



PAVCO WAVIN COLOMBIA

**Propuesta de automatización y sistematización de los procesos manuales en el área
de Comercio Exterior de Pavco Wavin**

Práctica laboral

Facultad de Negocios Internacionales

Natalia Bolaños Portilla

Bogotá D.C.

Agosto 2025

PARTE I

Resumen

El presente proyecto de grado propone un plan de mejora en el área de comercio exterior de Pavco Wavin, enfocado en el diseño de una herramienta tipo CRM (*Customer Relationship Management*) orientada a un ERP (*Enterprise Resource Planning*). Esta iniciativa surge como respuesta a la necesidad de sistematizar procesos clave, especialmente la gestión de cotizaciones para operaciones de importación y exportación, así como el control de las exportaciones de Colombia. Actualmente dichos procesos se llevan a cabo de manera manual, lo que puede generar errores y dificultades en el seguimiento de las operaciones. El proyecto contempla la revisión de los procesos actuales, la identificación de falencias y el diseño de una propuesta viable para tener una mejora significativa.

Agradecimientos

En estas líneas quiero agradecer a Dios, a la vida y a todas las circunstancias que han hecho posible que hoy esté culminando esta etapa tan importante. Agradezco profundamente a mis padres, abuelos, tíos y demás familiares, quienes, con su apoyo incondicional, confianza y palabras de aliento me han motivado a seguir adelante y a creer en mí misma. Todo aquello que un día vi como un reto inalcanzable, hoy está a punto de hacerse realidad. Nunca olvidaré de dónde vengo y hacia dónde voy.

Gracias también a mis amigos, quienes fueron parte esencial de mi paso por la universidad. Me llevo cada anécdota en el corazón y cada momento compartido como un tesoro que guardaré siempre.

A mis profesores, gracias por sus enseñanzas, por el conocimiento compartido y por acompañarme en este proceso de formación.

Finalmente, al equipo de Pavco Wavin, gracias por abrirme las puertas para realizar mis prácticas profesionales. Agradezco profundamente su disposición, su paciencia y los conocimientos que me transmitieron y los consejos que me acompañaran en mi vida profesional y personal.

Infinitas gracias a todos los que fueron parte de este camino.

Introducción

Actualmente las empresas enfrentan el desafío constante de optimizar sus procesos para mejorar su eficiencia operativa y capacidad de respuesta. En el caso de Pavco Wavin, empresa del grupo multinacional Orbia, el área de comercio exterior desempeña un papel fundamental en el desarrollo de las operaciones de importación y exportación en los mercados como Colombia, Ecuador y Perú.

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales en el área de COMEX, se identificaron oportunidades de mejora relacionadas con la gestión manual de cotizaciones y control de exportaciones. Estas actividades, al no estar sistematizadas, presentan falencias que afectan el seguimiento de los procesos, la trazabilidad, los tiempos de respuesta, análisis de indicadores y reportes requeridos.

Ante este panorama, el presente proyecto plantea la propuesta del diseño de una herramienta tipo CRM con enfoque ERP, adaptada a los recursos disponibles en la compañía, como OneDrive y plataformas compartidas. Esta propuesta busca fortalecer la estructura comercial y operativa del área de COMEX.

Tabla de contenido

PARTE I	2
Resumen.....	2
Agradecimientos.....	3
Introducción	4
PARTE II.....	6
1. Aspectos Generales	6
1.1 Misión, visión y valores.....	7
1.2 Ubicación Geográfica.....	8
1.3 Estructura Organizativa.....	8
1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	8
1.5 Análisis DOFA.....	10
PARTE III	10
2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales.....	10
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	10
2.2 Importancia, limitaciones y alcances de trabajo de prácticas profesionales.	12
2.3 Objetivo General	12
PARTE IV.....	13
3. Contenido plan de mejora	13
3.1 Propuesta de mejora	13
3.2 Conclusiones	15
3.3 Bibliografía	17
3.4 Anexos	18
PARTE V	21
4. Seguimiento práctica profesional	21
4.1 Programación de actividades y cumplimiento de objetivos	21

PARTE II

1. Aspectos Generales

Orbia, quien anteriormente se conocía como Mexichem, es una multinacional mexicana fundada en 1953 bajo el nombre de Cables Mexicanos S.A, inicialmente enfocada en la producción de cables de acero. Ahora cuenta con presencia en más de 50 países y se dedica al desarrollo de soluciones innovadoras para enfrentar los desafíos actuales del mundo en cuanto a infraestructura, vivienda, agricultura, movilidad, salud y conectividad.

Actualmente cuenta con 5 estrategicos grupos de negocio:

1. Orbia Polymer Solutions
2. Orbia Building & Infrastructure
3. Orbia Precision Agriculture
4. Orbia Connectivity Solutions
5. Orbia Fluor & Energy Materials

Dentro del grupo de Building & Infrastructure (B&) se encuentra Pavco Wavin, quien resulta de la alianza entre Pavco y la marca europea Wavin. Fundada en el año 1962, conocida en Colombia por su liderazgo en soluciones para el agua potable, alcantarillado, manejo de aguas lluvias, tecnologías para rehabilitación de tuberías y proyectos geosintéticos: Opera bajo la razón social MEXICHEM COLOMBIA S.A.S, y comercialmente se conoce con las marcas de Pavco y Celta.

Pavco cuenta con dos plantas de producción en Bogotá y en Guachené y Celta cuenta con su planta en soledad (atlántico).

La operación se organiza en tres líneas comerciales principales:

1. **Tubosistemas:** conducción de agua potable, alcantarillado, redes internas y domiciliarias
2. **Geosistemas:** soluciones para infraestructura vial, contención y drenajes
3. **Duraline:** soluciones para conectividad y telecomunicaciones

1.1 Misión, visión y valores

1.1.1 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, s. f.)

1.1.2 Visión.

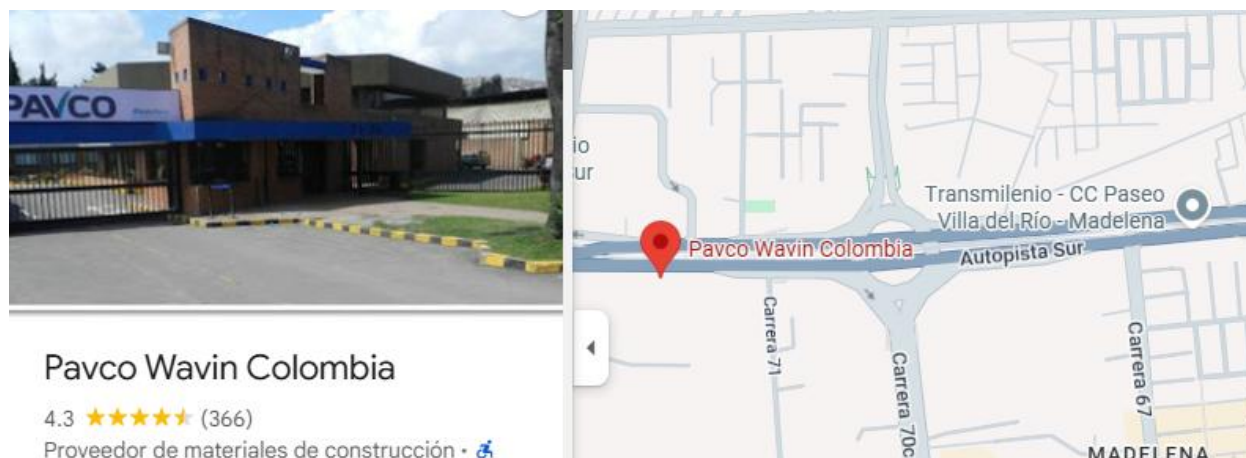
“Ser respetada y admirada mundialmente como una compañía química líder enfocada en generar resultados, contribuir al progreso y mejorar la vida de las personas.” (Pavco Wavin, s. f.)

1.1.3 Valores.

- Liderazgo
- Responsabilidad
- Compromiso
- Orientado a Resultados
- Seguridad
- Integridad

(Pavco Wavin, s. f.)

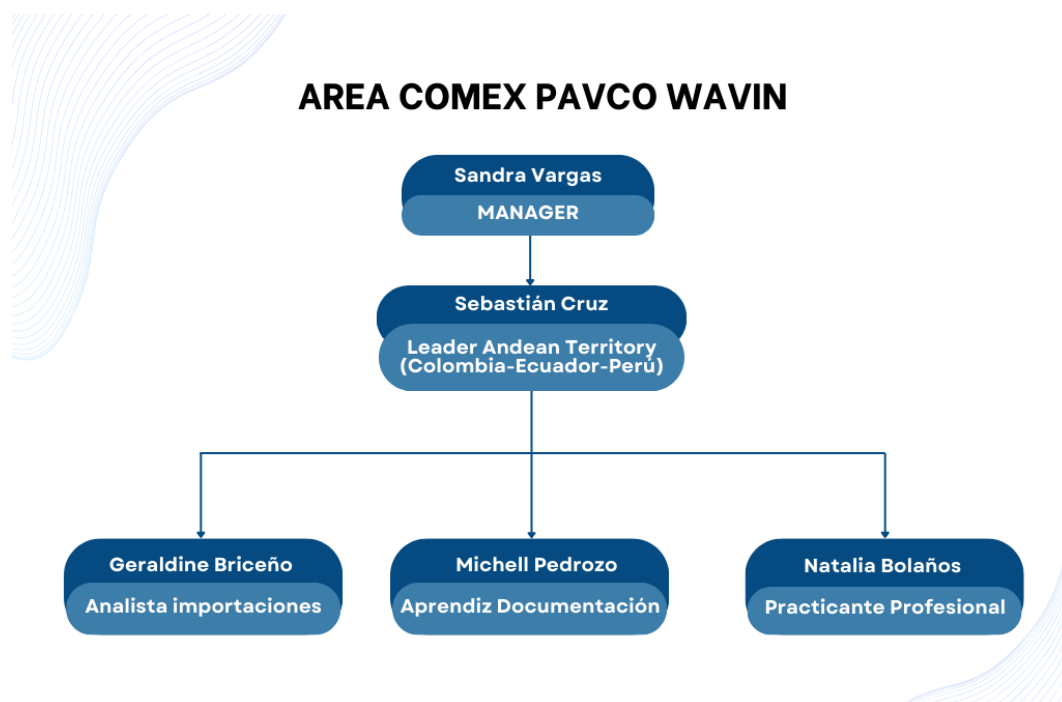
1.2 Ubicación Geográfica



Nota: Tomado de Google Maps (s. f.)

Dirección: Autopista Sur #71 - 75, Bogotá.

1.3 Estructura Organizativa



Nota: Elaboración propia

1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

La práctica fue desarrollada en el área de Comercio Exterior de Pavco Wavin.

Como practicante se apoyó en las operaciones de Colombia, Perú y Ecuador, especialmente en el proceso de asignación de agentes de carga y seguimiento de exportaciones bajo la supervisión directa de Sebastián Cruz, jefe inmediato.

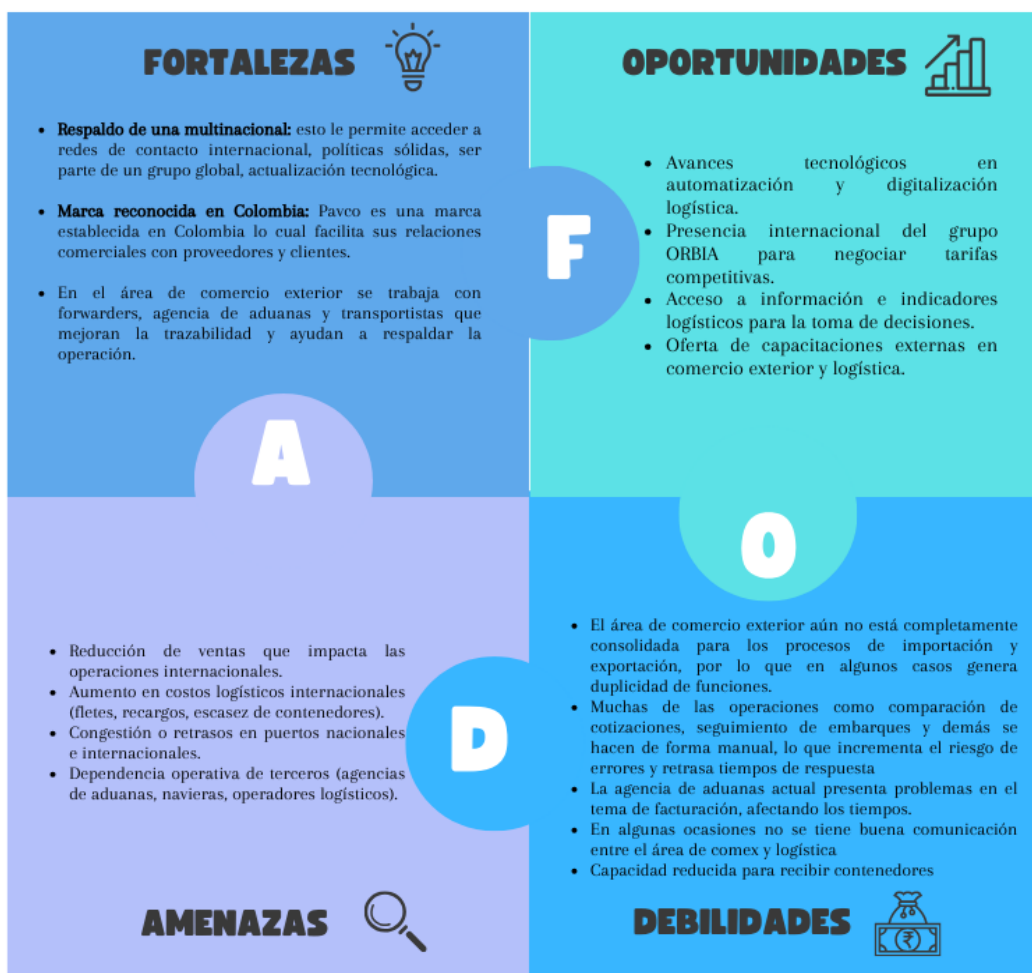
1.4.1 Responsabilidades dentro del área:

- ✓ **Gestión de cotizaciones y tarifas:** solicitud, recepción y consolidación de cotizaciones de agentes de carga y transportistas terrestres para operaciones de exportación e importación en Colombia, Ecuador y Perú, elaboración de cuadros comparativos para análisis y selección de proveedores logísticos, solicitud mensual de tarifas para importación y exportación.
- ✓ **Coordinación de exportaciones:** gestión de bookings con agentes de carga para exportaciones marítimas, seguimiento operativo: confirmación de reserva, coordinación de transporte terrestre, verificación de cumplimiento de fechas límite (cut-off), monitoreo de exportaciones mediante un cuadro control.
- ✓ **Comunicación y coordinación con actores logísticos:** contacto directo con agentes de carga para atención de requerimientos, solicitudes especiales y ajustes operativos, apoyo en la gestión de pagos de tributos y coordinación documental asociada.
- ✓ **Apoyo administrativo y documental:** asignación de facturas en el sistema SADE, diligenciamiento de formatos IMO (mercancías peligrosas), gestión de guías internacionales (FEDEX), participación en reuniones del área y elaboración de actas de seguimiento.

1.5 Análisis DOFA

ANÁLISIS

DOFA



Fuente: *Elaboración propia*

PARTE III

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Durante el tiempo que se desarrollaron las prácticas profesionales en el área de comercio exterior de Pavco Wavin, se evidenció que se cuenta con algunas debilidades que

afectan la eficiencia en los procesos. Entre ellas se encuentra la falta de sistematización del área, aclarando que se parte de los procesos que manejan los practicantes, como por ejemplo el hacer comparativo de cotizaciones para operaciones de importación y exportación en Colombia, Ecuador y Perú. Este y muchos de los procesos, como por ejemplo el control de importaciones y exportaciones se manejan en archivos de Excel en una nube de OneDrive, lo cual demanda tiempo, incrementa el riesgo de errores y dificulta realizar un análisis como lo son los indicadores mensuales, volúmenes de carga, eficiencia de los agentes, entre otros factores.

Estos elementos justifican la necesidad de proponer un plan de mejora orientado a la optimización y sistematización de los procesos, relacionado especialmente con las cotizaciones, control y seguimiento de las operaciones tanto de importación como de exportación.

Para ello se ha planteado la propuesta de mejora basada en el diseño de un sistema CRM (*Customer Relationship Management*) adaptado a las necesidades específicas del área de comercio exterior. Aunque tradicionalmente este sistema está asociado a la gestión de relaciones con clientes, un CRM también puede ser configurado como una versión de ERP (Enterprise Resource Planning).

El alcance inicial de la propuesta se enfocará en los siguientes módulos:

- **Gestión de cotizaciones:** sistematizar y comparar tarifas de una forma estructurada
- **Control de exportaciones:** centralizar la información para tener un mayor control del seguimiento de las exportaciones

2.2 Importancia, limitaciones y alcances de trabajo de prácticas profesionales.

2.2.1 Importancia.

Se busca aportar un valor estratégico a la estructuración del área de Comercio Exterior mediante la propuesta de una herramienta tecnológica que permita mejorar la eficiencia del área, si bien es cierto que se cuenta con la herramienta SAP, el área como tal cuenta con limitaciones para su uso, no todos tienen usuario porque eso implica un costo de creación.

2.2.2 Limitaciones.

El proyecto cuenta con limitaciones como lo son el tiempo, el alcance de un rol como el de practicantes, pues esto restringe el poder de ejecutarlo o implementarlo. Así mismo, los recursos disponibles para el desarrollo y prueba de herramientas tecnológicas representan una barrera, dado que implican inversión y decisiones a nivel corporativo que exceden el alcance del presente trabajo.

2.2.3 Alcances.

El proyecto se centra en el diseño de una propuesta en SuiteCRM, enfocado en dos procesos específicos: la gestión de cotizaciones y el control básico de exportaciones. Esta propuesta quedará documentada y disponible como insumo para futuras decisiones estratégicas del área, y podrá ser retomada, ajustada o ampliada por los próximos colaboradores o practicantes que asuman funciones relacionadas con la gestión de comercio exterior en la empresa.

2.3 Objetivo General

“Diseñar una propuesta de automatización y sistematización que optimice la gestión de cotizaciones y el control de exportaciones en Pavco Wavin”

2.3.1 Específicos.

- ✓ Analizar el estado actual de los procesos de comercio exterior relacionados con la solicitud, recepción y gestión de cotizaciones, así como el seguimiento de exportaciones, identificando ineficiencias y oportunidades de mejora.
- ✓ Diseñar una propuesta de mejora orientada a la automatización y sistematización de procesos, con el fin de optimizar tiempos y reducir la carga operativa manual.
- ✓ Desarrollar un cuadro de control de exportaciones como herramienta práctica que contribuya a la organización, trazabilidad y eficiencia en la gestión de operaciones.

PARTE IV

3. Contenido plan de mejora

3.1 *Propuesta de mejora*

3.1.1 Diagnóstico.

Al iniciar las prácticas en el área de Comercio Exterior de Pavco Wavin, se evidenció que la mayor parte de los procesos se gestionaban a través de una carpeta compartida de OneDrive, a la que tenían acceso todo el equipo de Comex. En esta carpeta se almacena casi toda la información, como lo son cuadros comparativos de cotizaciones, documentos de soporte, tarifas y demás archivos de las operaciones de importación y exportación.

Como lo mencionaba anteriormente, una de mis principales funciones era elaborar comparativos de cotizaciones. Los agentes de carga enviaban las tarifas en formato PDF al correo electrónico y mi labor era extraer manualmente la información y trasladarla a un cuadro de Excel ([véase Anexo 1](#)). Una vez obtenía al menos 3 tarifas, el cuadro era presentado a mi

jefe, quien tomaba la decisión del agente con el que se trabajaría. Luego lo comunicaba por medio de correo electrónico.

Otra de mis funciones estaba orientada principalmente a las exportaciones. En este proceso, yo solicitaba reservas a los agentes de carga y debía dar seguimiento a sus respuestas. El principal inconveniente identificado era que gran parte de la información no quedaba registrada de manera centralizada, sino dispersa en diferentes canales: correos electrónicos, chats de Team, cuadernos de notas y demás. Por ejemplo, Jean el analista de exportaciones, manejaba un cronograma semanal de las exportaciones, pero este cronograma no contenía toda la información necesaria para el seguimiento de la operación.

A partir de esta situación y con el fin de organizar la información, desde mayo aproximadamente se empezó a trabajar en el diseño de un cuadro control de exportaciones, que buscaba centralizar los datos, mejorando la trazabilidad de la información del proceso de exportaciones.

3.1.2 Propuesta de mejora.

A partir de la información anterior se identificó que una de las principales necesidades era contar con un sistema centralizado que permita organizar la información contenida en las carpetas de OneDrive.

En este sentido, se pensó en la posibilidad de proponer una herramienta tecnológica que permita la automatización y sistematización de los procesos. Aunque comúnmente los CRM (*Customer Relationship Management*) se asocian a la gestión de clientes, su estructura también puede adaptarse a la gestión de otras áreas, se puede darle un enfoque con funcionalidades propias de un ERP (Enterprise Resource Planning) ([véase Anexo 2](#)).

Cabe resaltar que Pavco, como parte de un grupo multinacional cuenta con SAP como sistema corporativo. Sin embargo, este software no siempre está disponible para todos los colaboradores, debido al costo que implica la creación de usuarios y a las restricciones de acceso. Por esta razón, la propuesta se orienta a fortalecer el área directamente, considerando sus necesidades y proponiendo una solución adaptable.

En el corto plazo y como aporte durante el desarrollo de la práctica profesional, se diseñó y puso en marcha un cuadro control de exportaciones ([véase Anexo 3](#)), herramienta que centraliza la información de la operación y facilita la trazabilidad de los embarques. Este cuadro permite darle orden al proceso.

Lo que se esperaría con la propuesta de implementación de un CRM sería:

- Centralizar la información en una sola plataforma
- Generación automática de reportes e indicadores de desempeño
- Reducción de la dispersión de datos en varios canales
- Optimizar tiempos y recursos en la gestión de operaciones
- Tener un mejor manejo de la trazabilidad en la información compartida en el área

3.2 Conclusiones

Durante el desarrollo de la práctica profesional se lograron cumplir dos de los objetivos planteados: el diagnóstico del área de Comercio Exterior y la implementación del cuadro de control de exportaciones. Estas acciones facilitaron la comprensión del funcionamiento del área, permitieron identificar oportunidades de mejora y contribuyeron a su organización mediante una

herramienta útil para la consulta y el seguimiento de las operaciones, la cual fue adoptada por la empresa.

En cuanto a la gestión de cotizaciones, no fue posible implementar un sistema CRM; sin embargo, se dejó planteada la propuesta como una alternativa viable para futuras mejoras. Una de las principales dificultades enfrentadas fue la limitación de tiempo, ya que la sistematización de procesos mediante un software CRM requiere una planificación detallada. Además, la curva de aprendizaje inicial representó un reto, debido al escaso conocimiento del área en los primeros meses. La falta de confianza en las propias capacidades y el temor al error también influyeron en el proceso, aunque, una vez comprendido el funcionamiento del área, fue posible desempeñar un trabajo sólido y eficiente.

La formación en Negocios Internacionales, especialmente la profundización en logística y cadena de suministro permitió aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos: analizar tarifas logísticas, gestionar documentación y fortalecer habilidades de comunicación. Estos aprendizajes resultaron fundamentales para el desarrollo profesional y confirmaron que se eligió una carrera acorde con los intereses personales, en la que es posible aportar soluciones y proponer mejoras dentro de la empresa.

La formación en Negocios Internacionales, especialmente la profundización en logística y cadena de suministro permitió aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos: analizar tarifas logísticas, gestionar documentación y fortalecer habilidades de comunicación. Estos aprendizajes resultaron fundamentales para el desarrollo profesional y confirmaron que se eligió una carrera acorde con los intereses personales, en la que es posible aportar soluciones y proponer mejoras dentro de la empresa.

3.3 Bibliografía

Expansión. (2019, septiembre 5). ¿Por qué Mexichem ahora es Orbia? Su CEO da las claves de la transformación. Expansión. <https://expansion.mx/empresas/2019/09/05/por-que-mexichem-ahora-es-orbia-su-ceo-claves-transformacion>

La importancia de la automatización de procesos. (2023, septiembre 5). Outsourcing S.A.S. BIC: Empresa de BPO y Contact Center en España, USA y Colombia. <https://outsourcing.com.co/la-importancia-de-la-automatizacion-de-procesos/>

La importancia de sistematizar y automatizar procesos empresariales. (2021, noviembre 24). TCIT; TCIT EIRL. <https://www.tcit.cl/la-importancia-de-sistematizar-y-automatizar/>

OpenAI. (2025). Imágenes generadas con inteligencia artificial [Imágenes creadas con IA].

Orbia. (s. f.). Orbia. <https://www.orbia.com/es/>

Pavco Wavin Colombia. (s. f.). Pavco Wavin Colombia. <https://pavcowavin.com.co/>

Salesforce. (s. f.). What is CRM (Customer Relationship Management)? <https://www.salesforce.com/es/learning-centre/crm/what-is-crm/>

3.4 Anexos

Anexo 1: Cuadro comparativo de cotizaciones

AGENTE	ORIGEN	DESTINO	INCOTERM	EQUIPO	AERO/NAV	FRECUENCIA	T.T	LIBRES ORIGE	LIBRES DESTINO	ORIGEN	FLETE	DESTINO	TOTAL	VIGENCIA
JAS	Qingdao	Puerto Quetzal	FOB	1X40	MAERSK	SEMANAL	40 - 45 DIAS		9					8/23/2025
SDB	China	Guatemala	FOB	1X40	ONE		37 DIAS		14					8/21/2025

CUADRO DE INFORMACIÓN	
SOCIEDAD	MEXICHEN COLOMBIA
DIRECCION RECOGIDA	QINGDAO
PRODUCTO	GEOCELDAS
PESOS Y DIMENSIONES	1X40

Nota: Tomado de base de datos interna de OneDrive.

Anexo 2: Interfaz simulada de un CRM logístico.

SUITE CRM

CUADRO DE CONTROL CUENTAS COTIZACIONES

Cotizaciones

Agente de Carga

Tipo Operación

Origen

Destino

Tiempo de tránsito

Costo (USD)

Buscar

Restablece

AGENTE DE CARGA	TIPO OPERACIÓN	ORIGEN	DESTINO	TIEMPO DE TRÁNSITO	COSTO (USD)	OBSERVACION
Savino del Bene	Exportación	Bogotá	Guayaquil	8 días	1,200	Incluye seguro basico
DHL Global Forwardin	Exportación	Bogotá	Lima	6 días	1,150	Entrega puerta a puerta
Kuehne+Nagel	Exportación	Bogotá	Callao	7 días	1,300	Tarifas sujetas a cambio
DB Schenker	Importación	Shanghái	Cartagena	28 días	2,450	Incluye manejo en puerto
Agility Logistics	Importación	Miami	Buenaven-tura	12 días	1,800	No incluye seg-uro cargue

Nota: Imagen generada con inteligencia artificial

SUITECRM

GESTION DE PROVEEDORES COMPRAS ADMINISTRATIVO LOGISTICA GESTIÓN DE INVENTARIOS

admin

Crear Gestión de Proveedores

Vista Gestión de proveedores

Importar

INFORMACIÓN DEL AGENTE

EDITAR

DUPLICAR

VER REGISTRO I

NOMBRE

Nombre

NIT

Contacto

CUADRO DE COTIZACIONES

Agente	Origen	Destino	Incoterm	Tipo de Producto	Frecuencia	TT	Libres Origen	Flete	Vigencia
Savido	Qingdao	Guatemala	FOB	Contenedor de 40	Semanal	37			21/08/2025
JAS	Qingdao	Puerto Quetzal		Contenedor de 40	40-45 días	—			23/08/2025

Nota: Imagen generada con inteligencia artificial

Anexo 3: Cuadro control de exportaciones

DIVISIÓN	SOLICITUD COMERCIAL	RESPUESTA COMEX	APROBACION COMERCIAL	SOLICITUD BOOKING	FECHA DE BOOKING	PROFORMA	INCOTERM	CLIENTE
TUBOS	26/05/2025	28/05/2025	28/05/2025	28/05/2025	3/06/2025		CFR	MEXICHEM PERU
DURA	23/05/2025	5/026/2025	4/06/2025	4/06/2025	4/06/2025		CFR	CODEMON
GEOS	3/06/2025	3/06/2025	3/06/2025	3/06/2025	5/06/2025		CFR	MEXICHEM BRASIL

Nota: Tomado de base de datos interna de OneDrive

TIPO DE CARGA	CANTIDAD UNIDADES DE CARGA	TIPO UNIDAD CARGA	AGENTE	NAVIERA	BKG	RESERVA	DIAS ORIGEN	DIAS DESTINO
FCL	1	40 HC	NOATUM	OOCL	SI		10	20
FCL	1	20 STD	JAS	HAPAG	SI		10	14
FCL	1	40 HC	SDB	MAERSK	SI		X	19

Nota: Tomado de base de datos interna de OneDrive.

ORIGEN	DESTINO	ETD	CIERRE DOCUMENTAL	CIERRE FISICO	ETA	ETD REAL	ETA REAL	FLETE
BUENAVENTURA	CALLAO, PE	17/06/2025	10/06/2025	14/06/2025	23/06/2025	17/06/2025	23/06/2025	
CARTAGENA	CAUCEDO, RD	13/06/2025	9/06/2025	11/06/2025	16/06/2025	28/06/2025	30/06/2025	
CARTAGENA	SANTOS	4/07/2025	27/06/2025	29/06/2025	18/07/2025	5/07/2025	20/07/2025	

Nota: Tomado de base de datos interna de OneDrive.

GASTOS ORIGEN	ALL IN	TRANSPORTADORA	FECHA ENVIO DOCUMENTOS	FECHA RETIRO CONTENEDOR	FECHA CARGUE	COMENTARIOS SEMANA 24	COMENTARIOS SEMANA 25	COMENTARIOS SEMANA 26
		TECLOGI	5/06/2025	7/06/2025	6/10/205	SE LOGRÓ CUMPLIR CON	MANTIENE ETD Y ETA	ARRIBÓ EL 23 DE JUNIO
		TECLOGI	5/06/2025	5/06/2025	6/06/2025	CUENTA CON NUEVA ETD 20 Y ETA 23	CUENTA CON NUEVA ETD 27 Y ETA 30	ZARPÓ EL 28 DE JUNIO // ESTIMA ARRIBAR EL 30 DE
		TECLOGI	24/06/2025	25/06/2025	26/06/2025	SE CANCELÓ LA RESERVA	SE RETOMÓ LA RESERVA	LA MN ACTUALIZÓ SU ITINERARIO Y SE

Nota: Tomado de base de datos interna de OneDrive.

PARTE V

4. Seguimiento práctica profesional

4.1 Programación de actividades y cumplimiento de objetivos

Ciclo / Mes	Actividades desarrolladas	Logros alcanzados	Dificultades enfrentadas	Objetivos cumplidos
Ciclo 1 (Febrero – Marzo)	Inducción en el área de Comercio Exterior. Observación y comprensión de procesos. Familiarización con herramientas de trabajo (OneDrive, Excel, Teams, SADE). Apoyo en reuniones y elaboración de primeras actas de seguimiento.	Comprensión básica del área. Identificación de falencias en la organización de la información. Primer contacto con documentación y procesos de exportación e importación.	Limitado conocimiento práctico. Dependencia del acompañamiento de compañeros.	Comprensión básica del funcionamiento del área e identificar oportunidades de mejora.
Ciclo 2 (Abril – Mayo)	Solicitud y recepción de cotizaciones de agentes de carga Elaboración de cuadros comparativos para exportación e importación en Colombia, Ecuador y Perú. Solicitud mensual de tarifas para operaciones internacionales. Inicio en gestión de bookings para exportaciones marítimas. Apoyo en asignación de facturas en SADE. Diligenciamiento de formatos IMO	Participación en gestión de cotizaciones y coordinación de exportaciones. Consolidación de información para la toma de decisiones. Manejo básico de documentación aduanera y de transporte.	Falta de conocimiento en cómo es la coordinación con agentes de carga. Dificultad inicial en interpretación de tarifas y condiciones logísticas.	Apoyar la gestión operativa de importaciones y exportaciones, desarrollando habilidades de análisis y organización.
Ciclo 3 (Junio – Julio)	Implementación del Cuadro Control de Exportaciones como aporte organizacional. Seguimiento operativo: reservas, transporte terrestre, cut-off y cargue de contenedores. Comunicación constante con agentes de carga para ajustes y requerimientos especiales. Apoyo en gestión de pagos de tributos y coordinación documental. Mayor participación en reuniones del área.	Aporte directo al área con herramienta de control y monitoreo. Mayor autonomía en coordinación de exportaciones.	Ajustar el cuadro control a las necesidades reales de la operación	Implementar herramientas de organización que aumenten eficiencia en exportaciones.
Ciclo 4 (agosto)	Consolidación de todas las funciones del área (cotizaciones, bookings, seguimiento, documentación) Apoyo en asignación de transportes terrestres y coordinación de fechas de retiro/cargue. Ejecución fluida de comparativos, solicitudes de tarifas y procesos documentales. Presentación de propuesta de mejora basada en un sistema tipo CRM/ERP adaptado a Comercio Exterior.	Manejo autónomo y seguro de procesos del área. Fortalecimiento de habilidades de análisis, comunicación y coordinación logística.	Limitaciones por rol de practicante (no acceso a SAP).	Consolidar la experiencia práctica con un aporte estratégico orientado a la organización y mejora del área.