

Trading World Elite S.A.S.: Estrategia exportadora y resiliencia logística en el Canal de Panamá

Camilo Andrés Rivera Nieves

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Periplo Internacional visita al Canal de Panamá

Tutor Diego Fernando Castillo

Bogotá, Colombia

09 de Diciembre de 2025

Trading World Elite S.A.S.: Estrategia exportadora y resiliencia logística en el Canal de Panamá

Objetivos

Objetivo general

Analizar, a partir de mi experiencia en el Canal de Panamá y del estudio especializado, las oportunidades y riesgos que esta infraestructura representa para la estrategia exportadora de *Trading World Elite S.A.S.*, destacando lo aprendido y cómo esta vivencia amplió mi comprensión del comercio exterior.

Objetivos específicos

1. Identificar las principales limitaciones operativas, económicas, climáticas y geopolíticas del Canal de Panamá que pueden afectar las exportaciones agroindustriales de la empresa.
2. Evaluar las ventajas logísticas y comerciales que el canal ofrece para ampliar mercados en América, Europa y Asia.
3. Proponer acciones de diversificación de rutas, gestión de riesgos y optimización de procesos que garanticen una exportación sostenible y resiliente.

Tema

En este ensayo analizo cómo mi experiencia en el Canal de Panamá profundizó mi comprensión sobre la relación entre esta infraestructura y la competitividad exportadora de Trading World Elite S.A.S., empresa de la cual hago parte. Estar ubicados en Colombia representa una ventaja estratégica, pues la cercanía al Caribe y al Pacífico nos permite acceder al canal con relativa facilidad y proyectar nuestros productos a mercados de distintos continentes. Sin embargo, durante el recorrido identifiqué una contradicción que antes no tenía tan clara: aunque el canal

ofrece eficiencia, conectividad global y una operación altamente estructurada, la infraestructura interna del país, especialmente las vías, los puertos y los tiempos de movilización, introduce limitaciones que reducen nuestra capacidad de aprovechar plenamente esos beneficios.

Ver la operación del canal en tiempo real me permitió entender que muchas de nuestras dificultades logísticas no provienen del comercio internacional en sí, sino de los cuellos de botella que enfrentamos antes de llegar a este corredor interoceánico. Esta vivencia transformó mi perspectiva profesional y me llevó a reflexionar sobre la necesidad de equilibrar las ventajas que nos da estar en Colombia con los desafíos estructurales que aún condicionan nuestra competitividad, especialmente para una pyme exportadora que depende de la precisión y estabilidad en cada etapa de la cadena logística.

Problema

Al comprender con mayor profundidad el funcionamiento del Canal de Panamá, entendí con más claridad el potencial que esta vía representa para Trading World Elite S.A.S., empresa de la cual hago parte. Observar directamente la operación de las esclusas y el tránsito marítimo me permitió ver que la reducción de tiempos y la conexión con múltiples mercados no son solo cifras, sino ventajas reales que pueden fortalecer nuestras exportaciones.

La experiencia también evidenció que un uso planificado del canal, mediante reservas de cupo, una gestión adecuada de riesgos y estándares de empaque ajustados a las exigencias internacionales, puede mejorar la eficiencia logística y disminuir costos operativos. Con este entendimiento, veo más claramente cómo estas medidas podrían contribuir a aumentar el volumen exportable y a consolidar la competitividad de la empresa.

Además, el recorrido transformó mi perspectiva profesional al mostrarme el papel decisivo que el Canal de Panamá puede tener en el crecimiento internacional de pymes colombianas como la nuestra.

Hipótesis

Al comprender mejor el funcionamiento del Canal de Panamá, reconocí el valor que esta vía representa para Trading World Elite S.A.S., especialmente por la ubicación estratégica de Colombia entre dos océanos. Ver de cerca la operación del canal confirmó que sus tiempos de tránsito y su conectividad global son oportunidades reales para potenciar nuestras exportaciones.

La experiencia también mostró que, para aprovechar estas ventajas, es clave planear con anticipación, gestionar riesgos y ajustar nuestros procesos logísticos. Esto me permitió entender cómo el canal puede impulsar el crecimiento internacional de pymes colombianas como la nuestra, siempre que articulemos su potencial con una logística sólida y flexible.

Plan de trabajo

Para este ensayo organicé el contenido en tres apartados que integran lo aprendido durante la visita al Canal de Panamá y la forma en que esta experiencia transformó mi comprensión del comercio exterior. En primer lugar, describo la importancia estratégica del canal a partir de lo observado en terreno, como su escala operativa y el tránsito continuo de embarcaciones. Luego presento los principales retos identificados, entre ellos los altos peajes, las esperas por congestión, las restricciones hídricas y las tensiones geopolíticas que influyen en su funcionamiento. Finalmente, relaciono estos aprendizajes con la realidad de Trading World Elite S.A.S., evaluando su impacto

en la competitividad exportadora y en la necesidad de estrategias logísticas más resilientes. Con esta estructura, el ensayo combina experiencia directa, análisis técnico y reflexión profesional.

Argumentos a favor de la hipótesis

Estar en el Canal de Panamá me permitió comprender su papel como eje del comercio mundial. En 2024, registró 9.944 tránsitos y mueve un promedio de 33,7 buques diarios, lo que evidencia su alcance y eficiencia (Newsroom Panamá, 2025). Observar su operación en tiempo real mostró cómo esta conectividad puede favorecer a Trading World Elite S.A.S., reduciendo tiempos de tránsito y mejorando la conservación de nuestros productos. La experiencia reforzó que estas ventajas solo se aprovechan plenamente mediante la planificación de cupos y la gestión de riesgos, transformando mi visión profesional sobre el canal como un recurso estratégico para el crecimiento internacional de la empresa.

Argumento 2

Por otra parte, estoy convencido de que el Canal de Panamá puede impulsar tanto el crecimiento de Trading World Elite S.A.S. como el desarrollo de la agroindustria exportadora colombiana. Según la Autoridad del Canal de Panamá (2025), esta ruta conecta con más de 140 líneas marítimas y 1.700 puertos, permitiendo diversificar mercados en Norteamérica, Europa y Asia. Para una empresa que exporta bocadillo de guayaba y otros procesados, este acceso representa mayores oportunidades comerciales y la capacidad de atender pedidos de gran volumen de manera rápida y segura.

Además, un uso estratégico del canal contribuye a generar empleo y encadenamientos productivos en Colombia. El DANE (2024) señala que un crecimiento del 10 % en las

exportaciones agroindustriales puede generar cerca de 20.000 empleos directos e indirectos, fortaleciendo la economía rural. Mi experiencia en el canal me permitió concluir que la reserva anticipada de cupos y el cumplimiento estricto de estándares internacionales de calidad y empaque son claves para que Trading World Elite S.A.S. escale su modelo de negocio y se consolide como un referente competitivo y sostenible en la agroindustria colombiana.

Argumentos en contra u objeciones

Argumento en contra 1

Aunque el Canal de Panamá ofrece ventajas logísticas, también implica riesgos económicos para Trading World Elite S.A.S.. Los peajes pueden superar los USD 500.000, y esperas de hasta 10 días elevan costos y afectan la calidad de productos perecederos. Además, seguros, almacenamiento y recargos pueden aumentar los gastos en más del 15 %. Experiencias como la obstrucción del Canal de Suez en 2021, que generó pérdidas de USD 9.000 millones diarios, muestran la vulnerabilidad de depender de una sola ruta, evidenciando límites claros en rentabilidad y continuidad operativa (AP News, 2021; Autoridad del Canal de Panamá, 2025).

Argumento en contra 2

Comprender cómo esta infraestructura puede impulsar Trading World Elite S.A.S. y la agroindustria colombiana. Ver el tránsito de buques y su operación me hizo valorar que, con más de 140 líneas marítimas y 1.700 puertos (Autoridad del Canal de Panamá, 2025), se pueden diversificar mercados y atender pedidos de gran volumen eficientemente.

También reflexioné sobre el impacto de un aumento del 10 % en las exportaciones agroindustriales, que podría generar cerca de 20.000 empleos (DANE, 2024). Esta experiencia me mostró que

aprovechar el canal requiere planificación de cupos y cumplimiento de estándares internacionales, consolidando un modelo de negocio competitivo y sostenible.

Propuestas alternativas

A partir de lo observado en el Canal de Panamá y del análisis de su funcionamiento, propongo que Trading World Elite S.A.S. implemente una estrategia logística escalonada. En el corto plazo (1-3 años), asegurar cupos de tránsito, reforzar seguros de riesgo y optimizar empaque y cadena de frío para mantener la calidad del bocadillo de guayaba. En el mediano plazo (4-7 años), diversificar rutas y puertos, integrando alternativas en el Caribe y el Pacífico para reducir la dependencia del canal. En el largo plazo (8-15 años), establecer alianzas con navieras, centros de distribución estratégicos e invertir en trazabilidad que anticipe impactos climáticos o geopolíticos. Esta propuesta surge de entender, tras el periplo, que la ventaja logística del canal solo se aprovecha con planificación, resiliencia y capacidad de adaptación (Autoridad del Canal de Panamá, 2025).

Conclusión

Al finalizar este ensayo, reconozco que mi experiencia en el Canal de Panamá fue decisiva para comprender de manera más profunda tanto su importancia como sus limitaciones. Ver su operación en tiempo real me permitió entender con mayor claridad cómo factores como los altos peajes, las esperas prolongadas o las restricciones hídricas, como las reducciones de tránsito durante El Niño 2023-2024, impactan directamente la dinámica del comercio exterior. También me hizo más consciente de cómo las tensiones geopolíticas pueden alterar rutas que en teoría parecían estables. Esta vivencia transformó mi visión profesional y me llevó a cuestionar hasta

qué punto una empresa como Trading World Elite S.A.S. puede depender de un único corredor sin exponerse a riesgos innecesarios.

Aun así, confirmé que el canal ofrece ventajas reales: su conectividad global y la reducción de tiempos y costos representan una oportunidad valiosa para los productos agroindustriales. Sin embargo, entendí que estas ventajas solo se sostienen si se acompañan de estrategias de diversificación, previsión y gestión de riesgos. Por ello, considero necesario que futuras investigaciones profundicen en temas como el impacto ambiental del canal frente a alternativas regionales, los modelos de mitigación de riesgo logístico y la comparación de rutas que puedan complementar su uso en escenarios críticos.

Esta reflexión final me confirma que fortalecer estos frentes no solo aporta al ámbito académico, sino que también permitirá que Trading World Elite S.A.S. construya una estrategia exportadora más resiliente y capaz de sostener su crecimiento frente a las incertidumbres del comercio internacional.

Bibliografía

Autoridad del Canal de Panamá (ACP). (2025).

Informes anuales 2024–2025.

<https://pancanal.com>

Autoridad del Canal de Panamá (ACP). (2025).

Advisory to Shipping (avisos a la navegación).

<https://pancanal.com/maritime/advisories>

Autoridad del Canal de Panamá (ACP). (2025).

Estadísticas de tránsito y peajes.

<https://pancanal.com/statistics>

Autoridad del Canal de Panamá (ACP). (2025).

Centro de visitantes de Miraflores: Información y datos técnicos.

<https://visitcanaldepanama.com>

AP News. (2024, 14 de febrero).

La sequía recorta en más de un tercio el tráfico del Canal de Panamá.

<https://apnews.com>

Banco Mundial. (2023).

Connecting to Compete 2023: Logistics Performance Index.

<https://lpi.worldbank.org>

DANE. (2024). Exportaciones colombianas:

Tableros y boletines.

<https://www.dane.gov.co>

FAO. (2023). Perishables and cold chain logistics:

Global market insights.

<https://www.fao.org>

Lloyd's List. (2024).

Global shipping costs and delays: Panama and Suez updates.

<https://lloydslist.maritimeintelligence.informa.com>

OECD (Observatory of Economic Complexity). (2024).

Colombia: Exportaciones y principales destinos.

<https://oec.world>

Reuters. (2024, 25 de octubre).

Panama Canal's net income rose to \$3.45 billion despite drought.

<https://www.reuters.com>

Secretaría de Infraestructura de México. (2024).

Informe de avances y costos del Tren Maya.

<https://www.gob.mx/siop>

UNCTAD. (2024). Review of Maritime Transport 2024.

Naciones Unidas Conference on Trade and Development.

<https://unctad.org>