

# INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL: PLAN DE MEJORA



MARIA VALENTINA MAYA CONTRERAS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
VILLAVICENCIO  
2023

## INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL: PLAN DE MEJORA

MARIA VALENTINA MAYA CONTRERAS

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en negocios internacionales

Asesor

Mg. CAROL DAYANA SOSA QUINTERO

Magister en Ciencias de la educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2023

**Autoridades Académicas**

**Álvaro José Arango Restrepo, O.P**

Rector General

**P. Eduardo Gonzalez Gil, O.P**

Vicerrector Académico General

**P. José Antonio Balaguera Cepeda, O.P**

Rector Seccional Villavicencio

**Fray Rodrigo García Jara**

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

**Mg Julieth Andrea Sierra Tobón**

Secretaria de División Seccional Villavicencio

**Mg Javier Humberto Trillos Celis**

Decano Facultad de Negocios Internacionales

## Tabla de Contenido

|                                                            |    |
|------------------------------------------------------------|----|
| Resumen .....                                              | 8  |
| Abstract .....                                             | 9  |
| Introducción .....                                         | 10 |
| 1. Objetivos .....                                         | 11 |
| 1.1. Objetivo general .....                                | 11 |
| 1.2. Objetivos específicos.....                            | 11 |
| 2. Perfil de la empresa .....                              | 12 |
| 2.1. ¿De qué se encarga la compañía? .....                 | 12 |
| 2.2. Nombre de la empresa.....                             | 15 |
| 2.3. Dirección .....                                       | 15 |
| 2.4. Representante legal.....                              | 15 |
| 2.5. Jefe inmediato.....                                   | 15 |
| 2.6. Misión .....                                          | 16 |
| 2.7. Visión .....                                          | 16 |
| 2.8. Estructura organizacional del área de Comex .....     | 16 |
| 2.9. Razón social .....                                    | 17 |
| 2.10. Objeto social.....                                   | 17 |
| 3. Cargo y funciones.....                                  | 18 |
| 3.1. Cargo .....                                           | 18 |
| 3.2. Funciones, procesos y procedimientos ejecutados ..... | 18 |
| 4. <b>Matriz DOFA</b> .....                                | 20 |
| 5. Plan de mejora .....                                    | 21 |
| 6. <b>Conclusión</b> .....                                 | 24 |
| 7. <b>Referencia</b> .....                                 | 25 |

**Tabla de figuras**

|                 |    |
|-----------------|----|
| Figura 1. ....  | 13 |
| Figura 2. ....  | 13 |
| Figura 3. ....  | 14 |
| Figura 4. ....  | 14 |
| Figura 5. ....  | 14 |
| Figura 6. ....  | 15 |
| Figura 7. ....  | 16 |
| Figura 8. ....  | 23 |
| Figura 9. ....  | 23 |
| Figura 10. .... | 23 |

**Tabla de tablas**

Tabla 1. .... 20

Tabla 1. .... 21

### **Agradecimientos**

A todos aquellos que me tomaron de la mano, me guiaron y me enseñaron.

A los que me dieron mil oportunidades para volver a empezar así el proceso fuese largo y enrevesado.

A quienes depositaron un voto de confianza y me demostraron su total apoyo.

En quién me demostró que la disciplina siempre será tu mejor arma.

En aquel que me inspiró a nunca rendirme en honor a él y por él.

A Dios, porque siempre se hará su voluntad en cada aspecto de mi vida.

## Resumen

En el desarrollo de este informe se plasmó todo el proceso logístico y de comercio exterior que manejé en mis prácticas profesionales en la empresa Mexichem Colombia SAS. En el transcurso de mis pasantías, atravesé diferentes fases requeridas por parte de la compañía para llegar al proceso de selección y tener la oportunidad de ser parte de la familia Orbia. Desde allí, obtuve y aseguré conocimientos, técnicas, procesos y metodologías encargadas de ser la base de todas las operaciones manejadas por comercio exterior en el sector andino.

Bajo mi experiencia la práctica empresarial como opción de grado es una de las más enriquecedoras gracias a la confianza depositada en el estudiante ya que pasa a desempeñarse como “profesional” y empieza a familiarizarse con el mundo laboral. El aprendizaje y la experiencia que Mexichem me regaló fue de vital importancia para poder comprender muchos de los procesos desarrollados en términos logísticos y comerciales. El crecimiento personal que obtuve tomó gran escala debido al nivel tan alto de responsabilidad, exigencia y compromiso que se comienza a adquirir.

La oportunidad de poder adentrarme en el mundo laboral aun teniendo ojos de estudiante me ha permitido reconocer que falencias tengo en el manejo de términos teóricos como prácticos y qué alternativas puedo utilizar para poder superarme aplicando la experiencia brindada por parte de la compañía.

***Palabras Clave:*** Comercio exterior, logística, estrategias, negocios internacionales.

### **Abstract**

The development of this report reflects the entire logistics and foreign trade process that I handled in my internship at Mexichem Colombia SAS. During my internship, I went through different phases required by the company to reach the selection process and have the opportunity to be part of the Orbia family. From there, I obtained and secured knowledge, techniques, processes and methodologies responsible for being the basis of all operations handled by foreign trade in the Andean sector.

In my experience, the business internship as a degree option is one of the most enriching thanks to the trust placed in the student as he/she becomes a "professional" and begins to familiarize him/herself with the working world. The learning and experience that Mexichem gave me was of vital importance for me to be able to understand many of the processes developed in logistical and commercial terms in global terms. The personal growth that I obtained was on a large scale due to the high level of responsibility, demands, and commitment that I began to acquire.

The opportunity to enter the working world even though I was still a student has allowed me to recognize my shortcomings in the handling of theoretical and practical terms and what alternatives I can use to improve myself by applying the experience provided by the company.

***Keywords:*** Foreign trade, logistics, strategies, international business.

## **Introducción**

El presente documento contiene el informe de la opción de grado de la práctica empresarial realizada en la empresa Mexichem Colombia S.A.S. La cual tiene como objetivo principal dentro del mercado nacional la elaboración de producción de material PVC, que se implementa en el proceso de construcción e infraestructura vial. En el contenido del informe se detalla el proceso de selección para hacer parte de la compañía, así como las funciones que se desarrollaron, siendo un proceso riguroso y exigente en la medida que se asumieron procesos logísticos, contables y de comercio exterior.

El área de comercio exterior de la compañía tiene como finalidad generar conexiones con diferentes clientes a nivel internacional, asegurando de tal manera la distribución, y venta del material producido de manera diaria, asegurando con ello la estabilidad financiera de la empresa. Una de las principales funciones asignadas que se detallaran en el informe son los procesos que se realizaron para todo el manejo comercial como lo son las cotizaciones con agentes de carga, las asignaciones, reservas, entre otros.

El objetivo principal a la hora de realizar las prácticas empresariales como opción de grado es poder tener una visión mucho más amplia de toda la operatividad de una empresa, el cómo se abren varias propuestas para resolver problemas buscando siempre el bienestar de todas las áreas relacionadas y entender los diferentes alineamientos que maneja la compañía con el propósito de brindar nuevas estrategias que aporten a diferentes planes de mejora que contribuyan a la buena formación de la empresa.

## **1. Objetivos**

### **1.1. Objetivo general**

Aplicar los procesos administrativos y logísticos en las operaciones de comercio exterior buscando la optimización de recursos por parte de la compañía, permitiendo desarrollar un aprendizaje continuo en mi desarrollo como futura profesional en negocios internacionales.

### **1.2. Objetivos específicos**

- Organizar todos los procesos comerciales de los agentes de carga y navieras con los cuales se realizan las operaciones mercantiles.
- Realizar seguimiento de los procesos de exportación en el continente americano asegurando el procedimiento hasta la entrega final.
- Proponer estrategias para mejorar la comunicación entre proveedores y clientes, que optimicen el proceso.

## 2. Perfil de la empresa

Mexichem inicia en 1962 en Bogotá D.C con la fundación de la marca Pavco SA, sus fundadores fueron 3 colombianos, Edmundo Esquenazi, Jimmy Meyer, Victor Shaio, con el paso del tiempo la empresa empieza a posicionarse en el mercado brindando nuevos productos como los son las tuberías y accesorios de PVC.

En 1976, Pavco realizó una alianza con la empresa Wavin, la cual significó una expansión, desarrollo e innovación para ambas empresas. A raíz de esta expansión, la empresa se ve en la obligación de hacer una nueva planta, la cual quedaría ubicada estratégicamente en Barranquilla para que la compañía en un futuro pudiera manejar sus importaciones y exportaciones desde este punto.

En el año de 1988 la empresa entra a formar parte del grupo Amanco. Tras largos años en el que mercado ya se exportaba a distintos países, la empresa nuevamente se ve en la necesidad de abrir otra planta de fabricación, llamada Pavco de Occidente.

En el año 2006 nuevamente tendrían que inaugurar otra planta, esta vez llamada planta de Rotomoldeo y para el año del 2007 Grupo Amanco es adquirida por un conglomerado de empresas llamado Mexichem.

En el año 2014 y 2015, Pavco abre nuevas plantas de GRP, Big Bag y Dura Line, trayendo nuevos productos para la marca y es para el año 2019 que Pavco decide pasar a ser PAVCO WAVIN.

### 2.1. ¿De qué se encarga la compañía?

Pavco Wavin es una compañía que brinda soluciones para el transporte de fluidos y comunicaciones en el sector de infraestructura y sector predial. La producción de estas soluciones y repuestos se divide en tres distintas ramas: Geosistemas, tubosistemas y duraline.

- **Geosistemas:** Esta área está encargada de la producción de geosintéticos y geotextiles, utilizados principalmente como insumos y drenajes en infraestructura.

**Figura 1.**

Productos de la marca Pavco, línea Geosistemas.



Nota. Pavco, (s.f). Línea geosintéticos de Pavco (fotografía). Pavco Wavin Geo sintéticos, <https://pavcowavingeosinteticos.com/geosinteticos/>

**Figura 2.**

Productos de la marca Pavco, línea Geosistemas.



Nota. Pavco, (s.f). Línea geosintéticos de Pavco (fotografía). Pavco Wavin Geo sintéticos, <https://pavcowavingeosinteticos.com/geosinteticos/>

- **Duraline:** Es la línea de tuberías y ductos para el uso de telecomunicaciones. Esta área de producción está encargada de fabricar tuberías para conductos de fibra óptica y despliegue de cableado en redes de telecomunicaciones.

**Figura 3.**

Tubería de la marca Pavco, línea duraline

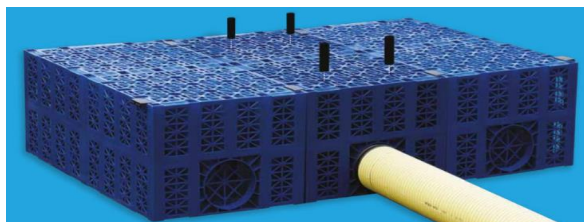


Nota. Dura-line, (s.f). Catálogo de productos, (ilustración). Manual tubería PE Dura-line. <https://pavcowavin.com.co/download/17>

- **Tubosistemas:** Se encarga de la producción de tuberías en PVC utilizadas para el tránsito de fluidos en alcantarillados, acueductos, manejo de aguas lluvias, drenajes y tuberías para gas. Así mismo, realizan soluciones en infraestructura zin zanja, donde se manejan reparaciones de tuberías sin necesidad excavar.

**Figura 4.**

Producto de la línea Tubosistemas



Nota. Pavco Wavin, (s,f). Sistema inteligente para el manejo de lluvias (ilustración), Manual técnico aquacell. <https://pavcowavin.com.co/download/23>

**Figura 5.**

Producto de la línea tubosistemas.



Nota. Pavco Wavin, (s,f). Sistema inteligente para el manejo de lluvias (fotografía), Manual Novaloc. <https://pavcowavin.com.co/download/309>

## 2.2. Nombre de la empresa

Mexichem Colombia SAS.

## 2.3. Dirección

Autopista sur #71 – 75

### **Figura 6.**

Ubicación de la empresa en la ciudad de Bogotá D.C



Nota. Google. (s.f.). [Mapa de Google Maps de la ubicación de la empresa Pavco Wavin]. Recuperado el 10 de Mayo, 2023, de <https://www.google.com/maps/search/pavco+wavin/@4.5950636,-74.1683123,17z>

## 2.4. Representante legal

Sandra Victoria Vargas Amézquita.

## 2.5. Jefe inmediato

Jean Christensem Prieto Soche.

## 2.6. 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.)

## 2.7. 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.)

## 2.8. Estructura organizacional del área de Comex

**Figura 7.**

Organigrama de empresa Mexichem S.A.S



Nota. Estructura organizacional del área Comex en la empresa Pavco.

## **2.9. Razón social**

Mexichem Colombia S.A.S.

## **2.10. Objeto social**

Toda clase de artículos, productos y materiales de cualquier naturaleza, propios de la industria de la construcción. (*Pavco Wavin*, n.d.)

### 3. Cargo y funciones

#### 3.1. Cargo

Practicante de comercio exterior (Comex).

#### 3.2. Funciones, procesos y procedimientos ejecutados

- Asignar y cotizar tarifas de productos pvc para importar a Colombia:

El encargado de importaciones de la agencia de aduanas envía solicitudes de cotización directamente a nuestros agentes de carga. Para validar que operación es la más indicada, se deben completar mínimo 3 ofertas de agentes de carga y completar un esquema de Excel adjuntando las ofertas más competitivas. Luego de tener la tarifa definitiva, se asigna la operación seleccionando si esta es marítima o aérea.

- Asignar y cotizar tarifas de productos PVC para exportar de Colombia:

Todas las solicitudes de exportación se realizan de acuerdo con las solicitudes previamente enviadas por el equipo comercial de Tubosistemas o Geosistemas, indicando en ellas los términos de negociación, puerto de origen, puerto de destino, equipos, material y peso. Para validar que operación es la más indicada, se deben completar mínimo 3 ofertas de 3 agentes de carga distintos y completar un esquema de Excel adjuntando las ofertas más competitivas. La asignación debe ir dirigida al agente de carga y se adjunta el formato para el corte del Bill of lading.

- Asignar y cotizar importaciones y exportaciones de productos PVC de Ecuador y Perú:

Se realiza el mismo procedimiento para las exportaciones que se realizan en Colombia. La diferencia es que se les cotizan a todos los agentes de carga que tengan operaciones en Perú y Ecuador.

- Pagos de tributos e impuestos:

El anticipo de tributos es el formato que se diligencia para solicitar a la compañía el pago de los impuestos y aranceles de las operaciones de importación. Los representantes de la Agencia

de Aduana envían un correo solicitando el pago de los tributos y con esa información se procede a adjuntar toda la información requerida en un correo para que el área financiera proceda a realizar el pago.

- Facturación en SADE:

Llegan facturas mensualmente divididas en pagos quincenales por el pago de Zona Franca. Las facturas de Zona Franca no tienen Orden de Compra OC, sino que tienen una fecha que va desde el 1-15 del mes correspondiente y del 16-30 del mes correspondiente. A estas facturas se les asigna una Cuenta Contable y un Centro de Costos CeCo en la plataforma SADE.

- Anticipos y provisiones:

La Agencia de Aduanas manda un reporte de las provisiones para el pago bolsa para las operaciones de importaciones del mes en curso. Los representantes de la Agencia de Aduana al inicio del mes solicitan que compartamos el cuadro de importaciones actualizado, esto con el fin de mirar qué operaciones se dieron en el mes anterior y las posibles que puedan surgir en el mes entrante, por lo que se basan de las cotizaciones para provisionar las próximas importaciones. Se debe hacer un anticipo por cada sociedad, pues si bien, la agencia de aduanas realiza operaciones por Mexichem (121), PDO (100) y Celta (106). Finalmente se espera a que me manden un número con el cual se indexo en anticipo.

- EMRF: Entrada de mercancía y recepción de factura:

La EMRF es un proceso que confronta la entrada de mercancía/recepción de facturas. El área de cuentas por pagar envía un informe mensual donde el área de compras debe dar respuesta sobre las partidas abiertas, desde allí se procede a buscar toda la trazabilidad de cada una de las cuentas indexadas y demostrar que están a paz y salvo.

- FEDEX y estados de cuentas:

Se deben realizar diferentes investigaciones dependiendo del estado en el que se encuentre la factura. Se utilizan las plataformas que la empresa maneja y por medio de ellas se verifica que está contabilizado y compensado, las que se encuentren en devolución, rechazadas o en algún otro proceso que no indique que están pagadas o se pagarán pronto, se procede a buscar la razón por la que no se ha podido pagar y verificar que se puede hacer para que esta pueda ser cancel

#### 4. Matriz DOFA

**Figura 8.**

Matriz DOFA Mexichem

|   | Descripción                                                                                                                                                                                        |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| D | Optimizar el flujo de comunicación en relaciones directas y terceras, evitando tergiversar información que puedan afectar distintos procesos dentro de la compañía                                 |
| O | Abrir posibilidades de contactar directamente a las navieras optimizando de tal manera costos y tiempo en las operaciones manejadas por la empresa                                                 |
| F | En el sistema de producción y distribución de productos, la empresa gestiona logística verde e inversa reduciendo en gran porcentaje el impacto negativo que se pueda generar en el medio ambiente |
| A | Debido al decrecimiento en el desarrollo de infraestructura en Colombia, la empresa se ha visto afectada en la disminución de sus ventas y por ende, en el de su producción.                       |

Nota. Matriz DOFA de la empresa Pavco.

## 5. Plan de mejora

**Tabla 1.**

Plan de mejora Pavco Wavin

| Aspectos por mejorar                                                                          | Metas                                                                                                                                                                       | Acciones                                                                                                                                                                                                                                                                     | Indicador | Recursos                      | Planeación |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------|------------|
| Realizar ITR en bodegas pertenecientes a la sociedad de CELTA S.A.S ubicadas en Barranquilla. | Manejar el almacenamiento de la mercancía que llega importada desde nuestras propias bodegas, evitando gastos en stock por parte de la transportadora.                      | Optimización de costos por parte de la empresa utilizando bodegas de CELTA S.A.S, contando únicamente con el pago del flete terrestre desde Cartagena a Barranquilla.                                                                                                        | 40%       | Físico, material y documental | Octubre    |
| Instructivo de seguimiento para próximos practicantes.                                        | A la hora de realizar empalme con un nuevo aprendiz, poder guiarse de un manual en donde todas las actividades a realizar estén bien detalladas y explicadas.               | Realizar un manual en donde se describa detalladamente todas las actividades que se tenían que desarrollar en tu cargo.                                                                                                                                                      | 100%      | Digital                       | Junio      |
| Matriz de seguimiento para aprobación de facturas.                                            | El equipo COMEX tenga acceso a la matriz para evidenciar en tiempo real las tarifas y soportes y posterior a esto con un panorama claro, puedan ser aprobadas las facturas. | Crear el formato de seguimiento y adjuntar toda la información requerida para poder llevar la trazabilidad requerida de todos los estados de cuenta, que facturas se pagaron, cuales están en mora y cuales han tenido inconvenientes por parte de área de cuentas por pagar | 80%       | Digital                       | Abril      |

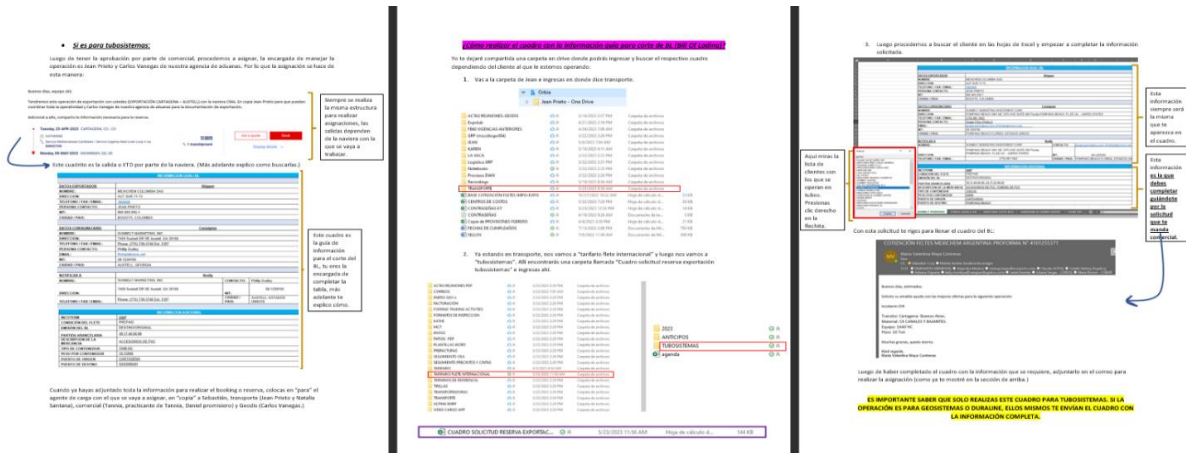
**Tabla 1.***Continuación*

|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                   |       |                               |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------------------------------|-------------------------|
| Matriz de actualización en operaciones de flujo de comercio por parte de Mexichem.                                                   | Se pueda tener acceso a información de los procesos, costos, facturas, comentarios del equipo, para crear a través de la matriz un flujo de información directa. | Crear un diagrama de actualización en donde se dispone de todo el proceso de exportación de productos, a medida que la exportación vaya avanzando, se adjuntará toda la información necesaria, desde el proceso de comercial hasta el transporte. | 100 % | Digital                       | Abril                   |
| Optimización de recursos en operaciones de importación-exportación en un mismo tiempo.                                               | Manejar en un solo proceso, dos operaciones: Importar en primera estancia para luego exportar, optimizando los costos en transporte, tiempo y recursos.          | Manejar importaciones realizando retiro de contenedor en la planta de Bogotá, se descarga la mercancía y se vuelve a cargar con productos destinados a exportar.                                                                                  | 5%    | Físico, material y documental | Septiembre // Noviembre |
| En el proceso de buscar la mejor oferta para realizar booking, contar con la disponibilidad de contenedores por parte de la naviera. | Solicitar reserva de motonave contando con la disponibilidad de contenedores en patio para realizar un proceso mucho más eficiente.                              | Antes de proceder a las asignaciones de reserva, contar con los contenedores en patios para no retroceder en el proceso incumpliendo con las fechas estimadas de ETD.                                                                             | 90%   | Digital                       | Mayo                    |
| Manejar una relación directa con las navieras suprimiendo el uso de los agentes de carga.                                            | Asignar las operaciones de comercio exterior teniendo un vínculo directo con las navieras, optimizando tiempo y costos.                                          | En el proceso de solicitar cotizaciones y tarifas de fletes, ya no se manejaría con un agente de carga si no con la naviera, teniendo una comunicación más efectiva dentro de las operaciones que se desarrollen.                                 | 10%   | Físico, material y documental | Diciembre               |

Nota. Plan de mejora realizado en el primer semestre del año 2023, proyectado a un desarrollo más eficiente en todo el proceso de logística y cadena de suministro en la empresa de PAVCO, enfocado en optimización de recursos, materia prima y tiempo destinado en trayectorias nacionales como internacionales.

**Figura 9.**

Manual de instrucciones para practicantes.



Nota: Instructivo de seguimiento para próximos practicantes del área de comex.

**Figura 10.**

Control de facturación.

|    | A | B | C | D | E | F | G | H |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 7  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 8  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 9  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 10 |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 11 |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 12 |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 13 |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 14 |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 15 |   |   |   |   |   |   |   |   |



Mes: ABRIL  
Fecha: 12/04/2023

### CONTROL DE FACTURACION MENSUAL COMERCIO EXTERIOR

| Agente de carga | No Booking | Origen       | Destino  | Valor USD | Fecha Operación | Fecha Entrega | Observaciones |
|-----------------|------------|--------------|----------|-----------|-----------------|---------------|---------------|
| NOWPORTS        | BGA0363404 | CARTAGENA    | SAVANNAH | 7500      | ETD: 2 MAYO     | ETA: 5 MAYO   | TUBOSISTEMAS  |
| TRANSBORDER     | BGA0363365 | CARTAGENA    | KINGSTON | 1150      | ETD: 5 MAYO     | ETA: 8 MAYO   | TUBOSISTEMAS  |
| BOLLORE         | 6355481330 | CARTAGENA    | GUYANA   | 1800      | ETD: 7 MAYO     | ETA: 17 MAYO  | TUBOSISTEMAS  |
| TRANSBORDER     | BGA0387345 | BUENAVENTURA | CALLAO   | 1200      | ETD: 25 ABRIL   | ETA: 30 ABRIL | TUBOSISTEMAS  |
| VANGUARD        | BGA8742246 | CARTAGENA    | COLON    | 700       | ETD: 1 MAYO     | ETA: 3 MAYO   | GEOSISTEMAS   |

Nota. Matriz de seguimiento para aprobación de facturas.

**Figura 11.**

Seguimiento operaciones Comex.

| ME    | PAIS      | ORIGEN       | DESTINO       | CLIENTE                            | EDITH  | PESO (K)  | RECOP. SOLICIT | COTIZACI | EXPLANACION APROBADA | SE PROCEDE CON       | OPERACION BOOKING | CARGA DE RET | BOOKING        | RETINO CONTENIDO | ORIGEN DOCUMENT | DESTINO FISICO | FECHA DE ZARPE | COMENTARIOS                                                                                             |
|-------|-----------|--------------|---------------|------------------------------------|--------|-----------|----------------|----------|----------------------|----------------------|-------------------|--------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ABRIL | USA       | CARTAGENA    | SAVANNAH      | SUNBELT MARKETING INVESTMENT CORP. | 5140   | 2015.78   | X              | X        | X                    | JAS - CMA            | X                 | X            | BGA0363404     |                  | 26/4/2023       | 30/4/2023      | 5/02/2023      | EN ESPERA DE SOLICITUD DE TRANSPORTE                                                                    |
| ABRIL | R.D       | CARTAGENA    | PTO. CAUCEDO  | ASCH INFRAESTRUCTURAS              | 1840   | 7000      | X              | X        | X                    | TRANSBORDER - CMA    | X                 | X            |                |                  |                 |                |                | SE MANDO OFERTA CON TRANSBORDER PARA CARTAGENA CAUCEDO                                                  |
| ABRIL | JAMAICA   | CARTAGENA    | KINGSTON      | HARDWARE & LUMBER LIMITED          | 1840   | 9521.135  | X              | X        | X                    | TRANSBORDER - CMA    | X                 | X            | BGA0363365     | 26/04/2023       | 28/04/2023      | 5/05/2023      | 5/05/2023      | EN ESPERA DE QUE EL CONTENEDOR LLEGUE A PLANTA                                                          |
| ABRIL | GUYANA    | CARTAGENA    | GEORGETOWN    | ARKA IMPORTS PROFORMA              | 1820   | 4038.216  | X              | X        | X                    | BOLLORE - COSCO      | X                 | X            | 6355481330     | 27/04/2023       | 5/02/2023       | 5/05/2023      | 5/07/2023      | EN ESPERA DE QUE EL CONTENEDOR LLEGUE A PLANTA                                                          |
| ABRIL | MEXICO    | CARTAGENA    | ALTAMIRA      | MEXICHEM SOLUCIONES INTEGRALES SA  | 1840   | 12186.208 | X              | X        | X                    | JAS - SEALAND        | X                 | X            | 226749435      | 22/04/2023       | 24/04/2023      | 27/04/2023     | 30/04/2023     | EN ESPERA DE QUE EL CONTENEDOR LLEGUE A PLANTA                                                          |
| ABRIL | USA       | CARTAGENA    | MASSACHUSETTS | DAVID GOODING PROFORMA             | 1820   | 5601.406  | X              |          |                      |                      |                   |              |                |                  |                 |                |                | A ESPERA DE RECIBIR RESPUESTA POR PARTE DE SEBASTIAN CARGUE DE CONTENEDOR PARA EL DIA LUNES 24 DE ABRIL |
| ABRIL | ECUADOR   | BOGOTA       | DURAN         | MEXICHEM ECUADOR SA                | LCL    | 546.5     | X              | X        | X                    | COORDIFRONTAS        | X                 | X            | X              | X                | X               | X              | X              | ESPERANDO BOOKING                                                                                       |
| ABRIL | HONDURAS  | BOGOTA       | SAN PEDRO     | MEXICHEM HONDURAS SA               | USE    | 35.6      | X              | X        | X                    | NOVOPORT / A/E CARGO | X                 | X            |                |                  |                 |                |                | EXPORTADO                                                                                               |
| ABRIL | VENEZUELA | BOGOTA       | VENEZUELA     | PAVCO VENEZUELA                    | 1 MULA |           | X              | X        | X                    | SANCHEZ POLO         |                   |              | COMPUERTO      | X                | X               | X              | X              | PRODUCTO TERMINADO                                                                                      |
| ABRIL | VENEZUELA | BOGOTA       | VENEZUELA     | PAVCO VENEZUELA                    | 1 MULA |           | X              | X        | X                    | SANCHEZ POLO         |                   |              | MASTERA PIRAMA | X                | X               | X              | X              | EXPORTADO                                                                                               |
| ABRIL | VENEZUELA | CARTAGENA    | VENEZUELA     | PAVCO VENEZUELA                    | 2 MULA |           | X              | X        | X                    | SANCHEZ POLO         |                   |              |                |                  |                 |                |                | EXPORTADO                                                                                               |
| MARZO | PANAMA    | CARTAGENA    | MANZANILLO    | MEXICHEM PANAMA                    | 1840   | 10756.861 | X              | X        | X                    | JAS - ONE            | X                 | X            | BOG000786500   | 20/4/2023        | 21/04/2023      | 24/04/2023     | 28/04/2023     | EN PLANTA SALIDA 23 DE ABRIL                                                                            |
| ABRIL | BOLIVIA   | BUENAVENTURA | ARICA         | DISMAT SRL                         | 1840   | 17959.654 | X              | X        | X                    | SEALAND              | X                 | X            | 226749123      | X                | X               | X              | X              | EXPORTADO                                                                                               |

Nota: Matriz de actualización de flujo de comercio.

## **6. Conclusión**

Realizar las prácticas empresariales como opción de grado fue una gran alternativa para la culminación de mi carrera universitaria. Es grato haber cumplido y desempeñado todos los objetivos propuestos al inicio de mis pasantías, disfrutando y viviendo el proceso, conociendo, tropezando y levantándome para cada día poder dar una mejor versión de mí.

Sin duda alguna recomendaría las prácticas empresariales por ser la opción más real y cercana del mundo laboral, en donde el estudiante puede poner en práctica todo lo durante su pregrado y potenciar sus conocimientos a medida que se va desarrollando como profesional.

## 7. Referencia

Dura-line, (s.f). Catálogo de productos, (ilustración). Manual tubería PE Dura-line.  
<https://pavcowavin.com.co/download/17>

Google Maps. (s.f.). [Mapa de la ubicación de la empresa Pavco Wavin], de  
<https://www.google.com/maps/search/pavco+wavin/@4.5950636,-74.1683123,17z>

Pavco (s.f). Nuestra Empresa. <https://pavcowavin.com.co/nuestra-empresa>

Pavco Wavin, (s,f). Sistema inteligente para el manejo de lluvias (ilustración), Manual técnico  
aquacell. <https://pavcowavin.com.co/download/23>

Pavco Wavin, (s,f). Sistema inteligente para el manejo de lluvias (fotografía), Manual Novaloc.  
<https://pavcowavin.com.co/download/309>

Pavco, (s.f). Línea geosintéticos de Pavco (fotografía). Geo sintéticos,  
<https://pavcowavingeosinteticos.com/geosinteticos/>