

Informe de práctica empresarial

Daneyly Karely Diaz Villamizar

**Informe final de práctica empresarial presentado para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales**

Director

Jaime Alexander Rangel Cáceres

Magíster en Administración

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Escuela de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

Bucaramanga

2024

Dedicatoria

Dedico este trabajo de grado, primero a mis padres quienes son mi pilar fundamental en todo lo que hago, por ser siempre mi apoyo incondicional, por creer y confiar en mi en todo momento, a mi pareja por su apoyo moral y emocional, a mis amigos por su ánimo, complicidad y apoyo a lo largo del proceso, a mis profesores por su guía, comprensión e inspiración a alcanzar todo lo que me he propuesto, a los jefes que tuve en prácticas por su apoyo, acogida y por brindarme la oportunidad de ser su primera practicante de negocios internacionales, finalmente a mí misma por nunca rendirme, por creer en mis capacidades y dedicarme a una excelente realización de las prácticas profesionales y a este proyecto. A todos ellos y a cada persona que de una u otra manera aportó personal o profesionalmente en este proceso, mis más sinceros agradecimientos.

Contenido

Introducción	12
1. Contexto de la práctica empresarial.....	14
1.1 Justificación	14
1.2 Objetivos.....	15
1.2.1 Objetivo general	15
1.2.2 Objetivos específicos.....	15
2. Perfil de la empresa.....	16
2.1 Razón social de la empresa.....	16
2.2 Objeto social de la empresa	17
2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa.....	20
2.4 Estructura organizacional	21
2.4.1 Misión de la empresa.....	21
2.4.2 Visión de la empresa.....	21
2.4.3 Organigrama de la empresa	21
2.5 Aspectos económicos.....	22
2.5.1 Entorno macroeconómico	23
2.5.2 Entorno microeconómico.....	24
2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	25
2.7 Aspectos del mercado que atiende la empresa.....	28
3. Cargo y funciones desempeñadas	29
3.1 Cargo desempeñado.....	29
3.2 Funciones asignadas	29

3.3 Procesos, procedimientos y herramientas	32
4. Marco conceptual y normativo	36
4.2 Marco normativo.....	37
5. Aportes	38
5.1 Identificación de la situación problemática	39
5.1.1 Contribución de conocimiento a la empresa.....	40
5.1.2 Impacto desde los resultados y/o logros	41
5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo	42
5.3 Plan de mejora	43
6. Conclusiones y recomendaciones	47
6.1 Conclusiones	47
6.2 Recomendaciones.....	48
Referencias.....	50

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Análisis PEST exportación hacia Venezuela de pollito/a Agroavicola Sanmarino S.A. 2023.....</i>	24
Tabla 2. <i>Aspectos del mercado que atiende Agroavicola Sanmarino S.A.</i>	29
Tabla 3. <i>Listado de funciones y horas asignadas.....</i>	29
Tabla 4. <i>Procesos, procedimientos y herramientas.....</i>	32

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama que desglosa las diferentes áreas y participantes de la empresa</i>	21
Figura 2. <i>Pollito Ross Ap 1 dia de nacido</i>	25
Figura 3. <i>Pollito Sasso de 1 dia de nacido</i>	26
Figura 4. <i>Pollita Babcock Brown 1 dia de nacida</i>	27
Figura 5. <i>Pollas ponedoras Babcock Brown de 16 semanas</i>	28
Figura 6. <i>Inspección de la carga.....</i>	30
Figura 7. <i>Proceso de incubación – nacimiento.....</i>	30
Figura 8. <i>Proceso de distribución.....</i>	31
Figura 9. <i>Inspección en documentación, precintos y geolocalizador</i>	31
Figura 10. <i>Finalización descargue de 6 contenedores, ampliación planta San Gil.</i>	32

Resumen

El presente informe detalla las experiencias adquiridas durante las prácticas profesionales en Agroavicola Sanmarino S.A., enfocándose en el análisis y la participación en el proceso de exportación de pollitos, pollitas de un día y huevos fértiles hacia Venezuela. Durante este periodo, se fortalecieron los conocimientos teóricos mediante su aplicación práctica en el sector agropecuario internacional. Se destaca la importancia de la calidad genética y el cumplimiento riguroso de los requisitos sanitarios y aduaneros en todas las etapas del proceso de exportación, desde la producción hasta la documentación y el transporte. Además, se subraya la oportunidad estratégica que representa el mercado venezolano para la empresa, dada la alta demanda de productos avícolas en ese país. El informe concluye resaltando la integralidad de la experiencia, detallando las actividades desarrolladas, las habilidades adquiridas y los resultados obtenidos durante la estadía en Agroavicola Sanmarino S.A.

Palabras clave: exportación, mercado venezolano, calidad genética, requisitos sanitarios, pollitos y huevos fértiles.

Abstract

The present report details the experiences gained during the professional internship at Agroavicola Sanmarino S.A., focusing on the analysis and involvement in the export process of day-old chicks, pullets, and fertile eggs to Venezuela. During this period, theoretical knowledge was strengthened through its practical application in the international agricultural sector. The importance of genetic quality and strict compliance with sanitary and customs requirements at all stages of the export process is highlighted, from production to documentation and transportation. Additionally, the strategic opportunity represented by the Venezuelan market for the company is emphasized, given the high demand for poultry products in that country. The report concludes by highlighting the comprehensiveness of the experience, detailing the activities undertaken, the skills acquired, and the results achieved during the internship at Agroavicola Sanmarino S.A.

Keywords: exportation, venezuelan market, genetic quality, sanitary requirements, chicks and fertile eggs.

Glosario

Exportación: la exportación es el proceso de comercializar bienes o servicios fabricados en un país a clientes situados en otro país. Este tipo de comercio internacional implica el traslado de productos a través de las fronteras para su uso o distribución en el país receptor (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2023).

Acuerdo Comercial: un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes con el objetivo de aumentar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellas. Su propósito principal es mejorar la economía de cada parte involucrada al expandir sus negocios (OMC, 2023).

Agencia De Aduanas: una agencia de aduanas es una entidad jurídica autorizada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para realizar actividades auxiliares de la función pública aduanera, de naturaleza mercantil y de servicio, con el fin de garantizar que los usuarios de comercio exterior cumplan con las normas legales vigentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN], 2023).

Término Incoterms: los Incoterms (International Commercial Terms) son un conjunto de reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que establecen las responsabilidades y obligaciones del comprador y el vendedor en una transacción comercial internacional (Cámara de Comercio Internacional CCI], 2020).

Proforma: una proforma es un documento que proporciona detalles preliminares sobre un acuerdo comercial o una transacción propuesta. Aunque no tiene la misma validez legal que una factura, se utiliza frecuentemente en el ámbito comercial para informar al cliente sobre los términos y condiciones de una posible venta (Cámara de Comercio de Bogotá (s. f.). Proforma.

Carta Porte Internacional por Carretera (CPIC): la Carta Porte Internacional por Carretera es un documento crucial en el transporte internacional de mercancías por carretera. Su principal función es respaldar el movimiento de mercancías a través de fronteras internacionales y establecer las condiciones y detalles clave de la transacción entre el expedidor, el transportista y el destinatario (Comisión Económica para Europa CEE], 2008).

Manifiesto de Carga Internacional (MCI): el Manifiesto de Carga Internacional es un documento de control aduanero que ampara las mercancías transportadas internacionalmente por carretera, desde el punto de carga en un vehículo habilitado hasta su descarga en el lugar de destino (OMC, 2023).

ICA: el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) es una entidad pública nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente. Adscrito al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el ICA es responsable de negociar acuerdos sanitarios y fitosanitarios bilaterales o multilaterales que permiten la comercialización de productos agropecuarios en el exterior, garantizando el crecimiento de las exportaciones (Instituto Colombiano Agropecuario [ICA], 2023).

Certificado Zoosanitario para Exportación (CZE): El Certificado Zoosanitario para Exportación es un documento oficial expedido por el ICA que autoriza la exportación de animales o productos de origen animal, cumpliendo con los requisitos sanitarios exigidos por el país importador. Este documento es válido por 90 días y ampara un solo embarque (ICA, 2023).

Certificado Sanitario De Origen (CSO): El Certificado Sanitario de Origen es un documento expedido por la autoridad sanitaria competente del país de origen, certificando que los alimentos, materias primas e insumos son aptos para el consumo humano o que pueden ser

utilizados en la fabricación de alimentos para consumo humano, cumpliendo con los requisitos establecidos (Organización Mundial de la Salud [OMS], 2023).

Certificado de Inspección Sanitaria (CIS): El Certificado de Inspección Sanitaria es un documento oficial expedido por un profesional del ICA en puertos, aeropuertos o pasos fronterizos, que certifica el cumplimiento de los requisitos sanitarios de las mercancías a exportar. Estas mercancías pueden estar acompañadas de un Certificado Zoosanitario de Exportación (CZE) según las exigencias del país de destino (ICA, 2023).

SISPAP: El SISPAP es una herramienta del ICA que proporciona información y permite participar directamente en el proceso de importación y exportación de material agrícola o pecuario desde y hacia Colombia (ICA, 2023).

INSAI: El Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (INSAI) de Venezuela es un organismo gubernamental encargado de establecer políticas y normativas relacionadas con la salud agrícola y animal en Venezuela (INSAI, 2023).

Agroavícola Sanmarino (SM): Es una empresa líder en genética avícola en Colombia, especializada en las razas Ross AP, Babcock y Sasso. La empresa se destaca por la alta calidad de sus aves (Agroavícola Sanmarino S.A. 2023).

Sagrilaft: El sistema sagrilaft es un mecanismo de autocontrol, prevención y gestión de riesgo integral contra el lavado de activos, la financiación del terrorismo y el financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva. Su propósito es que las empresas gestionen el riesgo de ser utilizadas para dar apariencia de legalidad a activos provenientes de actividades ilícitas. Unidad de Información y Análisis Financiero [UIAF], 2023).

Introducción

En el presente informe, se expondrá el análisis detallado de las prácticas profesionales realizadas en la empresa Agroavicola Sanmarino S.A., donde pude complementar los conocimientos y habilidades fundamentales para el ejercicio internacional, en este caso, con Venezuela, desde el sector agropecuario. Durante la estadía se presentó la oportunidad de conocer de cerca el proceso de producción y exportación de pollitos de un día y huevos fértiles, como el inicio de las exportaciones de pollitas de 1 día hacia Venezuela.

La apropiación de los conocimientos teóricos adquiridos en la formación académica se vio fortalecida a través de la aplicación práctica en un entorno real de trabajo. A lo largo de las prácticas, se adquirió la capacidad de comprender la importancia de la calidad genética, así como la correcta manipulación de pollitos, pollitas y huevos fértiles para exportación, llevando a cabo con rigurosidad lo exigido por autoridades sanitarias y aduaneras, el correcto y adecuado proceso de exportación, en producción, manipulación, documentación, transporte, divisas, y negociación internacional.

Además, cabe destacar el impacto esperado del tema de las exportaciones desde Colombia hacia Venezuela. En el contexto de la delicada situación económica del país vecino, existe una gran demanda de productos avícolas y una importante oportunidad de expandir la producción nacional hacia ese mercado. Es por ello que Agroavicola Sanmarino S.A. ha dado inicio al proceso de exportación de pollitas, con el objetivo de satisfacer la demanda venezolana y generar mayores ingresos a la empresa.

Para concluir, el presente informe ofrece una visión integral de la experiencia en las prácticas profesionales realizadas en Agroavicola Sanmarino S.A., destacando la apropiación de conocimientos a través del ejercicio práctico y el impacto esperado en las exportaciones de pollitos,

pollitas de 1 día y huevos fértiles hacia Venezuela. A lo largo del documento, se detallarán las actividades desarrolladas, así como las habilidades adquiridas y los resultados obtenidos hasta el momento, durante mi participación en dicha empresa.

1. Contexto de la práctica empresarial

El proyecto se encuentra enfocado en las prácticas de negocios internacionales, que como estudiante de la Universidad Santo Tomás, se realizaron en la empresa Agroavícola Sanmarino S.A., la cual se dedica a la producción avícola y exportación de pollitos, pollitas de un día y huevos fértiles, en este se reflejan el perfil de la empresa, la razón y objeto social de esta, así como la misión, visión, objetivos, aspectos económicos su portafolio de productos, sus procesos, aportes, entre otros.

1.1 Justificación

Agroavícola Sanmarino se encuentra en una etapa crucial de crecimiento internacional, en el respectivo caso, regional oriente, decidió expandirse hacia mercado internacional más cercano como es Venezuela para aprovechar nuevas oportunidades de negocio. Conscientes de la importancia de contar con profesionales capacitados en negocios internacionales, la empresa detectó la necesidad de incorporar a un practicante universitario en esta área que apoyase y respaldase las negociaciones, también en soportes, documentación, marketing internacional contribuyendo a la empresa, ésta consolidándose en el ámbito global y el practicante como profesional.

La elección de esta opción de grado, práctica empresarial se fundamenta en la oportunidad que ofrece para adentrarse en el mundo laboral, aprender nuevas habilidades y poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos. Al trabajar en un entorno real, la persona tiene la posibilidad de interactuar con diferentes individuos y clientes, lo que contribuye a su crecimiento personal. Además, representa un riesgo necesario para comprobar si está preparada realmente para enfrentar la presión laboral y fortalecer sus debilidades en el ámbito laboral.

La decisión de realizar estas prácticas en Agroavícola Sanmarino S.A. se basa en que esta empresa representa una oportunidad tanto en el sector agropecuario como en el sector empresarial. Además de su amplia experiencia, destaca por la implementación de nuevas tecnologías en sus procesos productivos y estratégicos. La expansión de su mercado hacia el vecino país Venezuela llamó la atención, pues se cree en el potencial regional y en el aporte al agro santandereano y a la economía nacional.

1.2 Objetivos

Los objetivos de la práctica consisten en respaldar y apoyar la expansión internacional de Agroavícola Sanmarino hacia el mercado venezolano, con el fin de contribuir a su consolidación en el ámbito global. Simultáneamente, se busca promover el crecimiento personal y profesional del estudiante al participar en el desarrollo, ejecución e implementación de estrategias que impulsen los negocios internacionales de la empresa.

1.2.1 Objetivo general

Contribuir al crecimiento internacional de Agroavícola Sanmarino mediante el apoyo y respaldo en las negociaciones, documentación y marketing internacional, permitiendo que la empresa se consolide a nivel global.

1.2.2 Objetivos específicos

Se pueden incluir como objetivos específicos:

Colaborar en la planificación y ejecución del proceso de exportación de pollitos, pollitas y huevo fértil hacia el mercado venezolano, asegurando el cumplimiento de los estándares de calidad y los requisitos internacionales.

Participar en la implementación de estrategias de marketing internacional mediante investigaciones de mercado, análisis de la competencia y diseño de estrategias de promoción y publicidad, contribuyendo además al fortalecimiento de la imagen de Agroavícola Sanmarino en el mercado internacional a través de la creación y gestión de contenido para redes sociales.

2. Perfil de la empresa

Agroavicola Sanmarino S.A es una organización consolidada como la empresa líder en Genética Avícola, pionera y representante de razas a nivel mundial en Colombia. Su compromiso está dirigido a identificar y satisfacer las necesidades de sus clientes para con esto, suministrar productos avícolas y piscícolas que generen un cumplimiento pleno en su rentabilidad y productividad. Apoyados con tecnología de punta y con un equipo humano competente promueven su crecimiento y priorizan un acompañamiento continuo que genere confianza y calidad en el servicio. Encaminados con responsabilidad se enfocan en realizar un excelente manejo de la bioseguridad y una mejora continua de todos sus procesos (Agroavicola Sanmarino SA, 2022).

2.1 Razón social de la empresa

Razón social: Agroavicola Sanmarino S.A.

Por escritura pública no. 1755 Del 15 de octubre de 2010 de la notaría decima de Bogotá, inscrito en esta cámara de comercio el 19 de abril de 2011, con el no. 419 Del libro IX se decretó

fusión entre sociedad absorbente: Agroavicola san marino S.A. Y sociedad absorbida: Industria avícola del fonce S.A. Avifonce S.A. E inversiones avícolas calidad LTDA.

Por Escritura Pública No. 0282 del 21 de febrero de 2011 de la Notaría Decima de Bogotá, inscrita inicialmente en la Cámara De Comercio De Bogotá, el 10 de marzo de 2011 bajo el No. 01459713 del Libro y posteriormente inscrita en esta Cámara de Comercio el 19 de abril de 2011, con el No. 420 del Libro IX, Bogotá A Palmira

Por escritura pública no. 5570 del 01 de octubre de 2014 de la notaría setenta y tres del circulo de Bogotá, inscrito en esta cámara de comercio el 20 de octubre de 2014, con el no. 1497 Del libro IX, se decretó escisión entre sociedad escidente: Impocom S.A.S, palmeras sillatava S.A.S, palmeras ocarra S.A.S., Ancaro S.A.S, licaro S.A.S, inversiones jaf S.A.S, inversiones reales esta S.A.S y sociedad beneficiaria: Agroavicola san marino S.A (Agroavicola Sanmarino, 2016; Notaría Décima de Bogotá, 2010; Notaría Décima de Bogotá, 2011; Notaría Setenta y Tres del Círculo de Bogotá, 2014).

2.2 Objeto social de la empresa

Agroavicola Sanmarino S.A. tiene como objeto social las siguientes actividades:

La explotación de aves, cerdos, ganado mayor y especies menores, con su sacrificio y comercialización, incubar y prestar servicio de incubación de nuevos fértiles.

Fabricación, venta y exportación de alimentos para animales.

La importación y exportación de carne de animales despojos comestibles, huevos para incubar, pollitos y pollitas de un día de nacidos y huevos de ave con cascara.

La fabricación, importación, exportación y distribución en general de materias primas, semillas, semen, fertilizantes, fungicidas, medicamentos, elementos prefabricados que tengan relación con las actividades agropecuarias y forestales.

La importación, exportación y venta de animales seleccionados.

La importación y exportación de maderas, como también transformarlas y desarrollar trabajos de reforestación.

Producción y comercialización de productos agrícolas, pecuarias y forestales.

Producción, transformación, procesamiento, conservación, distribución, importación, exportación y comercialización de carnes frías y derivados cárnicos.

Podrá realizar actividades de agencia y la representación de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que desarrollen las actividades iguales o similares a las señaladas en los literales que guarden relación con ellas.

La sociedad puede llevar a cabo, en general, todas las operaciones, actos, negocios, contratos, civiles, comerciales y de cualquier naturaleza, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el objeto de la sociedad, entre las cuales se indican las siguientes a título enunciativo:

Adquirir intereses o acciones en otras sociedades, conformar consorcios, uniones temporales o sociedades, celebrar contratos de colaboración, para el desarrollo de proyectos, y suscribir y comprar intereses de cualquier forma de sociedades, empresas o negocios, así como enajenarlos.

Participar en licitaciones nacionales o internacionales, oficiales o privadas, o en procesos contractuales de cualquier naturaleza, directamente o en asocio con terceros bajo cualquier esquema permitido.

Dar capacitación y cursos en las áreas profesionales y técnicas de la industria avícola y ganadera.

Adquirir, alquilar, enajenar, subcontratar, sobre bienes muebles indispensables para el ejercicio de los derechos y en cumplimiento de las obligaciones que surjan de la existencia y desarrollo de la empresa.

Celebrar todas las operaciones que requiere el desarrollo de los negocios sociales, con establecimientos de crédito, bancos o compañías de seguros.

Compra, venta, arrendamiento, comodato, uso, leasing, de bienes muebles e inmuebles, tangibles e intangibles, así como maquinaria, equipos y repuestos, y celebrar su adquisición y explotación a través de leasing, arriendo, administración y similares, así como adelantar las construcciones, ensambles y montajes y enajenar a cualquier título aquellos que por cualquier causa deje de necesitar o no le convenga.

Dar o recibir dinero en mutuo con o sin intereses, con o sin garantías reales, y celebrar toda clase de contratos y operaciones bancarias y financieras.

Distribuir los bienes de su propiedad y/o otorgar licencias para el uso y/o explotación de los bienes tangibles o intangibles que posea, así como tener licencias, permisos o franquicias, para el uso o explotación a cualquier título de cualquier clase de bienes.

Recibir en garantía de obligaciones bienes o inmuebles y tomar en arrendamiento con o sin opción de compra bienes de cualquier naturaleza.

Participar como socio o accionista o de cualquier otra manera en sociedades o negocios que faciliten o contribuyan al desarrollo de sus operaciones o que tengan objeto similar o complementario al de la compañía.

Celebrar contratos de suministro, compra y adquisición de materias primas, insumos y repuestos que sean necesarios para su actividad, y otorgar las garantías que sean requeridas para ello (Cámara de Comercio de Palmira, 2023).

2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa

Agroavicola Sanmarino S.A. cuenta con 4 regionales en todo Colombia, las cuales son:

Principal (Regional occidente):

Dirección: Cra 32 # 30-13 Palmira, Valle del cauca

(2)4852711 – (1)623645

Regional oriente:

Dirección: Km 6 Autop Girón-Bucaramanga

(60+7)6970009

Jefe inmediato: Cheila Cáceres Acevedo – Secretaría regional oriente

mercadeooriente@sanmarino.com.co

Regional centro:

Dirección: Km 4 Autop Medellín vía Siberia- costado sur

Cota, Cundinamarca

(60+1) 3907809

Regional costa:

Dirección: Km 2,5 vía Sabanalarga, Atlántico

(60+5) 3091621 (Agroavicola Sanmarino SA., 2022).

2.4 Estructura organizacional

A continuación, se presentarán la misión y visión de Agroavícola Sanmarino S.A. La misión ha sido modificada, debido a cambios en la venta por línea de producto, y junto con la visión, se actualizaron en el 2022. Estos dos elementos son fundamentales ya que representan y guían el desarrollo de la empresa, reflejan su razón de ser y sus objetivos a futuro.

2.4.1 Misión de la empresa

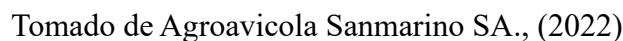
En Agroavícola Sanmarino S.A. somos un equipo con un gran talento humano orgullosos de producir y comercializar Genética Avícola con el más alto rendimiento zootécnico; enfocados en el desarrollo sostenible e innovación con última tecnología; logrando satisfacer las expectativas de nuestros clientes, colaboradores e inversionistas; permitiéndonos seguir incubando futuro en este gran país (Agroavícola Sanmarino SA., 2022).

2.4.2 Visión de la empresa

Consolidarnos para el año 2025 como el proveedor preferido de genética por avicultor es de países suramericanos donde tengamos presencia; posicionándonos dentro de las diez compañías de producción de genética más grandes en Suramérica (Agroavícola Sanmarino SA., 2022)

2.4.3 Organigrama de la empresa

Figura 1. *Organigrama que desglosa las diferentes áreas y participantes de la empresa*



Los aspectos económicos de Agroavícola Sanmarino S.A. en la exportación de pollitos de un día de nacidos se ven influenciados por factores macroeconómicos y microeconómicos. A nivel macroeconómico, las disputas comerciales entre Colombia y Venezuela, la inestabilidad social y política, las legislaciones de exportación de cada país, así como los precios competitivos y las tecnologías emergentes. En el entorno microeconómico, la empresa se beneficia del apoyo de intermediarios especializados, y gestiona la entrega directa del producto bajo términos Incoterm FCA Cúcuta, lo que garantiza la calidad y el cumplimiento de los requisitos legales. Además, la diversidad de clientes en Venezuela y la gestión propia de los trámites legales tanto en Colombia como en Venezuela, permiten a Agroavícola Sanmarino S.A. mantener un control riguroso sobre la cadena de distribución y minimizar riesgos comerciales.

2.5.1 Entorno macroeconómico

El entorno macroeconómico de la exportación de pollitos de un día de nacidos está influenciado por diversos factores. En términos políticos, las disputas comerciales entre Colombia y Venezuela pueden afectar directamente las exportaciones, ya que dichas disputas pueden derivar en restricciones comerciales. Asimismo, la inestabilidad política en Venezuela también puede generar incertidumbre en la continuidad y seguridad de las exportaciones.

En cuanto a los factores económicos, es importante considerar la legislación de exportaciones vigente tanto en Colombia como en Venezuela, así como el tratado de libre comercio entre ambos países, que puede facilitar o dificultar la exportación de pollitos de un día. Además, los precios competitivos desempeñan un papel fundamental, siendo necesario mantener precios competitivos frente a otras opciones de importación o producción local.

En cuanto a los factores socioculturales, es fundamental comprender el estilo de vida de los compradores venezolanos y su cultura de producción avícola. Estos aspectos pueden influir en la demanda y preferencias de los consumidores, así como en la aceptación y adaptación de nuevas tecnologías y prácticas de producción.

En el ámbito tecnológico, la utilización de big data para identificar tendencias y demandas del mercado puede proporcionar información valiosa que permita ajustar proactivamente la producción y comercialización de pollitos de un día. Asimismo, la implementación de nuevos sistemas tecnológicos para mejorar la productividad y eficiencia en la producción avícola puede ser una ventaja competitiva.

Además, factores como la inestabilidad económica y la baja de precios de insumos pueden tener un impacto directo en los costos de producción y, por ende, en la rentabilidad de la exportación de pollitos de un día de nacidos. Igualmente, es importante considerar la

desinformación y las fake news en las redes sociales, ya que esto puede afectar la percepción e reputación de los productos exportados.

En resumen, el entorno macroeconómico de la exportación de pollitos de un día de nacidos está influenciado por una serie de factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos, que deben ser considerados estratégicamente para asegurar el éxito y rentabilidad de dicha exportación. Los cuales están reflejados en el Análisis pest:

Tabla 1. *Análisis PEST exportación hacia Venezuela de pollito/a Agroavicola Sanmarino S.A. 2023*

Análisis PEST	
Factores políticos	Factores económicos
Disputas comerciales entre Colombia y Venezuela	Tipo de cambio
Inestabilidad política	Precios competitivos
Proteccionismo	Aumento en comercialización de pollito
Legislación ambiental	Baja de precio en Insumos
Tratado de libre comercio	Tendencias de la economía local, regional y nacional.
Legislación futura	
Factores socioculturales	Factores tecnológicos
Estilo de vida de los compradores	Mal información por redes sociales
Cultura de consumo del pollo	Sistemas nuevos para mejorar la productividad
Cultura producción avícola	Big data para tendencias del mercado
Inestabilidad social	

2.5.2 Entorno microeconómico

El entorno microeconómico de la exportación de pollito de un día de nacido de Agroavicola San Marino se puede categorizar en diferentes aspectos. En cuanto a los intermediarios, se tiene la agencia de aduanas Serimex, encargada de gestionar los trámites aduaneros relacionados con la exportación. Esto implica que Agroavicola San Marino puede contar con un apoyo especializado para asegurar que los productos cumplan con los requisitos legales y aduaneros tanto en el país de origen como en el de destino. Asimismo, Agroavicola San Marino realiza la entrega del pollito de

un día en término Incoterm FCA Cúcuta utilizando sus propios vehículos. Esta estrategia le permite tener un mayor control sobre la cadena de distribución y garantizar que los productos lleguen en óptimas condiciones a sus clientes.

En cuanto a los clientes, Agroavicola San Marino trabaja con distribuidores de pollitos y incubadoras en dos estados de Venezuela. Esta diversidad de clientes ofrece una mayor oportunidad de llegar a diferentes segmentos del mercado, lo que puede generar un mayor volumen de ventas y una mayor diversificación de los riesgos comerciales.

Por último, Agroavicola San Marino se encarga de realizar los trámites legales relacionados con la exportación ante el ICA y la DIAN en Colombia, así como el importador ante el INSAI y el SENIAT en Venezuela. Esta responsabilidad legal puede requerir una inversión significativa en recursos y tiempo, pero también permite a Agroavicola San Marino tener un mayor control sobre la calidad, el cumplimiento de los productos exportados, la entrega directa del producto, la diversidad de clientes y la gestión de los trámites legales por parte de la empresa exportadora.

2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

Figura 2. *Pollito Ross Ap 1 día de nacido*



Tomado de Agroavícola Sanmarino (2023)

Producto balanceado, con óptimo rendimiento en pollo vivo y procesamiento, excelente conversión alimenticia y ganancia diaria de peso. Producto sexable, con bajo dimorfismo sexual y bajo costo de producción, junto con robusticidad y superior uniformidad, incluso en ambientes desafiantes (Agroavícola Sanmarino S.A., 2023).

Figura 3. *Pollito Sasso de 1 día de nacido*



Tomado de Agroavícola Sanmarino, (2023)

Producto Pollitos de un día de edad perfectos para producir un pollo de engorde de crecimiento lento, rustico, fácil de manejar y de varios colores que pueda crecer en distintos sistemas de cría, tanto en producciones intensivas a criaderos al aire libre o explotaciones familiares en traspatio. Debido a su índice de crecimiento más lento, la carne de SASSO es más firme y tiene ese delicioso sabor a pollo, jugoso y sabroso como la carne del pollo criollo tradicional (Agroavícola Sanmarino S.A., 2023).

Figura 4. *Pollita Babcock Brown 1 día de nacida*



Tomado de Agroavícola Sanmarino, (2023)

Pollitas de un día de edad de excelente calidad, aptas para la cría y levante de futuras ponedoras de huevo marrón. Una raza equilibrada, capaz de rendir bien en diferentes climas y sistemas de manejo.

Aves de excelente conversión alimenticia.

Pollitas con consumo acumulado a semana 16 de 5481 gr

Peso a semana 16 de 1360 a 1410 gr

Muy buena adaptabilidad a nuestros climas

Gran capacidad de ingestión de alimentos y desarrollo de tracto digestivo.

Pollitas que logran sus consumos y sus pesos de una manera más fácil (Agroavícola Sanmarino S.A.,2023).

Figura 5. *Pollas ponedoras Babcock Brown de 16 semanas*



Tomado de Agroavícola Sanmarino, (2023)

Pollas de 16 semanas que garantizan el perfecto desempeño de la línea de huevo de mesa con un levante adecuado y acorde al perfil de crecimiento señalado por la casa genética. Aves con óptimas condiciones sanitarias, así como de uniformidad y peso. Genera altas cifras de huevos grandes de primera calidad por gallina alojada mostrando persistencia de puesta y calidad de cáscara (Agroavícola Sanmarino S.A., 2023).

2.7 Aspectos del mercado que atiende la empresa

Agroavícola Sanmarino S.A. opera en un mercado dinámico y en constante evolución, lo que requiere un análisis detallado de los factores mercadológicos para evaluar su capacidad de adaptarse a los cambios actuales y futuros. Este análisis considera lo siguiente:

Tabla 2. Aspectos del mercado que atiende Agroavícola Sanmarino S.A.

Aspecto/factor	Descripción	Impacto
Demográficos	Demanda y segmentación del mercado; crecimiento poblacional	Aumento de la demanda, adaptación de la oferta
Económicos	Poder adquisitivo, competencia	Ajuste de precios, optimización de costos, mantenimiento de ventaja competitiva
Socioculturales	Preferencias del consumidor, conciencia y educación	Aceptación del producto, aumento de la demanda, mejora de la percepción
Tecnológicos	Innovación y adopción de tecnologías avanzadas, inversión en I+D	Mejora de la eficiencia y calidad, identificación de tendencias del mercado
Políticos y legales	Regulaciones comerciales, estabilidad política	Adaptación a cambios regulatorios, fortalecimiento de relaciones con autoridades

3. Cargo y funciones desempeñadas

El cargo desempeñado en este proceso fue, Practicante universitaria de negocios internacionales con enfoque en exportaciones hacia Venezuela.

3.1 Cargo desempeñado

Practicante universitaria negocios internacionales, con enfoque en exportaciones hacia Venezuela, apoyo en documentación y procesos de marketing y exportaciones de Agroavícola Sanmarino regional oriente.

3.2 Funciones asignadas

Las funciones se designan según la programación de exportaciones y la programación de marketing y publicidad necesaria.

Apoyo en negociación importadores Venezuela.

Tabla 3. Listado de funciones y horas asignadas

Nombre de la Función	Horas por semana
Elaboración facturas proforma	4
Revisión permisos INSAI	2
Solicitudes a la aduana CZE	4
Solicitud al ICA CSO	4
Relación y envío de precintos	2
Documentación exportaciones SM	8
Coordinación con clientes e involucrados en el proceso exportador	4
Revisión procesos aduaneros	5
Reporte a contabilidad de las exportaciones	2
Ingreso a carpetas y registros internos exportaciones finales	4
Inventario POP	4
Apoyo en marketing	2
Total	45

Figura 6. *Inspección de la carga*



Figura 7. *Proceso de incubación – nacimiento*



Figura 8. *Proceso de distribución*



Figura 9. *Inspección en documentación, precintos y geolocalizador*



Figura 10. Finalización descargue de 6 contenedores, ampliación planta San Gil.



3.3 Procesos, procedimientos y herramientas

Procesos, procedimientos y herramientas utilizados en el proceso de exportación hacia Venezuela (FCA) explicado en términos generales para la realización del presente informe.

Tabla 4. *Procesos, procedimientos y herramientas*

Proceso	Procedimiento	Herramientas
Comunicación y negociación inicial	Se comunica, negocia y solicita la documentación entre SM y el cliente.	Correo electrónico, llamadas, videollamadas/reuniones virtuales

Proceso	Procedimiento	Herramientas
Revisión de documentación	Se revisa, verifica y aprueba o corrige la documentación del importador.	Manual de procedimientos
Estudio Sagrilaft	Se realiza el estudio Sagrilaft, y se aprueba o niega.	Plataforma de estudio Sagrilaft
Creación del cliente	Se crea el cliente	Base de datos Agroavicola Sanmarino S.A.
Programación de exportaciones	Se programa las exportaciones mensuales.	Excel, libro manual SM.
Solicitud de proformas	Se solicita las proformas SM por parte del importador según la programación.	Correo electrónico
Creación de proformas iniciales	Se crea las proformas iniciales y se ingresa en el listado de proformas enviadas.	Excel, documentos drive SM.
Envío de proformas y certificados	Se envía las proformas iniciales de SM, junto con los certificados ICA de la granja o incubadora, según corresponda. El importador realiza la solicitud al INSAI, y el INSAI aprueba o desaprueba.	Correo electrónico
Recepción y registro de INSAI	Se recibe el INSAI aprobado, se revisa, se registra y se guarda según corresponda a cada exportación.	Documentos drive SM.
Confirmación de detalles previos	Una semana antes de la exportación final, se confirman los detalles previos al proceso exportador.	Listas de verificación
Aprobación de precios y cantidades	Se confirma por el gerente regional y el gerente de zona el precio unitario, la cantidad, las unidades por caja, y las granjas o incubadora, según lo negociado con el importador/cliente y la disponibilidad del producto.	Reuniones de coordinación y dirección
Creación de proforma final	Se crea la proforma final con los aspectos correspondientes a la negociación.	Excel, documentos drive SM.
Solicitud y pago del CZE	Se solicita y paga el CZE en el SISPAP del ICA.	Plataforma SISPAP del ICA, Banco correspondiente.

Proceso	Procedimiento	Herramientas
Compra del CSO	Se compra el CSO en el ICA Bucaramanga	Plataforma del ICA, instalaciones del ICA, Banco correspondiente.
Obtención de certificados veterinarios	Se obtienen los certificados veterinarios de SM de la granja y/o incubadora según cada exportación.	Correo electrónico
Envío de solicitud de aprobación CZE	Se envía un email para la aprobación del CZE al ICA, incluyendo la información general de la exportación, la documentación previa del ICA, la documentación del INSAI, la documentación de SM y se solicita los precintos asignados.	Correo electrónico, Plataforma SISPAP del ICA.
Asignación de transporte	Se asigna el vehículo y el conductor para cada exportación con el departamento de transportes de SM.	Correo electrónico, base de datos del departamento de transporte.
Certificación sanitaria del vehículo	Se realizan las certificaciones sanitarias del vehículo asignado con sus correspondientes parámetros y la ARL del conductor asignado.	Inspección y certificación sanitaria, sistema de la ARL con soporte del departamento de recursos humanos.
Aprobación del CZE en SISPAP	Se aprueba el CZE en el SISPAP del ICA (si no es aprobado, se comunica con SM-ICA; el ICA indica la problemática y propone la solución o cambio de esta).	Plataforma SISPAP, correo electrónico si es necesario.
Coordinación previa a la exportación	Durante la semana de la exportación, se coordina con las granjas/plantas y el departamento de transporte de SM respecto al despacho y la documentación que lleva la exportación.	Reuniones de coordinación con granjas e incubadoras.
Solicitud de soporte de pago	El gerente de zona solicita y recibe el soporte de pago por parte del cliente/importador.	Llamada, soporte por correo electrónico.
Aprobación de pago	El departamento de cartera aprueba el pago realizado por el importador.	Sistema y software contable de SM.
Seguimiento del pago en el banco	Se realiza el seguimiento del pago en el banco (ingreso y negociación TRM SM-BANCO).	Banco correspondiente

Proceso	Procedimiento	Herramientas
Facturación final	Se realiza la facturación final de SM para la exportación próxima a entrega.	Sistema de facturación, correo electrónico
Envío de documentación de exportación	Durante los días de la exportación, se envía la documentación de la exportación al cliente y a la agencia de aduanas de SM (factura SM, número CZE aprobado, certificado de fumigación, certificado de vacunas, ARL del conductor).	Correo electrónico
Cargue de mercancía en granja/incubadora	El vehículo se dirige con la respectiva documentación y su protocolo sanitario a la granja/incubadora y se realiza el cargue de huevo fértil, pollitos de un día o pollitas.	Lista de verificación de carga, correo electrónico.
Precintado del vehículo	El funcionario del ICA realiza el precintado respectivo al vehículo.	Protocolo de inspección funcionario ICA, equipos de precintado.
Inicio del recorrido hacia la frontera	El vehículo inicia el recorrido hacia la frontera según corresponda la exportación.	GPS, llamadas.
Coordinación en ruta	Se coordina con el departamento de transporte y la agencia de aduanas durante la ruta establecida de la exportación.	Comunicación en tiempo real, llamadas.
Llegada a la almacenadora	El vehículo llega a la almacenadora en la frontera establecida.	Registros y controles almacenadora.
Inspección y transbordo en frontera	El funcionario del ICA de cada paso fronterizo "rompe los precintos e inspecciona la carga"; igualmente, hacen presencia el agente de aduanas, el funcionario de la DIAN, el funcionario de la policía y el funcionario del INSAI.	Protocolo de inspección fronteriza, agentes DIAN e ICA, agentes aduaneros de ambas partes, autoridades colombianas.
Transbordo a vehículo venezolano	Según la inspección, se realiza el transbordo a un vehículo venezolano.	Protocolo de inspección fronteriza, agente INSAI, agentes aduaneros de ambas partes, autoridades venezolanas.
Exportación a Venezuela	Los pollitos, pollitas y huevos fértiles son exportados e ingresan a territorio venezolano.	Correo electrónico, llamadas, seguimiento de finalización de exportación junto a las aduanas.

4. Marco conceptual y normativo

El objeto de estudio de las prácticas profesionales en Agroavícola San Marino es la exportación de pollitos y pollitas de un día, así como huevos fértiles hacia Venezuela. El problema a resolver podría ser mejorar la eficiencia en la producción y logística de exportación para satisfacer la demanda venezolana de forma oportuna y rentable (Federación Nacional De Avicultores De Colombia Fondo Nacional Avícola [FENAVI], 2023).

Durante mis prácticas en Agroavícola San Marino, he tenido la oportunidad de adquirir conocimientos valiosos y poner en práctica mis habilidades en el campo empresarial y agropecuario. He aprendido sobre las distintas etapas de producción de pollitos y pollitas, desde la incubación hasta la cría en condiciones controladas y la adecuada exportación de estas.

Además, he tenido la oportunidad de conocer las estrategias económicas utilizadas en el sector avícola, como la maximización de la eficiencia en la producción, la gestión de costos y la identificación de oportunidades de mercado. Asimismo, el sector avícola, el país ha exportado en los primeros seis meses del año casi 1'500.000 unidades de pollos de un día para engorde y postura y 781.500 huevos fértiles, desde los pasos fronterizos de Norte de Santander y Paraguachón (en La Guajira) hacia la República Bolivariana de Venezuela, he aprendido sobre la calidad sanitaria, los requisitos sanitarios y regulatorios para la exportación de animales y productos avícolas a Venezuela.

A través de mis prácticas, he podido observar el impacto positivo que tiene la exportación de pollitos y pollitas de un día, así como huevos fértiles, en la economía del país. El sector avícola es un pilar fundamental para el desarrollo económico del departamento y del país, generando empleo e ingresos tanto a nivel local como internacional (FENAVI, 2023).

4.2 Marco normativo

Hace referencia a toda la normativa institucional, nacional e inclusive internacional que se considera tuvo en cuenta tanto para el desarrollo de las funciones desempeñadas como para la elaboración del presente documento.

Normativas Internacionales

Normas Generales de origen de los Acuerdo Regionales-ALADI-CAN-CARICOM

Normas Nacionales

Decreto 2685 de (1999): Artículos 1 Inciso 38, y del 260 al 352- Exportación de Bienes-
Trámites Aduaneros

Resolución 361 de (1984): Artículos 33 A 38 Ministerio De Agricultura - Exportación De
Animales

Resolución 4240 de (2000) de la Dian, Artículos 225 Al 312 Exportación de Bienes

Resolución 7002 De (2001). Por la cual se Modifica Parcialmente la Resolución 4240 del
2 de junio de 2000.Articulos 62 A 80.

Resolución 3336 De (2004)- Por La Cual Se Adoptan Medidas De Índole Sanitario Para
Importaciones y Exportaciones de Animales y Sus Productos, Se Establecen Algunas Excepciones
y se Derogan las Resoluciones 1160 del 24 de Mayo del 2002 y 3382 del 24 de Noviembre del
2003

Resolución Número 2478 de (2023), Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 103751 de (2021) - Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 3650 de (2014) - Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 1285 de (2009) – secretaria general De La Comunidad Andina

Pollito de 1 Dia 0105.11.00.00

Resolución 115708 de (2021)- Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 1558 de (2010)-Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 22990 de (2022)- Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución Conjunta 20223040006915 - Instituto Colombiano Agropecuario – Ministerio De Transporte

Resolución 22991 de (2022) - Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 17754 de (2019) - Instituto Colombiano Agropecuario

Resolución 17753 de (2019) - Instituto Colombiano Agropecuario

Circular Número 28 de (2020), Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo

Huevo Fertl 0407.11.00.00

Resolución 1558 de (2010) - Instituto Colombiano Agropecuario.

5. Aportes

Una propuesta de valor agregado a la empresa Agroavicola Sanmarino S.A. puede ser:

Establecimiento de contratos internacionales con cada cliente: Proponemos la firma de contratos internacionales con cada cliente en Venezuela, en los cuales se establezcan cláusulas claras sobre precios, cantidades, plazos de entrega y condiciones de pago. Esto brindará seguridad a ambas partes y permitirá establecer una relación comercial a largo plazo.

Estudio de mercado para ampliar la presencia en Venezuela: Realizaremos un estudio de mercado detallado para identificar nuevas oportunidades de negocio en el mercado venezolano. Analizaremos la demanda, la competencia, los canales de distribución y las preferencias de los consumidores, con el objetivo de expandir la presencia de la empresa y aumentar las exportaciones de pollitos de un día, pollitas de un día y huevos fertilizados.

Garantía de calidad y cumplimiento de estándares internacionales: Nos comprometemos a garantizar la calidad de los productos exportados, cumpliendo con los estándares internacionales de sanidad, inocuidad y bienestar animal. Implementaremos controles de calidad estrictos en todas las etapas de producción y transporte, para asegurar la satisfacción de nuestros clientes en Venezuela.

Atención personalizada y seguimiento postventa: Ofreceremos un servicio de atención al cliente personalizado, brindando asesoramiento técnico y seguimiento postventa a nuestros clientes en Venezuela. Estaremos disponibles para resolver cualquier consulta o problema que puedan surgir, y nos comprometemos a mantener una comunicación constante para asegurar su satisfacción y fidelización.

Con estas propuestas de valor agregado, estamos seguros de que la empresa Agroavícola Sanmarino podrá fortalecer su presencia en el mercado venezolano y consolidar su posición como un proveedor confiable y competitivo de pollitos de un día, pollitas de un día y huevos fertilizados.

5.1 Identificación de la situación problemática

Durante el cargo como practicante en negocios internacionales, se pudieron observar diversos problemas relacionados con los tiempos de exportación y documentación en el proceso de exportación, así como en el envío y facturación interna a tiempo. También se encontró cierta incertidumbre en relación con temas de negociación internacional y con la aduana, ya que la empresa Agroavícola Sanmarino Regional Oriente no contaba con experiencia previa en el proceso de exportación, fuera de su gerente regional. Al integrarse mejor en los procesos exportadores y trabajar en conjunto con la jefe directa que es la encargada de exportaciones, el gerente regional, el gerente de zona, el agente aduanero, los clientes y el practicante lograron optimizar estos

procesos mediante la anticipación de la documentación y la facturación puntual, logrando mantener el orden en este proceso. Poco a poco se aplicaron los conocimientos teóricos para entender y llevar a cabo las disposiciones correspondientes por parte de la empresa de manera adecuada.

5.1.1 Contribución de conocimiento a la empresa

Durante su desempeño como practicante de negocios internacionales en Agroavícola Sanmarino, tuvo el desafío de ser el primer practicante del área y así optimizar el proceso exportador y contribuir en la documentación y logística del proceso de exportación de pollito, pollita de un día de nacidos y huevos fértiles hacia Venezuela.

Una de las principales tareas que realizó junto al gerente regional y gerente de zona fue la programación de las exportaciones según el inventario disponible, asegurándose de que se cumplieran los plazos establecidos y que se tuvieran en cuenta las necesidades de los clientes en Venezuela, sin afectar nuestra producción nacional. También colaboré en la preparación y revisión de la documentación requerida por el ICA, garantizando que cumpliera con todos los requisitos exigidos para la exportación de productos agroavícolas y ante el INSAI en Venezuela.

Además, pude aportar mi experiencia en la realización de trámites aduaneros y en coordinación de la logística de cada exportación realizada con cada granja o planta de incubación correspondiente, para la correcta distribución, empaque siempre priorizando la línea de vida, igualmente como fue el departamento de transporte, asegurando que los productos llegaran a su destino de manera segura, y en el tiempo esperado. Y con la comunicación constante con el Cliente/importador en todo el trayecto para brindar una adecuada respuesta como empresa, Gracias

a mi apoyo, Agroavicola Sanmarino pudo fortalecer sus relaciones comerciales con Venezuela y hacer más eficiente su presencia en el mercado y la relación empresa-cliente.

5.1.2 Impacto desde los resultados y/o logros

La creación de un método de evaluación para evidenciar los resultados de la implementación de la propuesta en Agroavicola Sanmarino S.A ha sido significativo, una ventaja competitiva y se evidencio en la propuestas realizadas, una de ellas establecer contratos internacionales, se presentaron ventajas a la dirección general regional y quedó en manos de gerencia nacional junto al departamento legal nacional el implementar o no estos contratos, ya que la empresa no lo hace con clientes nacionales; Gracias al estudio de mercado en Venezuela lo hace directamente el gerente de zona, se ha logrado identificar nuevas oportunidades de negocio y ampliar la red de clientes potenciales, este se implementó en conferencias y charlas con convocatoria por redes sociales en el estado Táchira (Venezuela); igualmente la garantía de calidad y cumplimiento de estándares internacionales se reflejó en la ampliación y continuidad de certificados del ICA a granjas y plantas de incubación y la excelente calidad en los pollitos, pollitas y el porcentaje de nacimiento en los huevos fértiles; finalmente en la atención y seguimiento post venta, se observó el índice de satisfacción según las ventas, compras y numero de reclamos resueltos satisfactoriamente. Igualmente, los logros obtenidos tras la incorporación del practicante de negocios internacionales se pueden observar y analizar en base a su desempeño, compromiso y aporte en la generación de nuevas ideas y soluciones a la empresa Agroavicola Sanmarino S.A.

5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo

Finalmente, durante las prácticas de negocios internacionales realizadas en Agroavicola Sanmarino s.a. empresa avícola y ahora exportadora hacia Venezuela de pollito, pollita de un día y huevos fértiles, aprendió una serie de conocimientos, habilidades y destrezas que serán fundamentales para una futura integración en el mercado laboral como negociadora internacional. En primer lugar, por medio del gerente regional que explico y enseñó al practicante de negocios internacionales la importancia de la planificación estratégica en el proceso de exportación y la necesidad de establecer relaciones sólidas con los clientes en el mercado objetivo para Agroavicola Sanmarino s.a. Asimismo, le transmitió la importancia de la parte humana al trabajar bajo estrés, especialmente en temas de logística de entrega hacia el otro país y en la resolución de cualquier inconveniente con bancos internacionales, logística y clientes. Fue una lección valiosa e integral que le permitirá al practicante enfrentar con éxito los desafíos del mundo de los negocios internacionales.

Por otro lado, la jefa directa "empírica" en exportaciones estuvo presente brindándole retroalimentación constante del proceso de 2 meses de exportación, corrigiendo errores y destacando aciertos, lo que permitió al practicante adquirir una visión integral de todo el proceso exportador. La experiencia vivida le permitió entender la complejidad y la importancia de todos los aspectos involucrados en el proceso exportador, así como la necesidad de contar con habilidades blandas como la comunicación efectiva para cerrar acuerdos comerciales exitosos, la negociación, la gestión de la logística, el seguimiento del proceso de exportación y el trabajo en equipo para lograr el éxito en este tipo de operaciones.

El gerente de zona, el agente aduanero, los funcionarios del ICA y la transportadora le han transmitido al protagonista conocimientos indirectos sobre el mercado venezolano y las tendencias

actuales en el sector avícola. Gracias a ellos, ha adquirido habilidades para identificar oportunidades de negocio y tomar decisiones estratégicas para la expansión de la empresa en la región. Además, le han enseñado sobre los trámites aduaneros y normativas específicas para la exportación de productos avícolas a Venezuela. Todo este conocimiento le ha permitido tener una visión más amplia y precisa del mercado, preparándolo para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que se presenten en el sector avícola. Además, asistió a un seminario sobre formas de pago y divisas ofrecido por las cámaras de comercio de Colombia y Venezuela, lo que ha complementado el proyecto futuro como negociadora internacional del practicante.

Durante su tiempo en Agroavícola Sanmarino, adquirió una serie de competencias clave que la han preparado para enfrentar los desafíos del mercado laboral como negociadora internacional. Gracias al apoyo y la disposición de cada persona que intervino durante sus prácticas, pudo aprender de manera efectiva y eficiente. Sin duda, esta experiencia ha sido fundamental en su desarrollo profesional.

5.3 Plan de mejora

El plan de mejora para Agroavícola Sanmarino S.A. lo podemos describir en diferentes aspectos, como:

Aspecto que mejorar: fortalecer el proceso de internacionalización de la empresa, asegurando la creación, consolidación y optimización del departamento de Negocios Internacionales. Lo implementado durante el paso de la primera practicante, fue que se logró el avance y la creación del departamento de negocios internacionales, un área que no existía previamente en la empresa.

Meta: creación, consolidación del departamento de Negocios Internacionales en Agroavícola Sanmarino Oriente, estructurando procesos que permitan ampliar su presencia en mercados internacionales y su mismo departamento internacional. Lo implementado por la practicante fue dado bajo el ser un departamento nuevo, el conocimiento sobre el manejo de exportaciones era limitado, y el apoyo de la practicante fue crucial para evaluar los procesos que estaban, guiar y estructurar los procesos de exportación desde su llegada. Su presencia en Agroavícola Sanmarino Oriente permitió apoyar el desarrollo del comercio internacional, lo cual marcó una mejora que hasta entonces no se había contemplado. A partir de su gestión, documental, logística y de marketing, se mejoraron significativamente los procesos de exportación de pollitos, pollitas y huevos fértiles hacia Venezuela, optimizando la programación logística y asegurando una coordinación eficiente que permitió cumplir con los plazos establecidos y solucionando cualquier imprevisto para la correcta entrega del producto en suelo venezolano. Además, fortaleció la comunicación entre la empresa y los clientes venezolanos, brindando un seguimiento continuo en cada etapa del proceso de exportación, lo que resultó en relaciones comerciales más estables y duraderas.

Un aspecto clave de su práctica fue el apoyo logístico tanto en los procesos de exportación de pollito, pollita y huevo fértil, como en la importación de materiales necesarios para la ampliación de una planta en construcción. En el marco de este proyecto de expansión, brindó soporte logístico de campo, coordinando estrechamente con el transportista internacional y el equipo de logística de Agroavícola Sanmarino, asegurando que los insumos llegaran en las mejores condiciones, en los tiempos establecidos y su correcto desembarque. Su participación no solo optimizó la gestión documental interna del departamento de negocios internacionales en los procesos de exportación, asegurando el cumplimiento de los requisitos del ICA y del INSAI, sino

que también ayudó a coordinar la logística de transporte, garantizando que los productos llegaran en condiciones óptimas. Además, colaboró en las iniciativas de marketing hacia los clientes de la regional Oriente de Agroavícola Sanmarino, lo que incrementó la visibilidad de Agroavícola Sanmarino y sentó las bases para futuros proyectos de expansión en el mercado internacional.

Indicador: la presencia internacional de Agroavícola Sanmarino se medirá a través de:

Incremento del volumen de exportaciones hacia mercados internacionales.

Ampliación de clientes internacionales.

Participación en ferias y eventos internacionales relacionados con el sector avícola.

Seguimiento periódico:

Reuniones mensuales para evaluar el cumplimiento de objetivos y acciones del departamento.

Análisis de indicadores clave como tiempos de exportación, volumen de ventas internacionales y nuevos clientes.

Auditorías internas:

Revisión trimestral de los procedimientos implementados para detectar oportunidades de mejora.

Dentro del plan de mejora se puede implementar algunos recursos para el departamento de negocios internacionales como:

Recursos humanos:

Personal capacitado en comercio internacional, logística y marketing.

Consultores externos para apoyo en la estructuración inicial del departamento.

Recursos tecnológicos:

Software de gestión logística y documental.

Sistemas de seguimiento de exportaciones en tiempo real GPS satelital.

Plataformas directas y estables de comunicación para la atención al cliente.

Recursos financieros:

Presupuesto destinado a la formación de personal, adquisición de tecnología y participación en eventos internacionales.

Finalmente, en el plan de mejora podemos establecer bajo un cronograma a grandes rasgos para el cumplimiento del mismo lo cual nos guía y asegura el fortalecimiento del proceso de internacionalización de Agroavícola Sanmarino mediante una estructura clara y acciones concretas que permitan alcanzar la meta propuesta.

Mes (1-2-3)

Diagnóstico y definición de necesidades, a la vez la ejecución de estrategias para mejora del departamento de negocios internacionales y el proceso exportador.

Creación de manuales de procedimiento y la implementación de herramientas tecnológicas en todo el proceso.

Mes (4-5-6)

Establecer indicadores y estrategias óptimas adaptadas a las exportaciones y condiciones internas de cada país, sin afectar la negociación.

Optimización de procesos de exportación y el seguimiento de lo implementado.

Mes (7-8-9)

Seguimiento continuo al cliente, a las operaciones internacionales y hacer un estudio de mercado para nuevos clientes.

Mes (10-11-12)

Implementar estrategias de marketing internacional adaptadas a la cultura del país exportador, en este caso Venezuela, para promover la compra de los productos de Agroavícola Sanmarino.

Evaluar resultados, indicadores, estrategias, procesos, documentación, logística, el correcto uso de las herramientas tecnológicas y si es necesario aplicar cambios y mejoras.

6. Conclusiones y recomendaciones

6.1 Conclusiones

El proyecto de práctica empresarial, desarrollado en colaboración con Agroavícola Sanmarino S.A., destaca por su enfoque en negocios internacionales y su contribución al crecimiento y expansión de la empresa hacia el mercado venezolano. Esta iniciativa refleja el compromiso tanto de la universidad Santo Tomás como de la empresa por formar profesionales capacitados en el ámbito internacional y fortalecer sus lazos comerciales en un entorno globalizado.

Los objetivos planteados para la práctica empresarial, centrados en respaldar la expansión internacional de Agroavícola Sanmarino y promover el crecimiento profesional del estudiante, están claramente definidos y alineados con las necesidades y metas de la empresa. Esto demuestra una planificación estratégica efectiva y una visión a largo plazo para el desarrollo de la organización y el estudiante.

La experiencia en Agroavícola Sanmarino subraya la necesidad de contar con personal debidamente formado en negocios internacionales para abordar con éxito los desafíos y oportunidades del mercado global.

Durante las prácticas en Agroavícola Sanmarino, se evidenció la oportunidad de fortalecer la coordinación entre los departamentos de cartera, logística y transporte, así como con las agencias aduaneras de Cúcuta y Maicao, para asegurar la llegada exitosa de los productos a su destino. Esta experiencia resalta la importancia de una gestión logística eficiente que garantice la fluidez en los procesos de despacho y distribución, contribuyendo a la mejora de la competitividad y la satisfacción del cliente.

Las prácticas han demostrado ser un gran apoyo para comprender la vida laboral en profundidad. Permiten a los estudiantes adquirir experiencia directa en el entorno de trabajo real, lo que les proporciona una visión clara de las responsabilidades y dinámicas laborales específicas de su campo de estudio.

6.2 Recomendaciones

Realizar programas de capacitación continua para el personal de los departamentos involucrados, enfocándose en procedimientos aduaneros, normativa internacional y técnicas de gestión logística. Esto asegurará que todo el equipo esté al tanto de las mejores prácticas y cambios en la normativa.

La empresa debe desarrollar y adoptar plantillas de contratos escritos para todas sus operaciones comerciales y acuerdos con terceros. Estas plantillas deben incluir todas las cláusulas necesarias para definir claramente las obligaciones y responsabilidades de cada parte, términos y condiciones del acuerdo, plazos de entrega, términos de pago, y mecanismos de resolución de

disputas. La utilización de contratos escritos estandarizados reducirá la ambigüedad, evitará malentendidos y proporcionará un marco legal claro en caso de disputas.

Agroavícola Sanmarino debe potenciar su presencia en el ámbito digital mediante la implementación de campañas de marketing en redes sociales, optimización de su sitio web y el uso de técnicas de SEO (Search Engine Optimization). Invertir en publicidad en plataformas digitales y mejorar sus redes sociales lo que permitirá aumentar significativamente la visibilidad de la marca y su alcance a una audiencia más amplia.

Referencias

- Agroavícola Sanmarino S.A. (2016). *Política de tratamiento de datos personales*. Agroavícola Sanmarino S.A. <https://sanmarino.com.co/politica-tratamiento-de-datos/>
- Agroavícola Sanmarino S.A. (11 de enero de 2022). *Pollitos de un día para engorde de la línea genética ROSS, excelentes para la producción de carne* [Fotografía]. Facebook. https://www.facebook.com/SanmarinoSA/photos/a.124603294340595/2452686281532273/?type=3&locale=ms_MY
- Agroavícola Sanmarino SA. (25 de marzo de 2020). *Aves ponedoras Babcock Brown de 16 semanas con óptimas condiciones sanitarias* [Fotografía]. Facebook. https://www.facebook.com/SanmarinoSA/photos/a.124603294340595/1670064656461110/?type=3&_rdr
- Agroavícola Sanmarino SA. (27 de septiembre de 2021). *Babcock Brown, Pollitas de un día para producción eficiente de Huevo Colorado, compra ya las tuyas* [Publicación en red social]. Facebook. <https://www.facebook.com/SanmarinoSA/posts/babcock-brown-pollitas-de-un-d%C3%ADa-para-producci%C3%B3n-eficiente-de-huevo-colorado-com/2466656636801904/>
- Cámara de Comercio de Palmira. (2023). *Programas y servicios para tu negocio*. Cámara de Comercio de Palmira. <https://www.ccpalmira.org.co/chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.ica.gov.co/getattachment/0d6da7bf-7366-45e9-a1e4-139a57501f9e/2010R1558.aspx>
- Circular Número 28 de 2020. [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo] *Presentación y actualización de las empresas transportadoras ante la Policía Antinarcóticos a través de*

la ventanilla única de Comercio Exterior-VUCE. Noviembre 10 de 2020. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mincit.gov.co/getattachment/ba88aaac-b4c0-408d-a7bb-5be85a20d8dd/Circular-28-del-10-de-noviembre-de-2020-presentaci.aspx

Decreto 2685 de 1999. *Por el cual se modifica la legislación aduanera*. Diciembre 28 de 1999.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=64545>

Federación Nacional De Avicultores De Colombia Fondo Nacional Avícola FENAVI (2023)
Conozca los programas misionales que maneja FENAVI – FONAV en Colombia y entérese de las últimas investigaciones, alianzas educativas, informes, estadísticas e información relevante para el manejo adecuado de la producción aviar y sus derivados. FENAVI
<https://fenavi.org/>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (10 de mayo de 2023) *En primer trimestre, exportaciones a Venezuela ratifican su comportamiento positivo*.__MINCIT.
<https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/exportaciones-a-venezuela-comportamientopositivo#:~:text=Entre%20lo%20exportado%2C%20se%20destacan,cart%C3%B3n%20y%20algod%C3%B3n%2C%20entre%20otros>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f.) *Manual de Normas de Comercio Exterior*. MINCIT. <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=3d3d6f13-5746-40f4-bc7f-bc80a518c799>

Notaría Décima de Bogotá. (15 de octubre de 2010). *Escritura pública No. 1755. Inscripción en la Cámara de Comercio*: 19 de abril de 2011, No. 419 del Libro IX.
<https://notaria10bogota.com.co/>

Notaría Décima de Bogotá. (21 de febrero de 2011). *Escritura pública No. 0282. Inscripción inicial en la Cámara de Comercio de Bogotá*: 10 de marzo de 2011, No. 01459713 del Libro. de la Cámara de Comercio de Palmira: 19 de abril de 2011, No. 420 del Libro IX.
<https://notaria10bogota.com.co/>

Notaría Setenta y Tres del Círculo de Bogotá. (1 de octubre de 2014). *Escritura pública No. 5570. Inscripción en la Cámara de Comercio*: 20 de octubre de 2014, No. 1497 del Libro IX.
<https://notaria73bogota.com/>

Resolución 103751 de 2021. [Instituto Colombiano Agropecuario] *Por la cual se actualizan las medidas sanitarias para el control y erradicación de la enfermedad de Newcastle Notificable en el territorio nacional de acuerdo con las disposiciones establecidas en el Código Sanitario de los Animales Terrestres de la OIE*. Agosto 20 de 2021.
https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/compilacion/docs/resolucion_ica_103751_2021.htm#:~:text=Por%20la%20cual%20se%20actualizan,Animales%20Terrestres%20de%201a%20OIE.

Resolución 115708 de 2021. [Instituto Colombiano Agropecuario] *“Por la cual se establecen los requisitos para obtener la Autorización Sanitaria y de Inocuidad en los predios productores de animales destinados a la producción de carne y/o leche para el consumo humano”*. Diciembre 27 de 2021. <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinasnacionales/2021#:~:text=Resoluci%C3%B3n%20115708%20de%202021%20%2D%20%E2%80%9CPor,leche%20para%20el%20consumo%20humano%E2%80%9D.>

Resolución 1285 de 2009. *Por medio de la cual se reforma la Ley 270 de 1996 Estatutaria de la Administración de Justicia.* Enero 22 de 2009.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=34710>

Resolución 1558 de 2010. [Instituto Colombiano Agropecuario] *Por medio de las cuales se dictan disposiciones para la importación y exportación de plantas, productoras vegetales, artículos reglamentados, animales y sus productos.* Mayo 7 de 2010.

Resolución 17753 de 2019. [Instituto Colombiano Agropecuario] *Por medio de la cual se: “Establece el Programa Nacional de Control y Erradicación de la salmonelosis aviar (S. Pullorum y S. Gallinarum) en aves de corral dentro del territorio nacional”.* Noviembre 16 de 2019. <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinas-nacionales/2019#:~:text=Resoluci%C3%B3n%2017753%20de%202019%20%2D%20Por,corral%20dentro%20del%20territorio%20nacional%E2%80%9D>.

Resolución 17754 de 2019. [Instituto Colombiano Agropecuario] *Por medio de la cual se: “Establece el Programa Nacional de Control y Disminución de Prevalencia de las Salmonellas Paratíficas (Enteritidis y Tiphymurium) en aves de corral dentro del territorio nacional”.* Noviembre 16 de 2019. <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinas-nacionales/2019#:~:text=Resoluci%C3%B3n%2017754%20de%202019%20%2D%20Por,corral%20dentro%20del%20territorio%20nacional%E2%80%9D>.

Resolución 22990 de 2022. [Instituto Colombiano Agropecuario] *“Por la cual se declara el Estado de Emergencia Sanitaria en el Territorio Nacional por la presencia de Influenza Aviar de Alta Patogenicidad”.* Noviembre 11 de 2022.

chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ica.gov.co/getattachm
ent/09a1b3b2-a627-4d64-aa5f-e20cfc049fba/2022R22990.aspx

Resolución 22991 de 2022. [Instituto Colombiano Agropecuario] *“Por la cual se establece el procedimiento para el trámite ante el ICA de las solicitudes de nuevos productos obtenidos por Innovación en Mejoramiento Genético, con el fin de determinar si corresponden a Organismos Vivos Modificados (OVM) o a Organismos Convencionales”*. Noviembre 11 de 2022.

chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ica.gov.co/getattachm
ent/e4b3a97e-b44e-4974-8bb0-f3b947063e67/2022R22991.aspx

Resolución 3336 de 2004. [Ministerio de Ambiente] *Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las resoluciones 1160 del 24 de mayo del 2002 y 3382 del 24 de noviembre del 2003*. Diciembre 18 de 2004.<https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinas-nacionales/2004>

Resolución 361 de 1984. [Ministerio de Agricultura] Se autoriza a Pesquera Friomar Ltda para desarrollar actividades pesqueras. Julio 30 de 1984.<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?i=192034>

Resolución 3650 de 2014. [Instituto Colombiano Agropecuario] *Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro como productor de material genético aviar y expedición de licencias de venta de material genético aviar*. Noviembre 13 de 2014.
https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/compilacion/docs/resolucion_ica_3650_2014.htm

Resolución 4240 de 2000 [Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales] *Por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de diciembre 28 de 1999.* 09 de junio Diario Oficial No 44.037

<https://www.dian.gov.co/normatividad/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%20004240%20de%2001-06-2000.pdf>

Resolución 7002 de 2001 [Dirección De Impuestos Y Aduanas Nacionales] *Por la cual se modifica parcialmente la Resolución 4240 del 2 de junio de 2000.* agosto 09 Diario Oficial No.

44.518 <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/resoluciones/2000-2003/resolucion-7002-del-2001.aspx>

Resolución Conjunta 20223040006915 de 2022. [Ministerio de Transporte y Instituto Colombiano Agropecuario] *Por la cual se adopta el Manual de Procedimientos para el Transporte, manejo y movilización de Animales en Pie y se dictan otras disposiciones.* Febrero 11 de 2022. <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=123482>

Resolución Número 2478 de 2023. [Instituto Colombiano Agropecuario] *“Por la cual se establecen medidas sanitarias temporales por la presencia de Influenza Aviar de Alta Patogenicidad (IAAP)”.* Marzo 17 de 2023. <chromeextension://efaidnbmninnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ica.gov.co/getattachment/ad31de14-bbe2-4f65-a70a-7a6284e5f18c/2023R00002478.aspx>