE CAFE	5153	2011770880000011963	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	574 La Eva					CAT 1 5 DEDOS	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE CAFE	5153	2011770880000011964	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	508 La Vilma					CAT 1 5 DEDOS	F201	CAT 1 5 DEDOS	ARGOTE CAFE	5152	2011770880000011965	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	574 La Eva					PREMIUM SOLA D13	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5153	2011770880000011968	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	508 La Vilma					PREMIUM SOLA D13	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5152	2011770880000011967	54	sábado - 20/01/2024
4	2024	130363 Gerraapa Norte					PREMIUM SOLA D13	F200	PREMIUM	ARGOTE BLANCO	5155	2011770880000011982	54	sábado - 20/01/2024

Ilustración 27 Base de datos Trazabilidad

Fuente: Elaboración propia

ANIO	SEMA	FECHA DE CORTE (MES/AÑO)	NOMBRE PRODUCTO	NIT. RAZON SOC	RAZON SOCIAL	REFERENCIA FRUTA	COD. TIPO FRU	TIPO DE FRUTA	CONDICION	TOTAL CAJAS PRODUCCION
2024	16	miércoles - 17/04/2024	COOBAMAG			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	540
2024	16	sábado - 13/04/2024	RAFAEL GUERRA			PREMIUM ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	1080
2024	16	martes - 16/04/2024	RAFAEL GUERRA			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	906
2024	16	martes - 16/04/2024	RAFAEL GUERRA			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	270
2024	16	martes - 16/04/2024	SANTIAGO VIVES			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	270
2024	16	martes - 16/04/2024	SANTIAGO VIVES			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	162
2024	17	martes - 23/04/2024	COOBAMAG			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	378
2024	17	martes - 23/04/2024	COOBAMAG			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	702
2024	17	miércoles - 24/04/2024	COOBAMAG			FAVORITA FAIRTRADE	F203	FAVORITA FAIRTRADE	1a	540
2024	17	miércoles - 24/04/2024	COOBAMAG			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	540
2024	17	martes - 23/04/2024	RAFAEL GUERRA			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	636
2024	17	martes - 23/04/2024	RAFAEL GUERRA			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	96
2024	17	sábado - 20/04/2024	RAFAEL GUERRA			PREMIUM GENERICA	F200	PREMIUM	1a	960
2024	17	martes - 23/04/2024	RAFAEL GUERRA			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	270
2024	18	martes - 30/04/2024	COOBAMAG			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	700
2024	18	martes - 30/04/2024	COOBAMAG			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	314
2024	18	martes - 30/04/2024	COOBAMAG			FAVORITA FAIRTRADE	F203	FAVORITA FAIRTRADE	1a	216
2024	18	martes - 30/04/2024	COOBAMAG			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	162
2024	18	martes - 30/04/2024	COOBAMAG			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	162
2024	18	lunes - 29/04/2024	RAFAEL GUERRA			PREMIUM ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	510
2024	18	martes - 30/04/2024	RAFAEL GUERRA			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	108
2024	18	martes - 30/04/2024	RAFAEL GUERRA			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	270
2024	18	martes - 30/04/2024	RAFAEL GUERRA			BANDEROL AMARILLO	F201	CAT 1 5 DEDOS	2a	690
2024	19	miércoles - 08/05/2024	COOBAMAG			FAVORITA FAIRTRADE	F203	FAVORITA FAIRTRADE	1a	162
2024	19	miércoles - 08/05/2024	COOBAMAG			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	162
2024	19	miércoles - 08/05/2024	COOBAMAG			SOLITA FAIRTRADE	F204	SOLITA FAIRTRADE	1a	108
2024	19	miércoles - 08/05/2024	COOBAMAG			FAVORITA FAIRTRADE	F203	FAVORITA FAIRTRADE	1a	324
2024	19	miércoles - 08/05/2024	COOBAMAG			BANDEROL NEGRO - ARGOTE BLANCO	F200	PREMIUM	1a	324
2024	19	miércoles - 08/05/2024	COOBAMAG	819.001.749	COOPERATIVA MULTIATIVA DE BANANEROS DEL MAGDALENA	FAVORITA FAIRTRADE	F203	FAVORITA FAIRTRADE	1a	162

Ilustración 28 Base de datos producción y transporte

Fuente: Elaboración propia.

6. Aportes a Mí Formación Personal

Durante mi experiencia en Agroban S.A.S. en el área de Comercio Exterior, he encontrado una riqueza de aprendizajes que han contribuido significativamente a mi crecimiento personal. La interacción con diversas personalidades y metodologías de trabajo me ha mostrado la importancia de la diversidad en las empresas, fomentando relaciones cercanas y valiosas más allá del ámbito laboral. Además, he fortalecido mi capacidad de establecer límites y valorar mi trabajo personal, reconociendo la importancia de la comunicación asertiva en la construcción de relaciones interpersonales sólidas. Por otro lado, el desarrollo de habilidades analíticas, críticas y propositivas se ha visto potenciado, guiándome hacia la búsqueda constante de alternativas y propuestas de valor. También he cultivado mi capacidad de adaptación y mi inteligencia emocional, herramientas fundamentales para afrontar los desafíos diarios con equilibrio y calma.

Además, estas prácticas profesionales me han brindado la oportunidad de compartir experiencias con personas de formaciones diversas, lo que ha enriquecido mi perspectiva y ha ampliado mi conocimiento. El entorno laboral ha sido una gran oportunidad para poner en práctica habilidades como la capacidad de análisis crítico, permitiéndome identificar áreas de mejora y proponer soluciones efectivas. Asimismo, el trabajo colaborativo y el intercambio de ideas han reforzado mi capacidad de comunicación y trabajo en equipo, aspectos esenciales para el éxito en cualquier entorno laboral. En conclusión, estas prácticas no solo han contribuido a mi crecimiento profesional, sino que también han sido un motor para mi desarrollo personal, proporcionándome las herramientas necesarias para enfrentar los retos futuros con confianza y determinación.

7. Aportes a Mí Formación Profesional

Las prácticas profesionales han sido un pilar fundamental en mi formación profesional, proporcionándome una visión práctica y profunda del comercio internacional. A través de esta experiencia, he comprendido la importancia del liderazgo y la capacidad de respuesta ante diversas responsabilidades, así como la necesidad de trabajar eficazmente bajo presión en beneficio de la compañía. Además, el trabajo colaborativo con profesionales de diversos ámbitos me ha enseñado que la calidad de un profesional va más allá de sus títulos, destacando la responsabilidad y el compromiso como grandes cualidades. Las oportunidades de capacitación con diversas entidades y agencias han enriquecido mi conocimiento y han fortalecido mis competencias personales. La inmersión en todos los procesos de la cadena de abastecimiento me ha permitido identificar áreas de investigación y me ha brindado una perspectiva amplia para abordar futuros desafíos. Reconozco que mi posición como practicante en negocios internacionales implica un aprendizaje continuo y un enfoque proactivo para contribuir al desarrollo de la empresa. Aunque mi experiencia actual pueda ser limitada, estoy comprometida con el crecimiento y las mejoras de Agrobán S.A.S., y estoy preparada para aportar nuevas ideas que nos acerquen a unas oportunidades más amplias en el mercado internacional. En resumen, las prácticas profesionales han sido un espacio invaluable de aprendizaje que ha sentado las bases para mi desarrollo profesional y me ha proporcionado las herramientas necesarias para enfrentar el mundo laboral con una mayor responsabilidad. Estoy convencida de que las lecciones aprendidas durante mis prácticas profesionales me servirán como un avance sólido para mi futuro profesional, permitiéndome enfrentar con éxito los desafíos que puedan surgir en mi carrera.

8. Conclusiones

- Agroban S.A.S. destaca como una empresa con un enfoque sostenible y un profundo compromiso social. A lo largo de sus casi 30 años en el mercado, ha priorizado prácticas responsables y amigables con el medio ambiente, así como condiciones laborales justas para sus colaboradores. Esto no solo contribuye al bienestar de la comunidad y el entorno, sino que también fortalece su reputación y su posición competitiva en el mercado.
- La apertura de mercados en Europa, así como en países como Ucrania y Lituania, resalta la capacidad de Agroban S.A.S. para diversificar sus operaciones y adaptarse a las demandas de diferentes mercados internacionales. Este proceso exige una sólida capacidad de negociación y un profundo conocimiento de las regulaciones y condiciones específicas de cada país, lo cual representa un valioso aprendizaje para el equipo de exportaciones de la empresa.
- Las prácticas profesionales en el departamento de exportaciones de Agroban S.A.S. ofrecen a los estudiantes una oportunidad única para obtener un aprendizaje integral. Desde la negociación de pedidos hasta la gestión logística y aduanera, los practicantes tienen la oportunidad de participar en todos los aspectos de la cadena de suministro, lo que les proporciona una visión completa de las operaciones comerciales internacionales.
- La Universidad Católica Luis Amigó se destaca por su enfoque en la formación integral de sus estudiantes, que va más allá de lo académico para enfatizar los valores y la responsabilidad social. Esto se refleja en el compromiso y la dedicación de los docentes, que no solo se preocupan por el éxito académico de sus estudiantes, sino también por su desarrollo personal y profesional.

9. Recomendaciones

- Para mejorar la predictibilidad y manejo de los pedidos semanales, se recomienda desarrollar un sistema de predicción que utilice datos históricos de producción, condiciones climáticas y tendencias del mercado. Este sistema puede integrar inteligencia artificial para generar pronósticos más precisos y ayudar a planificar mejor los pedidos. Además, se deben formalizar relaciones comerciales mediante contratos flexibles, ajustados tanto a corto como a largo plazo, que se adapten a las necesidades cambiantes de los clientes y la oferta disponible, minimizando los riesgos y costos adicionales derivados de la variabilidad en la producción.
- Se sugiere que el asesor de prácticas, ofrecer tutorías adicionales y sesiones de retroalimentación detallada. Estas interacciones podrían incluir simulaciones y casos prácticos que reflejen situaciones reales en el ámbito laboral. Un mayor intercambio de información y experiencias entre el asesor y los estudiantes no solo mejorará la comprensión y desempeño, sino que también les brindará una perspectiva más amplia y práctica de los retos y oportunidades del entorno laboral para los practicantes.
- . A la líder del proceso en la empresa, se recomienda desarrollar un programa de capacitación integral que cubra todas las áreas esenciales del departamento de exportaciones. Este programa debería incluir módulos teóricos y prácticos, con un enfoque especial en los procedimientos operativos, normativas legales y manejo de situaciones de riesgo. Realizar sesiones de entrenamiento más detalladas al inicio de las prácticas y proporcionar material de referencia continuo permitirá a los nuevos empleados y practicantes adaptarse más rápidamente y reducir errores operativos, aumentando así la eficiencia y efectividad del equipo.

- La universidad debería fomentar la creación de foros y grupos de discusión periódicos donde los estudiantes en prácticas puedan compartir sus experiencias, desafíos y aprendizajes. Estos foros deben contar con la participación de profesionales del sector, exalumnos y docentes que puedan ofrecer consejos y soluciones a problemas comunes. Además, se recomienda organizar talleres y seminarios de actualización profesional que aborden temas relevantes para los practicantes, como cambios en las normativas del comercio exterior, nuevas tecnologías aplicadas a la logística, y estrategias de negociación internacional. Este apoyo continuo contribuirá al desarrollo integral de los estudiantes y mejorará su preparación para el mundo laboral.

10. Bibliografía

Agroban SAS. (2023). *Misión corporativa*. Medellín.

Agroban SAS. (2023). *Visión corporativa*. Medellín.

AGROBAN SAS. “Sitio web Agroban S.A.S.”

ALADI. (s.f.). *Glosario de Términos Aduaneros y de Comercio Exterior*. ALADI.

Cámara de Comercio de Urabá. (2019). *Certifica - Objeto Social*. Turbo.

CAMARA DE COMERCIO DE URABA. *CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y* Díaz, E. P.

(2019). Importancia de prácticas profesionales en la carrera de Contaduría Pública y Finanzas.

Revista Multi-ensayos, 22-26.

REPRESENTACIÓN LEGAL. 15 06 2022. 3,

Procolombia. “NORMATIVIDAD PLAN VALLEJO SISTEMA ESPECIAL DE

IMPORTACION Y EXPORTACION.” *Procolombia*.

11. Webgrafía

<https://www.cma-cgm.com/ebusiness/schedules>

<https://www.maersk.com/portaluser/login?originalUrl=https://www.maersk.com/hub>

<https://www.colcertificados.com/certificado-origen-exportar-colombia/>

https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2014/Formulario_600_2014.pdf

12. Anexos

CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail		2. Periodo cubierto / Blanket period: Desde (DD/MM/AA) / From (MM/DD/YY): Hasta (DD/MM/AA) / To (MM/DD/YY):			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, telephone and e-mail			
5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	7. Criterio Preferencial / Preference Criterion	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content	9. Factura No. Fecha / Invoice No. Date	10. País de Origen / Country of Origin
11. Certificación de Origen / Certification of Origin Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that: - La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions					

Ilustración 29 Certificado de Origen

Fuente: <https://www.colcertificados.com/certificado-origen-exportar-colombia/>

REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Exportación				MUSCA Módulo Único de Ingresos, Servicios y Control Aduanero		600			
Espacio reservado para la DIAN						1. Año <input type="text"/>					
						4. Número de formulario					
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres o razón social							
13. Dirección						15. Teléfono		12. Cód. Admón.	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio	
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado				27. Tipo de usuario	28. Código usuario		
29. Número documento de identificación						30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento					
31. Clase de exportador		32. Nombre o razón social importador o consignatario									
33. Dirección país de destino				34. Cód. País destino	35. Ciudad del país de destino		36. Autorización de embarque		37. Año	Mes	Día
38. Tipo declaración			39. Cód.	40. Cód. lugar de salida	41. Cód. dpto. procedencia	42. Declaración exportación anterior		43. Año	Mes	Día	
44. Adhesivo declaración de importación anterior				45. Año	Mes	Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Comercio Industria y Turismo	48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte
51. Código bandera		52. Peso bruto kgs	53. Código modalidad	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado	57. Código embarque	58. Consolidación	59. Cantidad de embarques	60. Código datos	
Embalajes:		61. Código:	62. Cantidad:	63. Marcas y números							
64. Certificado de origen <input type="checkbox"/>				65. Sistemas especiales <input type="checkbox"/>		Nos. Programas:		67	68	69	
65. Cuit? <input type="checkbox"/>				70	71	72	73	Reposición <input type="checkbox"/>			
74. Visto bueno entidad		75. No.	76. AAAA MM DD	77. Visto bueno entidad		78. No.	79. AAAA MM DD	80. Cód. Exportación en tránsito	81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía	
Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód. Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cnt. Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nat. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación tarifa 92	
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, series y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.											
Tonelaje p. manifestar	94. Cantidad de subpartidas declaradas	95. Hojas anexas números				96. Total peso neto kgs.	97. Total valor FOB USD	98. Total valor agregado Nat. USD	99. Cantidad hojas anexas		
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD			
105. Procede el embarque? <input type="checkbox"/>		106. Año	Mes	Día	Certificación de embarque			117. Declaración de exportación definitiva		118. Fecha	
107. Auto y acta No.		110. No. Manifiesto de carga			111. Año	Mes	Día	No.	Firma		
Firma y sello del inspector		112. Cód. Admón.	113. No. Bultos	114. Peso (kgs.)		115. Identificación del medio de transporte		119. Nombre		120. C.C.	
108. Nombre		109. C.C.		116. Observaciones							
Firma declarante autorizado											

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410

Ilustración 30 Declaración de exportación

Fuente:

https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2014/Formulario_600_2014.pdf

