

Optimización de la asignación de Agentes de Carga para las operaciones de Comercio Exterior de la empresa Mexichem Colombia SAS

Presentado por
Johana Peña Cardona

Trabajo presentado para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:
Mg. Leidy Viviana Quintín Lizcano

Universidad Santo Tomás
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá DC 2024

Agradecimientos

Queridos familiares, profesores, compañeros y jefes de trabajo,

Quiero expresar mi agradecimiento por su inestimable apoyo durante la carrera profesional que tuve la oportunidad de estudiar, asimismo, su apoyo durante mis prácticas en Comercio Exterior que culminan mi proceso para obtener el título de Negocios Internacionales. Es por ello que agradezco la fortaleza que me ha brindado mi familia, la guía y enseñanza de cada uno de mis profesores y tutores, la colaboración de mis compañeros y amigos y la mentoría y consejos que me brindaron mis jefes. Este logro no habría sido posible sin cada uno de ustedes.

Estoy emocionada por el futuro y agradezco haber compartido este viaje con personas tan excepcionales. Su apoyo seguirá siendo invaluable en mi trayectoria profesional.

Resumen

En un contexto globalizado del comercio, la eficiencia en las operaciones de comercio exterior se revela como esencial para el éxito empresarial, donde cada fase de la cadena de suministro debe ser optimizada para reducir costos y tiempos. Este plan de mejora se enfocó en optimizar la asignación de agentes de carga en operaciones comerciales de Mexichem, específicamente en Comercio Exterior, ya que a veces no se puede cumplir con los tiempos de respuesta establecidos. Por lo que, se implementa un plan de mejora estratégico dónde se crea una matriz automatizada que evalúa de manera objetiva a los agentes de carga, agilizando el proceso y mejorando la toma de decisiones en la cadena logística.

***Palabras clave:** Comercio exterior, optimización, agentes de carga, toma de decisiones*

Abstract

In a globalized trade context, efficiency in foreign trade operations is essential for business success, where each phase of the supply chain must be optimized to reduce costs and time. This improvement plan focused on optimizing the assignment of freight forwarders in Mexichem's commercial operations, specifically in foreign trade, since sometimes it is not possible to meet the established response times. Therefore, a strategic improvement plan was implemented to create an automated matrix that objectively evaluates freight forwarders, streamlining the process and improving decision-making in the logistics chain.

***Key words:** Foreign trade, optimization, freight forwarders, decision making*

Tabla de contenido

Agradecimientos.....	2
Resumen	3
Abstract	3
Introducción.....	5
PARTE II: La Empresa.....	7
1.1 Aspectos generales:.....	7
1.1.1 Visión, Misión y Valores.....	7
1.1.2 Ubicación geográfica:	8
1.1.3 Organigrama	9
1.1.4 Análisis DOFA.....	10
PARTE III Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales...	11
2. Planteamiento central.....	11
2.1. Funciones como practicante:.....	11
2.2. Problemática:	12
2.3. Importancia, limitaciones y alcance	12
2.4. Objetivo general:	13
2.4.1. Objetivos específicos:	13
PARTE IV Contenido Plan De Mejora	14
3.1 Propuesta de mejora:.....	14
3.2 Conclusiones	16
3.3 Referencias.....	18
3.4 Anexos.....	19
Anexo A.....	19
Anexo B.....	19
Anexo C.....	20
Anexo D.....	20
Anexo E.....	21
Anexo F.....	21
PARTE V: Seguimiento De La Práctica Profesional	22
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con las prácticas profesionales.....	22

Introducción

La gestión eficiente de la cadena de suministro en operaciones de comercio exterior es esencial para el éxito y la competitividad de las empresas en un entorno globalizado. En este contexto, el papel del practicante se centra en la cotización de tarifas internacionales con agentes de carga y la asignación de estos para cada operación, ya sea de importación de materias primas o exportación de productos terminados.

Esta selección de agentes de carga desempeña un papel crítico, afectando directamente la eficiencia, los costos y la satisfacción del cliente. Se enfrenta a la problemática de retrasos en la revisión y aprobación de tarifas del área de comercio exterior, debido a sus responsabilidades en diversos procesos.

Para abordar los desafíos y maximizar las oportunidades en este ámbito, se propone la implementación de un plan de mejora destinado a optimizar el proceso de escoger agentes de carga. Para agilizar este proceso, se propone como objetivo general desarrollar una matriz automatizada que, mediante la recopilación de información y el análisis de preferencias, determine de manera eficiente el agente de carga más adecuado para cada operación.

Para alcanzar este propósito, se propone la creación de una base de datos organizada para gestionar las cotizaciones de los agentes, el establecimiento de criterios ponderados para evaluar las ofertas y la implementación de una matriz automatizada que determine los agentes más convenientes.

La metodología involucró la recopilación mensual de tarifas, análisis de datos y creación de una matriz en Excel para comparar ofertas y seleccionar agentes óptimos para cada operación. Aunque se evidenciaron limitaciones como preferencias de clientes o diversidades de operaciones, la matriz fue una herramienta efectiva para optimizar el proceso de asignación de agentes en las operaciones de comercio exterior.

En las conclusiones, se destaca que el plan de mejora optimiza el proceso de asignación de agentes de carga para mejorar la eficiencia en la cadena de suministro. Aunque se reconocen ciertos límites, como las preferencias de algunos clientes por agentes específicos, la matriz se presenta como una herramienta efectiva para cumplir el objetivo principal de mejorar este proceso en la cadena de suministro de Mexichem.

PARTE II: La Empresa

1.1 Aspectos generales:

Mexichem Colombia S.A.S, de acuerdo con la información suministrada por la página oficial de PAVCO, es una empresa dedicada a las soluciones para la conducción de agua potable, alcantarillado, manejo de aguas lluvias, tecnologías para rehabilitación de tuberías y proyectos de infraestructura sostenible con geosintéticos. Cuenta con más de 60 años de experiencia en la industria, en donde realiza procesos clave en su cadena de suministro.

Como es una empresa con gran trayectoria en el mercado, tiene una red global de ventas y distribución que atiende a más de 80 países en el mundo. Pavco es parte de una comunidad de empresas que se encuentran bajo el paraguas de una compañía global que en 2019 cambió su nombre de Mexichem a Orbia (Pavco Wavin, n.d.).

1.1.1 Visión, Misión y Valores

Visión: Ser respetada y admirada mundialmente como una compañía química líder enfocada en generar resultados, contribuir al progreso y mejorar la vida de las personas (Pavco Wavin, n.d.)

Misión: Transformar químicos en productos, servicios y soluciones innovadoras, para los diversos sectores industriales, a través de nuestra excelencia operativa y enfoque en las necesidades del mercado, con el propósito de generar valor continuo para nuestros clientes, colaboradores, socios, accionistas y comunidad, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la gente. (Pavco Wavin, n.d.)

Valores empresariales

Liderazgo: Buscamos continuamente impulsar la innovación en nuestros productos, procesos y soluciones, así como la generación de un impacto positivo en el mercado y en la industria. (Pavco Wavin, n.d.)

Responsabilidad: Actuamos de manera responsable y equitativa en las comunidades donde participamos. Contribuimos de la mejor manera posible con la preservación del medio ambiente a través de acciones sustentables (Pavco Wavin, n.d.)

1.1.2 Ubicación geográfica:

La empresa Mexichem Colombia, cuya forma jurídica es Sociedad Por Acciones Simplificada, pertenece al sector económico del código CIU 2229, Fabricación De Artículos De Plástico, está presente en 6 de las ciudades más importantes del país, Bogotá, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Medellín y Eje Cafetero. Las oficinas administrativas y planta de producción de Bogotá se encuentran en la Autopista Sur #71 - 75.

Figura 1.

Ubicación geográfica



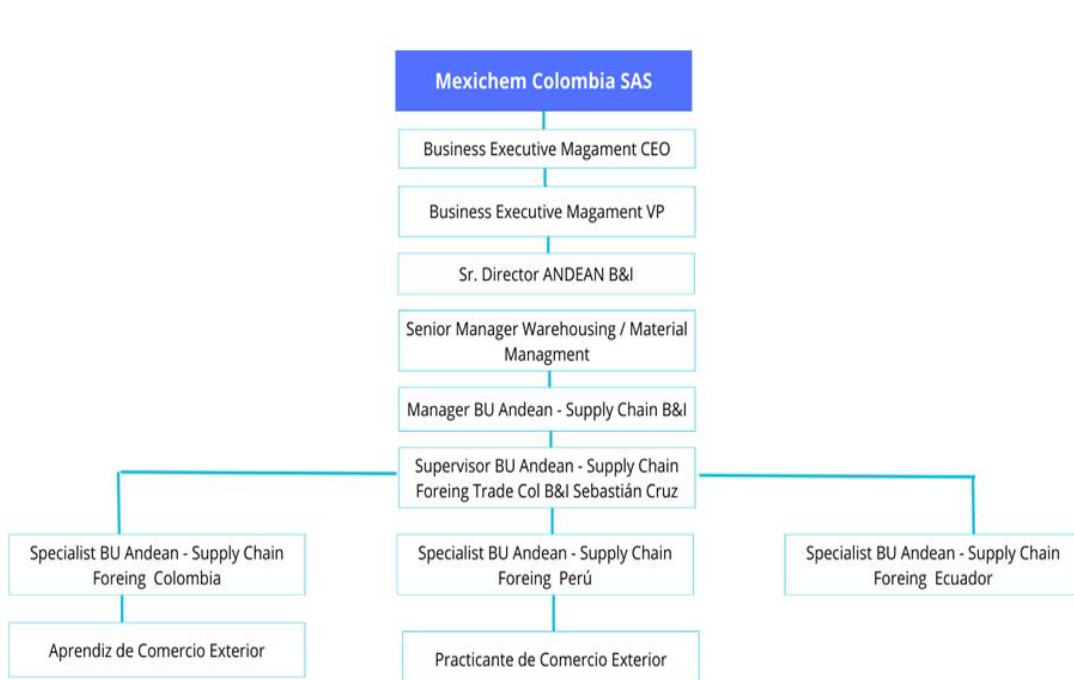
Nota: Ubicación geográfica de la empresa Mexichem Colombia S.A.S. Recuperado de: (Pavco Wavin, n.d.)

1.1.3 Organigrama

Las prácticas profesionales se desarrollaron en el área de comercio exterior de la empresa Mexichem, supervisada por el CEO, El vicepresidente y directores regionales andinos y dirigida principalmente por el líder de comercio exterior, que cuenta con un equipo del área bajo su mando en donde se encuentran especialistas, analistas, practicantes y aprendices como se muestra en el siguiente organigrama:

Figura 2.

Estructura organizativa




Nota: Organigrama del área administrativa de la empresa Mexichem Colombia S.A.S. Elaboración propia.

1.1.4 Análisis DOFA.

Este análisis DOFA busca identificar las fortalezas y debilidades que puedan existir en la organización, identificar las oportunidades y amenazas del sector y elaborar las estrategias de mejora oportunas para cada una.

Figura 3.

Análisis DOFA

	<p>Oportunidades (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aprovechamiento de las ventajas y facilidades que ofrece el gobierno para las empresas que realicen procesos de comercio exterior, como los acuerdos comerciales con diversos países. - Aprovechamiento de ventajas competitivas: Modelos innovadores que implementan herramientas tecnológicas optimizadoras de tiempo y costos, como herramientas digitales. 	<p>Amenazas (A)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dependencia del comercio global, al ser una empresa exportadora e importadora, corre los riesgos que se presenten a nivel global, como cambios repentinos en las políticas públicas, conflictos políticos, entre otros. - Inestabilidad de costos logísticos debido a factores externos, como crisis de contenedores, problemas climáticos, fluctuaciones en las divisas, etc.
<p>Fortalezas (F)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Red de distribución: Mexichem cuenta con una firme red de distribución en los países a los que exporta, esto proporciona una ventaja en términos de acceso al mercado. - Fortalecimiento en el mercado: Mexichem al ser una empresa con trayectoria en el sector, cuenta con la confianza y fidelización tanto de proveedores y clientes como el consumidor final. 	<p>Estrategias FO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hacer uso de las ventajas que ofrece uno de los programas gubernamentales como el Plan Vallejo, realizando importaciones de materias primas libres de aranceles o barreras comerciales a cambio de exportaciones de productos terminados. - Invertir en nuevas tecnologías que permitan la agilización de procesos en la cadena de suministro. 	<p>Estrategias FA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar una diversificación de clientes sólida, en donde las compras y ventas no dependan de países en específico y se tenga un reemplazo de los países con los que se comercie que puedan considerarse de alto riesgo, ya sea tanto político como económico. - Realizar un análisis de las tarifas que envían los agentes durante los últimos meses para tener un promedio de costos en cada destino, en donde se parta de una base constante y se guarde precaución con los posibles cambios que se puedan presentar en el mercado, para así poder actuar resilientemente cuando se presente alguna novedad.
<p>Debilidades (D)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dependencia de transportistas en el transporte nacional: El área de comercio exterior cuenta con poca variedad de transportadoras, por lo que lo hace dependiente de las pocas que cuenta, implicando posibles limitaciones en la operación terrestre. - Demoras en la asignación de agentes de carga: Para las operaciones de comercio exterior, son necesarios los agentes de carga ya que son intermediarios entre el transportista hasta el cliente final, sin embargo, la asignación de este proceso se retrasa ya que la persona encargada es el líder del área, lo que implica que cuenta con tareas adicionales que demandan tiempo considerable. 	<p>Estrategias DO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar un estudio de las mejores compañías transportistas terrestres que hay en el país, para así poder realizar alianzas comerciales que amplíen la oferta de transporte nacional de la empresa. - Desarrollar una matriz con macros en Excel que permita la optimización de la asignación de agentes de carga determinando cuál es la mejor opción, mediante las tarifas que envía cada agente de carga mensualmente. 	<p>Estrategias DA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar una diversificación de proveedores y rutas de envío, trabajar con proveedores y transportistas en diferentes regiones y utilizar rutas de envío alternativas para reducir la dependencia de una única cadena de suministro. - Negociar contratos flexibles con proveedores y transportistas que permitan ajustes en función de cambios en los costos operativos o de eventos inesperados que incluyan además un seguro contra riesgos imprevistos.

Nota: Análisis y estrategias DOFA de la empresa Mexichem Colombia S.A.S. Elaboración propia.

PARTE III Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales

2. Planteamiento central

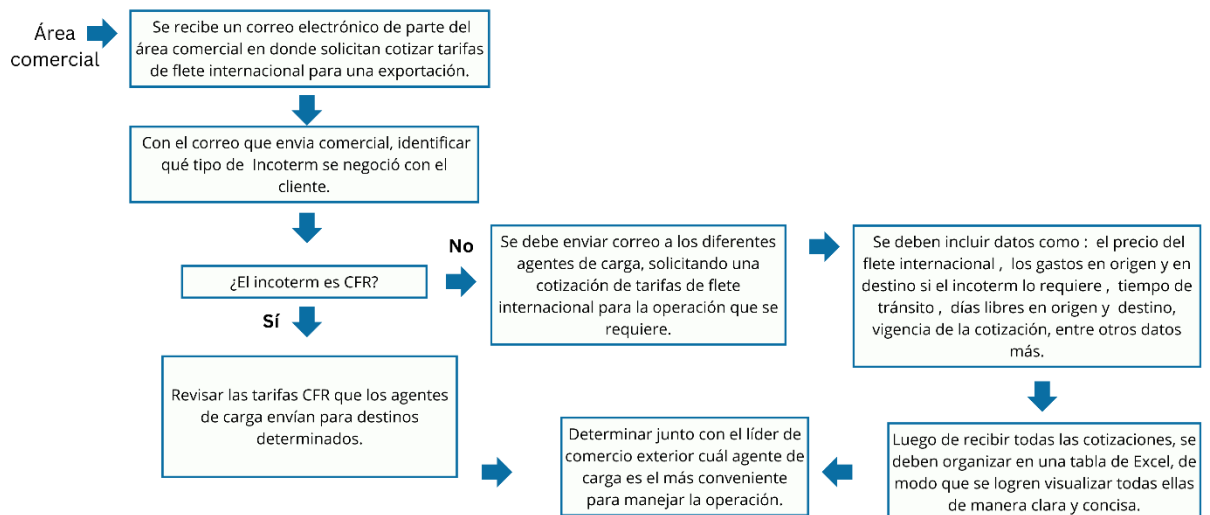
2.1. Funciones como practicante:

El practicante del área de Comercio Exterior de Mexichem tiene como tarea principal, cotizar tarifas internacionales con agentes de carga y la asignación de estos para cada operación, bien sea importación de materias primas o exportación de los productos terminados.

Para cumplir con esta función a tiempo, se requieren pasos explicados en el siguiente flujograma, que explica el proceso realizado en el área de comercio exterior en una operación de exportación de la empresa Mexichem.

Figura 4

Flujograma Funciones de practicante



Nota: Flujograma de las funciones como practicante del área de Comercio Exterior. Elaboración propia.

2.2. Problemática:

Para culminar el proceso anteriormente mencionado, es necesaria la revisión y aprobación de las tarifas por parte del líder de comercio exterior, quien establece con qué agente de carga se trabajará. Sin embargo, la asignación de este proceso se retrasa en algunas ocasiones, ya que la persona encargada es el líder del área, lo que implica que cuenta con tareas adicionales que demandan tiempo considerable.

2.3. Importancia, limitaciones y alcance

Importancia: La importancia de optimizar el proceso de asignación de agentes de carga radica en su impacto directo en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente; es por esto que, la agilización de este proceso no solo reduce los tiempos de respuesta, sino que también permite una selección más precisa de agentes de carga que se ajusten a las necesidades específicas de cada operación, considerando factores como costos, tiempos de tránsito y días libres en destino.

Limitaciones:

- Las preferencias de los clientes pueden ser variables en la mayoría de las operaciones, ya que existen clientes que tienen preferencias por trabajar con determinados agentes de carga sin importar su precio o los beneficios que le ofrezcan.

- Adaptar un sistema que abarque todas las necesidades específicas de los clientes puede ser impreciso ya que estas cambian conforme al tipo de incoterm o tipo de carga que se desea manejar, ya sean cargas sueltas, consolidadas, peligrosas, entre otras.

Los procesos y costos logísticos varían según el término de negociación requerido, o la modalidad de transporte internacional necesaria, ya que determinan los costos y las responsabilidades de cada parte involucrada.

Alcance:

Al reconocer e implementar los alcances que se esperan con este plan de mejora, se busca transformar el proceso de selección de agentes de carga en una actividad más eficiente, transparente y orientada al cliente, por lo tanto, los alcances clave para este plan de mejora, son:

- Entender a fondo los requisitos y preferencias del cliente en cuanto a servicios de carga.
- Crear una matriz centralizada para gestionar el proceso de selección de agentes de carga.
- Implementar algoritmos de evaluación automática basados en criterios predefinidos.
- Facilitar la comparación rápida de diferentes agentes de carga y sus propuestas.

2.4. Objetivo general:

Desarrollar una matriz automatizada que, basándose en información recopilada y análisis de preferencias, determine el agente de carga internacional más conveniente para cada operación de comercio exterior.

2.4.1. Objetivos específicos:

- Establecer una base de datos centralizada que almacene de manera organizada la información recopilada sobre agentes de carga internacionales, incluyendo detalles sobre tarifas, servicios, capacidades y beneficios.
- Analizar los factores clave que influyen en la elección del agente de carga como costos, tiempos de tránsito, días libres en destino, entre otros.
- Utilizar los resultados de la investigación, análisis y sistemas de puntuación para diseñar la matriz automatizada que permita una evaluación estructurada y objetiva de los agentes de carga.

PARTE IV Contenido Plan De Mejora

3.1 Propuesta de mejora:

Como propuesta de plan de mejora se creó una matriz automatizada que, según la información suministrada, recopile y organice las cotizaciones enviadas por los agentes, en donde permita identificar automáticamente la mejor propuesta en cuanto a costos, beneficios y demás, para poder optimizar la toma de decisiones en el área.

Pasos para la realización del plan de mejora:

Identificación de las tarifas enviadas por los agentes de carga: donde es necesario incluir determinados criterios para tomar una decisión, hasta la implementación de una matriz que integre todas las ofertas de los agentes de carga. Este enfoque tiene como objetivo proporcionar a la empresa herramientas ágiles y efectivas para la selección de agentes de carga, recortando los tiempos de respuesta, optimizando la cadena de suministro en el ámbito del comercio exterior.

Recopilación de información: en los últimos días de cada mes, se realiza una solicitud a los agentes de carga, donde se les solicita que envíen tarifas de flete internacional usando el término de negociación **CFR** para destinos determinados. Estos destinos suelen ser los más frecuentes de cada región o en los que se ha comerciado en ocasiones anteriores.

Para estas solicitudes, los agentes deben especificar el valor de las tarifas para un contenedor de 20 STD y 40'HC, también deben determinar los gastos en origen y destino en caso de que aplique, los días libres, el tiempo de tránsito, naviera y vigencia, entre otros factores más. ([Ver anexo A](#)).

De acuerdo con la información suministrada por los agentes, deben tomar en cuenta datos relevantes en las tarifas que envían como el valor del flete, la naviera con que trabajarán la operación, los gastos en origen y en destino, la vigencia de la cotización, entre

otros. Sin embargo, para el desarrollo de esta matriz, solo se tomarán los datos que se consideran más relevantes al momento de tomar una decisión, los cuales son:

Valor total de la operación para contenedor de 20 std o de 4HC respectivamente, el uso de estos datos determinará cuál agente de carga ofrece las tarifas menos o más costosas respectivamente.

Días libres en destino: Se refiere al tiempo en el que el destinatario de la carga puede retirar los productos del puerto o terminal sin afrontar costos adicionales por almacenamiento o demora. A medida que los días libres en destino proporcionados por el agente sean mayores, la operación estará menos expuesta a riesgos de sobrecostos.

Tiempo de tránsito: Es el tiempo que se demora el trayecto de la carga desde que sale de la planta o puerto de origen, hasta llegar al destino final. Cuanto menor sea el tiempo, más beneficioso será para la operación.

Planteamiento de la matriz en Excel:

Luego de haber recopilado la información necesaria para la base de datos de la matriz, se procede a utilizar fórmulas como “buscarv” y “concatenar”, que permiten traer información de otras hojas de Excel y condensarla trayendo información específica.

Se crea un primer filtro el cual determina cuales agentes de carga van a destinos específicos ([Ver anexo B](#)).

Se crea una hoja individual para cada agente de carga, donde se consolidan todas las tarifas ofrecidas por dicho agente hacia los diversos destinos con los que la empresa trabaja. En esta hoja, se detallan todos los datos clave mencionados previamente, como el valor del flete, días libres en destino, entre otros.

Se programa la hoja de manera que, al especificar un trayecto particular, como el de Buenaventura a Guayaquil por decir un ejemplo, se recopilen las mejores ofertas que el agente ofrece para ese destino mencionado. El resultado final es un resumen claro de las

tarifas más competitivas proporcionadas por ese agente para el destino requerido. ([Ver anexo C](#))

Para determinar cuál es la mejor opción por cada criterio, se configuran los filtros para que ordene las ofertas de menor a mayor valor, estableciendo el menor valor en primer lugar. Para determinar que opción ofrece mayor cantidad de días libres en destino, se configura la matriz para que muestre de color amarillo las tarifas que cuenten con mayor número de días libres y de color rojo para las tarifas con menor número de días libres. Por último, para definir la mejor tarifa en cuanto a tiempo de tránsito, se configura para que muestre el menor tiempo de tránsito en amarillo y el mayor en rojo. ([Ver anexo D](#)).

Posteriormente, se crea una hoja adicional en donde esté un resumen general condensando las mejores tarifas que tiene cada agente de carga para el destino que se busca ([Ver anexo E](#)).

Finalmente, se generan vínculos en cada hoja para facilitar la visualización y el tránsito en la matriz, la cual cuenta con hoja de inicio, hojas de cada agente, hoja de resultados finales y base de datos original, que se debe renovar con los nuevos datos de las tarifas que comparten cada mes. ([Ver anexo F](#)).

3.2 Conclusiones

El plan de mejora realizado durante las prácticas en el área de Comercio Exterior de Mexichem se centró en optimizar el proceso de cotización y asignación de agentes de carga para operaciones internacionales. La tarea principal consistió en cotizar tarifas con agentes de carga y organizar la información en una tabla de Excel para facilitar la elección del agente más conveniente junto con el líder de comercio exterior.

En respuesta, el objetivo general del plan de mejora fue desarrollar una matriz automatizada que, que integrara las ofertas de los agentes de carga, con un enfoque en

proporcionar a la empresa herramientas ágiles y efectivas para la selección de agentes, optimizando la cadena de suministro en el ámbito del comercio exterior.

Asu vez, El plan de mejora buscó transformar y agilizar el proceso de asignación de agentes de carga, mejorando la eficiencia y la satisfacción del cliente. A pesar de ciertos límites identificados, como las preferencias específicas de algunos clientes o la experiencia de ciertos agentes en operaciones particulares, la herramienta se destacó como un optimizador de tiempo y cumplió con su objetivo principal.

3.3 Referencias

- Pavco Wavin. (n.d.). Blog de Pavco Wavin. Pavco Wavin - Tuberías y Accesorios PVC. Retrieved January 21, 2024, from <https://pavcowavin.com.co/>
- Pavco Wavin. (n.d.). Código de ética Profesional. Pavco Wavin. Retrieved April 6, 2024, from <https://pavcowavin.com.co/codigo-de-etica>
- EMIS. (n.d.). Mexichem Colombia S A S Perfil de Compañía - Colombia | Finanzas y ejecutivos clave. EMIS. Retrieved April 6, 2024, from https://www.emis.com/php/companyprofile/CO/Mexichem_Colombia_S_A_S_es_1208872.html
- Armstrong, G. M., & Kotler, P. (2013). Marketing: An Introduction. Prentice Hall.
- Pavco Wavin. (n.d.). Nuestra empresa. Pavco Wavin - Tuberías y Accesorios PVC. Retrieved January 21, 2024, from <https://pavcowavin.com.co/>
- Ramírez Cardona Carlos - Ramírez María del Pilar. Fundamentos de administración Cuarta edición. (2016). Retrieved <https://www.ecoediciones.com/wpcontent/uploads/2016/08/Fundamentos-de-administraci%C3%B3n-4ed.pdf>
- Serna Gómez, Humberto. (2008). Gerencia estratégica - Teoría - Metodológica. Alineamiento, implementación y mapas estratégicos 10ª edición 2008 ISBN:978-958-30-2183-1.
- Bernal César A, Sierra Hernán D. (2008) Proceso administrativo para las organizaciones del siglo XXI. Pearson educación de México S.A de C.V. ISBN 978-970-26-15620
- Caso Pavco - Mexichem Colombia S.A.S - Premio Valor Compartido. (n.d.). Biblioteca Digital CCB. Retrieved April 6, 2024, from <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/items/38ecc010-05b7-496b-8cd7-15dfbbd1f55>

3.4 Anexos

Anexo A.

Tabla 1.
Cotizaciones mensuales

Puerto Origen	Puerto Destino	Agente	Naviera	flete 20" USD	flete 40" USD	Gastos en origen Generados	TOTAL 20	TOTAL 40	vigencia dd-mm-aa	Dias libres Origen	Dias libres Destino	Tiempo transito
BUENAVENTURA	CALLAO	NOWPORTS	CMA CGM	330,00	650,00	125,00	455,00	775,00	31/01/2023	10	14	5
BUENAVENTURA	CALLAO	NOWPORTS	YANG MING	350,00	412,00	125,00	475,00	537,00	31/01/2023	10	20	5
BUENAVENTURA	CALLAO	NOWPORTS	HYUNDAI	492,00	652,00	125,00	617,00	777,00	31/01/2023	10	21	4
BUENAVENTURA	CALLAO	NOWPORTS	ZIM LINE	425,00	663,00	125,00	550,00	788,00	31/01/2023	10	15	5
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	NOWPORTS	COSCO	415,00	680,00	125,00	540,00	805,00	31/01/2023	15	10	3
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	NOWPORTS	CMA CGM	265,00	495,00	125,00	390,00	620,00	31/01/2023	10	7	4
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	NOWPORTS	ONE	290,00	470,00	125,00	415,00	595,00	31/01/2023	10	15	6
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	NOWPORTS	HYUNDAI	502,00	662,00	125,00	627,00	787,00	31/01/2023	10	21	3
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	NOWPORTS	ONE	290,00	470,00	125,00	415,00	595,00	31/01/2023	10	15	2
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	NOWPORTS	HAPAG	875,00	610,00	125,00	1.000,00	735,00	31/01/2023	10	7	6
BUENAVENTURA	CALLAO	NOWPORTS	EVERGREEN	315,00	350,00	125,00	440,00	475,00	31/01/2023	15	21	6
CARTAGENA	BUENOS AIRES	NOWPORTS	CMA CGM	1.214,00	1.714,00	125,00	1.339,00	1.839,00	31/01/2023	10	7	20
BUENAVENTURA	CALLAO	NOWPORTS	PIL	316,00	478,00	125,00	441,00	603,00	31/01/2023	10	14	3
BUENAVENTURA	CALLAO	TRANSBORDER	CMA CGM	451,00	763,00	365,00	816,00	1.128,00	31/03/2024	10	14	4
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	TRANSBORDER	CMA CGM	300,00	345,00	365,00	665,00	710,00	31/03/2024	10	7	4
CARTAGENA	CALLAO	TRANSBORDER	CMA CGM	746,00	1.183,00	365,00	1.111,00	1.548,00	31/03/2024	10	14	8
CARTAGENA	GUAYAQUIL	TRANSBORDER	CMA CGM	595,00	945,00	365,00	960,00	1.310,00	31/03/2024	10	7	5
BUENAVENTURA	CALLAO	TRANSBORDER	COSCO	1.015,00	1.095,00	490,00	1.505,00	1.585,00	31/03/2024	15	10	19
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	TRANSBORDER	COSCO	540,00	620,00	490,00	1.030,00	1.110,00	31/03/2024	15	9	10
CARTAGENA	CALLAO	TRANSBORDER	COSCO	1.065,00	1.195,00	490,00	1.555,00	1.685,00	31/03/2024	15	4	25
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	TRANSBORDER	HAPAG	715,00	370,00	320,00	1.035,00	690,00	31/03/2024	10	7	6
CARTAGENA	CALLAO	TRANSBORDER	HAPAG	895,00	1.300,00	320,00	1.215,00	1.620,00	31/03/2024	10	5	11
CARTAGENA	GUAYAQUIL	TRANSBORDER	HAPAG	1.020,00	1.425,00	320,00	1.340,00	1.745,00	31/03/2024	10	7	10

El anexo A, hace referencia a la tabla enviada por los agentes de carga con las tarifas que tienen establecidas para destinos determinados con vigencia de 1 mes. Estas tarifas se deben solicitar los últimos días del mes y los agentes de carga tienen plazo para enviarlas los primeros 5 días del mes siguiente.

Anexo B.

Tabla 2.
Destinos específicos

TRÁNSITO		MEXICHEM COLOMBIA SAS NOWPORST	
PUERTO ORIGEN	PUERTO DESTINO	AGENTE	NOMBRE AGENTE
BUENAVENTURA	GUAYAQUIL		1 NOWPORTS
			2 NOWPORTS
			3 NOWPORTS
			4 NOWPORTS
			5 NOWPORTS
			6 NOWPORTS
			7 TRANSBORDER
			8 TRANSBORDER
			9 TRANSBORDER
			10 TRANSBORDER
			11 SAVINO DEL BENE
			12 SAVINO DEL BENE
			13 SAVINO DEL BENE
			14 SAVINO DEL BENE
			15 SAVINO DEL BENE
			16 JAS

El Anexo B, hace referencia a la hoja creada en la matriz que indica la cantidad de agentes que ofrecen tarifas a un destino determinado, en el caso del ejemplo, son la cantidad de agentes que ofrecen tarifas para el trayecto de Buenaventura - Guayaquil.

Anexo C.

*Tabla 3.
Resumen de mejores tarifas por agente*

NOWPORTS							#nowports	MEJORES RESULTADOS					
ITEM	NAVIERA	TOTAL 20° USD	TOTAL 40° USD	Dias libres Destino	Tiempo transito	ITEM		AGENTE	NAVIERA	TOTAL 20° USD	TOTAL 40° USD	Dias libres Destino	Tiempo transito
1	CMA CGM	USD 455	USD 775	14	5	1	NOWPORTS	CMA CGM	455	775	14	5	
2	COSCO	USD 540	USD 805	15	5	2	NOWPORTS	COSCO	540	805	15	5	
3	ONE	USD 445	USD 475	15	3	3	NOWPORTS	ONE	445	475	15	3	
4	MAERSK	USD 515	USD 595	6	2								
5	YANG MING	USD 475	USD 537	20	5								
6	HAPAG	USD 750	USD 795	5	5								
7	PIL	USD 441	USD 603	14	3								
8	HYUNDAI	USD 617	USD 777	21	4								
9	ZIM LINE	USD 550	USD 788	15	5								
10	EVERGREEN	USD 440	USD 475	21	6								
11													
12													
13													
14													

El Anexo C, hace referencia a al resumen de las mejores tarifas que ofrece ese agente para el destino requerido del ejemplo mencionado en el Anexo B.

Anexo D.

*Tabla 4.
Aplicación de filtros para resultados*

NOWPORTS							#nowports	MEJORES RESULTADOS					
ITEM	NAVIERA	TOTAL 20° USD	TOTAL 40° USD	Dias libres Destino	Tiempo transito	ITEM		AGENTE	NAVIERA	TOTAL 20° USD	TOTAL 40° USD	Dias libres Destino	Tiempo transito
1	CMA CGM	USD 455	USD 775	14	5	1	NOWPORTS	CMA CGM	455	775	14	5	
2	COSCO	USD 540	USD 805	15	5	2	NOWPORTS	COSCO	540	805	15	5	
3	ONE	USD 445	USD 475	15	3	3	NOWPORTS	ONE	445	475	15	3	
4	MAERSK	USD 515	USD 595	6	2								
5	YANG MING	USD 475	USD 537	20	5								
6	HAPAG	USD 750	USD 795	5	5								
7	PIL	USD 441	USD 603	14	3								
8	HYUNDAI	USD 617	USD 777	21	4								
9	ZIM LINE	USD 550	USD 788	15	5								
10	EVERGREEN	USD 440	USD 475	21	6								
11													
12													
13													
14													
15													

El Anexo D, hace referencia a la aplicación de los filtros para ordenar las mejores ofertas, en donde los indicativos de color amarillo muestran los mejores datos, y los rojos los peores resultados.

Anexo E.

Tabla 5.

Resumen de mejores ofertas por cada agente





PAVCO WGVIN		MEXICHEM COLOMBIA SAS MEJORES RESULTADOS					
Menu Anterior							
AGENTE DE CARGA	NAVIERA	TOTAL 20" USD	TOTAL 40" USD	Dias libres Destino	Tiempo transito		
SAVINO DEL BENE	WHAN HAI - NAVES	USD 410	USD 520	18	4		
NOWPORTS	COSCO	USD 540	USD 805	15	5		
SAVINO DEL BENE	PIL	USD 400	USD 515	12	3		
NOWPORTS	CMA CGM	USD 455	USD 775	14	5		
NOWPORTS	ONE	USD 445	USD 475	15	3		
TRANSBORDER	CMA CGM	USD 816	USD 1.128	14	4		
TRANSBORDER	COSCO	USD 1.505	USD 1.585	10	19		
JAS	COSCO	USD 600	USD 780	15	4		
JAS	EVERGREEN	USD 515	USD 565	15	4		

El Anexo E, hace referencia al cuadro donde se encuentra el resumen de las mejores ofertas que ofrece cada agente para el destino mencionado.

Anexo F.

Tabla 6.

Menú principal

PAVCO WGVIN		MEXICHEM COLOMBIA SAS MODELO DE ASIGNACIÓN DE ACI		orbia
TRÁNSITO				
PUERTO ORIGEN		PUERTO DESTINO		
BUENAVENTURA		GUAYAQUIL		
AGENTES DE CARGA POSIBLES				
				
				
MEJORES RESULTADOS				

El anexo F, hace referencia a la hoja principal, la cual cuenta con un enlace directo a las demás hojas de Excel para facilitar el tránsito en la matriz.

PARTE V: Seguimiento De La Práctica Profesional

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con las prácticas profesionales.

Este cronograma de actividades refleja la diversidad de tareas y responsabilidades que se abordaron como practicante en el área de comercio exterior de Mexichem para enriquecer la experiencia y contribuir al logro de los objetivos organizacionales. A través de este recorrido detallado, se destacarán las actividades clave que se desempeñaron, brindando una visión clara y estructurada de la participación que se obtuvo en la empresa.

Figura 5

Cronograma de actividades

Cronograma de actividades	
<p>Ciclo 1 (1 de agosto - 1 de septiembre)</p>	<p>Realizar el proceso de cotizar los precios de flete internacional con los agentes de carga y proceder con la asignación del mismo para las operaciones de <u>importación</u>.</p>
<p>Ciclo 2 (1 de septiembre - 1 de noviembre)</p>	<p>Realizar el proceso de cotizar los precios de flete internacional con los agentes de carga y proceder con la asignación del mismo para las operaciones de <u>importación y exportación</u>. Dar seguimiento a las facturas de operaciones comerciales en la plataforma SADE.</p>
<p>Ciclo 3 (1 de noviembre - 1 de diciembre)</p>	<p>Realizar los procesos del ciclo 1 y ciclo 2. Adicionalmente, realizar estos mismos procesos para las operaciones de comercio exterior de Perú y Ecuador.</p>
<p>Ciclo 4 (1 de diciembre - 1 de febrero)</p>	<p>Realizar los procesos de los ciclos 1, 2 y 3. Adicionalmente, solicitar bookings con las navieras para las operaciones de exportación, dando seguimiento a las mismas. Finalmente, realizar la solicitud de pago de tributos al área de tesorería de las importaciones realizadas por la empresa</p>

Nota: Cronograma por ciclos de las funciones como practicante del área de Comercio Exterior. Elaboración propia.