

**GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE COMERCIO EXTERIOR.  
BIOPRODUCTOS LATINOAMERICA SAS**

Sandra Milena Soto Macías

Asesor

Eduardo Nicolas Cueto Fuentes

Informe De Prácticas Profesionales

Negocios Internacionales

Medellín

27 de junio de 2025

## **Agradecimientos**

Quiero expresar un agradecimiento sincero a la Universidad Santo Tomas, la cual ha sido mi casa durante estos años de carrera y ha sido fundamental en mi formación profesional. Gracias a su enfoque humanista y su compromiso por la calidad y excelencia, pude adquirir conocimientos clave los cuales he utilizado como herramienta para enfrentarme al mundo laboral.

Agradezco a los profesores, directivos y administrativos que me han acompañado en este proceso académico.

Así mismo quiero mostrar mi gratitud con la empresa Bioproductos Latinoamérica, que depositó en mi la confianza para poner a su disposición mi conocimiento y permitirme tener una visión del entorno real en el que se mueven los Negociadores Internacionales. Además, agradezco el haberme dado la oportunidad de contribuir con mi punto de vista profesional a los retos que se presentaron durante mi vinculación como practicante.

Finalmente quiero agradecer a todas las personas que me acompañaron en el alcance de este gran logro que me hace crecer como persona.

## **Introducción**

El presente trabajo se enfocará en dar a conocer el proceso llevado a cabo durante mi práctica profesional en la empresa Bioproductos Latinoamérica SAS, una empresa líder en el mercado colombiano, dedicada a la recolección, procesamiento, mejoramiento y comercialización de subproductos bovinos y snacks para mascotas, enfocada en alcanzar crecimiento nacional e internacional, con productos de alta calidad.

La empresa mantiene relaciones comerciales con países como Estados Unidos, China, Nueva Zelanda, Rusia y Alemania. Sus relaciones Internacionales sólidas contribuyen al

desarrollo económico del país, teniendo en cuenta el volumen de exportaciones realizadas que evidencian su competitividad en el exterior.

Este proceso me dio a conocer el sector agropecuario, una mirada a la oportunidad de negocio que se encuentra en la venta de productos para mascotas y me permitió conocer el proceso de principio que implementa la empresa para ganar preferencia de los clientes.

A mi cargo estuvo el área de exportación, incluyendo el contacto directo y de primera mano con el cliente, seguido del proceso de producción y coordinación, hasta la entrega del producto final en la ciudad de destino.

En este trabajo se encontrará reflejado el análisis que como practicante realicé de la empresa, en los diferentes procesos y desde el punto de vista profesional en el área de asignada.

Las prácticas realizadas en esta empresa me ayudaron a comprender las decisiones, desafíos y retos a los que deben enfrentarse las compañías en el sector agropecuario y como se adaptan para mantenerse estables y garantizan su éxito y competitividad.

## Índice

Agradecimientos .....	2
Introducción .....	2
Tabla de Contenido.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Misión .....	6
Visión.....	6
Valores .....	6
Ubicación Geográfica.....	6
Unidad De Desarrollo De Practica.....	7
Análisis DOFA.....	8
Factores Internos.....	8
<i>Fortalezas</i> .....	8
<i>Debilidades</i> .....	8
Factores Externos .....	8
<i>Oportunidades</i> .....	8
<i>Amenazas</i> .....	9
Cruce De Variables.....	9
Estrategias FO .....	9
Estrategias DO .....	9
Estrategias FA.....	10
Estrategias DA .....	10
Planteamiento Central.....	11
Importancia Limitaciones Y Alcances.....	11
Objetivo General.....	12
Específicos .....	12
Plan De Mejora .....	12

Conclusiones .....	13
Programación De Actividades .....	14
Ciclo 1 .....	14
Ciclo 2 .....	15
Ciclo 3 .....	15
Referencias Bibliográficas.....	16

### **Misión**

Ser líderes e innovadores en la comercialización de subproductos y snacks para mascotas, con tendencias al crecimiento regional, garantizando ser los mejores aliados para nuestros proveedores y clientes, evolucionando ágilmente a las exigencias de los mercados nacionales e internacionales, logrando mantenernos como una empresa líder, confiable, estable, segura y responsable.

### **Visión**

Bioproductos Latinoamérica S.A.S, como empresa comercializadora y productora, líder en el mercado nacional e internacional, estamos comprometidos con brindar y fortalecer en todos nuestros clientes y proveedores, total confianza y satisfacción por medio de las relaciones humanas, comerciales y productos de alta calidad, para poder de esta manera asegurar la preferencia, estabilidad y sostenibilidad en el mercado nacional e internacional.

### **Valores**

Compromiso

Amabilidad

Respeto

Amabilidad

Honestidad

Logística

Cumplimiento

Profesionalismo

Estabilidad

Calidad humana

Seriedad

### **Ubicación Geográfica**

La empresa tiene como domicilio principal la dirección, AVENIDA 36 C DIAG 42 CC 20 en la ciudad de BELLO, ANTIOQUIA. Esta empresa fue constituida como Sociedad Por Acciones Simplificada y se dedica a Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias animales vivos.

## Estructura Organizativa



La empresa tiene una estructura vertical, porque tiene una autoridad jerárquica que guía a las diferentes áreas y coordinadores, contando con una autoridad clara y definida de las responsabilidades. Las funciones son ordenadas y se reportan a los jefes de un nivel superior y las decisiones son tomadas por la gerencia y la junta directiva, esto muestra concordancia con lo expuesto por el sociólogo y economista Max Weber quien expresa que “En las organizaciones verticalmente estructuradas, la autoridad se distribuye jerárquicamente desde la cúpula hasta los niveles operativos, donde cada superior supervisa y controla las actividades de sus subordinados directos.” (Mintzberg, 1979)

### Unidad De Desarrollo De Practica

La práctica se desarrolla en el área de exportaciones-comercio exterior, la cual depende de la gerencia general. La unidad en la que me encuentro es importante para la empresa y funciona como apoyo clave, la cual contribuye desde el punto de vista profesional con opiniones relacionadas y se encarga directamente de la coordinación de principio a fin del proceso bajo la coordinación con la gerencia general, gerencia comercial y los asesores externos.

## **Análisis DOFA**

El análisis DOFA se hace de forma particular por parte del estudiante, en el cual se revisó cada una de las variables, las cuales permitieron verificar el estado en el que se encuentra la empresa, teniendo en cuenta la estructura y la administración de los procesos tanto internos como externos. La identificación de estos factores ayudara al desarrollo de estrategias que le permitan ser más competitiva.

### **Factores Internos**

#### ***Fortalezas***

- 1-La empresa cumple con altos parámetros de calidad para la elaboración del producto.
- 2-Cuenta con un alto reconocimiento y aprobación a nivel internacional.
- 3-Está certificada a nivel nacional e internacional.
- 4-El uso de ingredientes saludables en la elaboración del producto.

#### ***Debilidades***

- 1-La falta de conocimiento en la fabricación del producto sin olor.
- 2-La poca presencia en comercio electrónico
- 3-Capacidad de producción Limitada.
- 4-Clientes limitados, con poder de negociación alto.

### **Factores Externos**

#### ***Oportunidades***

- 1-Crecimiento de la demanda de snacks para mascotas.
- 2-La oferta de materia prima a nivel nacional.
- 3-Los tratados de libre comercio que facilitan el intercambio del producto.

4-Tendencia por el cuidado de las mascotas

### **Amenazas**

1-Alta competencia del mercado electrónico.

2-Fluctuaciones del dólar

3-Nuevas regulaciones internacionales.

4-Cambios en las tendencias y preferencias de los clientes.

### **Cruce De Variables**

#### **Estrategias FO**

##### ***F1-O1***

Posicionar el producto como Premium aprovechando la creciente demanda en snacks para mascotas, teniendo en cuenta su reconocimiento en cuanto la calidad del producto, se propone realizar campañas de marketing que ayuden a la consecución de nuevo mercado.

##### ***F2-O3***

Aprovechar su alto reconocimiento a nivel internacional y los tratados de libre comercio para ingresar a países en los que no tiene presencia, con mayor facilidad, aprovechando la reducción de impuestos y aranceles.

##### ***F3-O2***

Aprovechar las certificaciones de la empresa y la disponibilidad de materia prima a bajo costo para ser más competitivos y para conseguir nuevos una mayor participación en el mercado.

#### **Estrategias DO**

##### ***D2-O1-O4***

Aprovechar la demanda, y la tendencia en el cuidado de las mascotas para implementar estrategias del e-commerce, tales como las ventas por online y videos promocionales en Tick Tock, Facebook y youtube para dar a conocer la marca a nivel nacional e internacional.

***D1-O1***

Capacitar al personal en la fabricación de productos libre de olor para cubrir con los requerimientos del mercado.

***D3-O2***

Ampliar la capacidad de producción adquiriendo maquinaria de alta tecnología por medio de leasing bancario para aprovechar la materia prima nacional.

**Estrategias FA*****A1-F2***

Aprovechar el reconocimiento de la empresa para competir en mercados internacionales por medio de canales de venta online por medio de alianzas con empresas como, Amazon, Walmart, Aliexpress, Alibaba.

***A2-F1***

crear alianzas con clientes y proveedores que permitan relaciones a largo plazo y protegerse de las fluctuaciones del dólar.

***F1-A4***

Monitorear el consumo y preferencias, para hacer ajustes al producto y garantizar la preferencia de la marca.

**Estrategias DA*****D4-A4***

Ampliar la base de datos de los clientes para reducir el poder de negociación de los mismos, y tener la capacidad de negociar buscando un ganar-ganar.

### **D1-A3**

Capacitar constantemente al personal, mínimo una vez al mes para garantizar que se cumplan con las necesidades del mercado y estar actualizados con la fabricación del producto.

### **Planteamiento Central**

En la empresa se evidencia la importancia y la capacidad de las empresas colombianas para expandirse a nivel internacional, ante la alta demanda de los snacks comestibles para mascotas. Esto genera una oportunidad importante para ingresar en el sector agroindustrial buscando soluciones que le permitan a la empresa ser más competitiva y abarcar una mayor participación del mercado.

El objetivo es aplicar la teoría al entorno empresarial para tomar decisiones que favorezcan a la empresa y analizar los procesos y proponer recomendaciones que optimicen la gestión del área para ser más productivos.

La práctica presenta la oportunidad para demostrar el conocimiento de los estudiantes de la Universidad Santo Tomas, y su capacidad de responder a un entorno empresarial real por lo que este informe contribuirá a la mejora de los procesos de exportación y a fortalecer mis conocimientos como estudiante.

### **Importancia Limitaciones Y Alcances**

Identificar el proceso de comercio exterior y como las empresas se mueven en los procesos logísticos y de negociación para garantizar la permanencia en el mercado internacional.

Conocer las estrategias para negociar, analizar y elegir las opciones más acertadas para reducir costos, coordinar la logística y garantizar la calidad de los productos y del servicio, cumplir con las reglamentaciones internacionales y así lograr identificar falencias para garantizar acciones de mejora en los procesos internos.

### **Objetivo General**

Analizar los procesos de internacionalización de la empresa Bioproductos Latinoamérica S.A.S.

### **Objetivos Específicos**

- 1-Analizar los procesos que se manejan actualmente, para reducir costos.
- 2-Aportar ideas que contribuyan en la reducción de errores logísticos.
- 3-Analizar mercados potenciales y oportunidades para expandir la empresa y reducir la dependencia de los clientes fijos

### **Plan De Mejora**

1-Durante la práctica se evidenciaron aspectos a mejorar en cuanto a los errores logísticos que hacen que se presenten sobre costos e incumplimientos en el tiempo de entrega de los productos, además se identificó una alta dependencia de la empresa de los clientes fijos y falta de implementación de estrategias de e-commerce para la comercialización y expansión internacional.

2-Se recomienda a la empresa mantener un cronograma de exportación para reducir errores. Para ello se debe crear una lista de check list que debe llevar cada exportación para garantizar el cumplimiento de los documentos y procesos requeridos que cumplen con la normativa colombiana para la exportación de los productos y llevar el control y seguimiento a la legalización de divisas.

3-Antes de cada exportación pendiente se debe solicitar cotizaciones de transporte y tramites operativos tanto nacional como internacional, para elegir el que sea más viable y factible para la empresa. De esta forma genera independencia, se optimizan rutas y se reducen costos.

4-Se hace un estudio de mercado para entrar a competir con la marca en Estados Unidos a más de 30 empresas que ofrecen el mismo producto, de esta manera se logra mejorar la competitividad.

5-Se realiza registro y capacitación en la empresa Amazon para implementar las ventas online.

6-Se logra conseguir nuevos proveedores para la compañía garantizando calidad y buen servicio.

7-Se mejoran los procesos de exportación reduciendo errores en etiquetas y reduciendo costos.

8-Se buscan y se verifican clientes en China para la venta de pelo bovino.

### **Conclusiones**

Ante la alta demanda de los snacks comestibles para mascotas, y las exigencias actuales del mercado, se genera una oportunidad importante y una demanda exageradamente alta que hace que la empresa tenga que adaptarse y buscar soluciones que le permitan ser más competitiva y que le permitan abarcar una mayor participación del mercado internacional. La falta de organización y vigilancia de los procesos genera sanciones y sobre costos que generan situaciones adversas. Por este motivo se proponen mejoras en los procesos realizados en la empresa para fortalecer su reconocimiento y competitividad y reducir costos.

Se identificaron las oportunidades que tiene la compañía para expandirse a nuevos mercados y la forma de renegociar con operadores logísticos para ir en busca de la mejora continua.

Finalmente, esta experiencia permitió contribuir y aportar con mi conocimiento en la toma de decisiones y mejoras de los procesos fortaleciendo mis competencias como profesional con herramientas aprendidas clave para el fortalecimiento de las empresas tanto en Colombia, como en el exterior.

### **Programación De Actividades**

- Elaborar y revisar documentación para importación y exportación incluidas facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen y demás documentos requeridos para los trámites aduaneros.

- Coordinar con el área de contabilidad en trámites arancelarios y régimen cambiario, de acuerdo a las exigencias de la actividad.

- Ejecutar seguimiento a la distribución física de la carga, logística y transporte.

- Realizar monitoreo a los procesos de importación y exportación que lleva la empresa.

- Identificar oportunidades de negocio en el mercado exterior.

- Cotizar servicios aduaneros y logísticos en sus diferentes modalidades.

### **Ciclo 1**

13/01/2025 - 25/01/2025

Inducción de los procesos en planta, cadena de producción, conocimiento de clientes y proveedores de la empresa. En el ciclo 1 se logró identificar cual era el objetivo de la empresa y el enfoque de sus procesos en busca de la excelencia.

## **Ciclo 2**

26/01/2025- 28/02/2025

Identificación de elaboración de documento requeridos por el estado colombiano para la exportación del producto, revisión de documentos, seguimientos a los estados financieros de clientes internacionales, elaboración de documentos requeridos para la importación por el cliente, coordinación del proceso logístico para de principio a fin, implementación de nuevos formatos de control interno para la reducción de errores.

Registro de la empresa en diferentes empresas de transporte para reducir la dependencia.

Seguimiento a estados de cuenta internacionales y coordinación con contabilidad.

Implementación del inventario para la venta del producto a nivel nacional.

## **Ciclo 3**

01/03/2025 – 04/06/2025

Coordinación de todo el proceso de exportación desde la recepción del pedido-seguimiento y entrega final en destino.

Negociación con empresas externas para mejoras en la calidad del servicio a la empresa.

Cumplimiento y elaboración de documentos.

Base de datos con identificación de clientes nuevos.

Organización de procesos internos para la legalización de divisas.

### Referencias Bibliográficas

*Bioproductos Latinoamérica / SUBPRODUCTOS BOVINOS.* (s. f.). Bioproductos 2025.

<https://www.bioproductoslatinoamerica.com/>

*Pulido, C. A. D. (2025, 31 enero). El mercado de alimentos para mascotas en Colombia mostró un crecimiento en 2024. Diario la República. https://www.larepublica.co/consumo/el-mercado-de-alimentos-para-mascotas-en-colombia-mostro-un-crecimiento-en-2024-4031884*

*La estructuración de las organizaciones.* (s. f.-b). Google Books.

[https://books.google.com.co/books?id=9Xs5hN2QY04C&printsec=frontcover&hl=es&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.co/books?id=9Xs5hN2QY04C&printsec=frontcover&hl=es&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)