

2025, expansión aquí | **BOSANET:** B2B QUE APUESTA POR MÉXICO

APOYA A pequeñas empresas de 11 países de América Latina a exportar hacia EU; su meta al cierre de este año es poder ayudar a más de 10 mil pequeños productores y su foco está en nuestro país y Colombia, principalmente

Por Cuahutli R. Badillo
cuahutli.badillo@razon.com.mx

Atan sólo tres años de que inició operaciones, Bosanet, empresa B2B originaria de Colombia, ha logrado ayudar a productores de alimentos y bebidas de 11 países de la región latinoamericana a exportar sus mercancías hacia Estados Unidos, a través de un Marketplace, simplificando los procesos y agilizando la colocación de sus artículos en el país vecino.

Actualmente, la compañía cuenta con una comunidad de 3 mil empresas que promocionan sus productos en la plataforma digital; para el cierre de este año, la meta es llegar a 10 mil productores y consolidar su crecimiento. México es la apuesta principal, para dar alcance al 25 por ciento del total de productores.

María Ximena Arbelaez, CEO de Bosanet explicó a *La Razón* que, la firma trabaja con productores de países como Argentina, Chile, y Perú; sin embargo, su apuesta es crecer en México, "sentimos que nuestra gran fuerza va a estar en México y Colombia".

¿Cómo inició Bosanet? Nace de una idea de mi socio que ha importado muchos productos desde Latinoamérica hacia Estados Unidos. Para él era fácil vender en ese mercado, pero no tan fácil conseguir empresas, nos dimos cuenta de que sólo 3.0 por ciento de las empresas constituidas en Latinoamérica exportan, y es un fenómeno que se da porque 95 por ciento de las empresas son pequeñas.

Entonces, empezamos a entender qué era lo que pasaba; mientras una empresa es pequeña, no tiene la capacidad de exportar ya que su enfoque está en ser competitivo en su propio país. Entonces dijimos, si montamos una plataforma B2B que se vuelva un ecosistema, donde podamos ayudarles en cada paso del proceso a estos pequeños productores, seguramente ellos podrán exportar y vamos a abrir una puerta.

Entendimos que necesitaban todos los permisos de la Administración de Alimentos y Medicamentos de EU (FDA, por sus siglas en inglés) para las etiquetas, de las tablas



EL DATO

BOSANET tiene relación con la Concanaco y con la Secretaría de Desarrollo Económico para garantizar su confiabilidad a productores y proveedores.

nutricionales y en nuestro ecosistema empezamos a ayudarles a hacer esto, pero todo a través de Bosanet, un solo ente y no siete.

¿Cómo ayuda Bosanet a estas firmas a colocar sus productos?

Hacemos visible su producto en EU a través de tres formas distintas: accediendo a más de 15 mil pequeños negocios, uniendo a pequeños negocios de otros países con pequeños negocios estadounidenses.

Dos, si desean entrar a Amazon, Walmart, o Alibaba, el productor puede empezar a testear cómo rota su producto y finalmente, tenemos un plan de compradores más grandes donde tocamos las puertas de Walmart, HEB, Public, Sedano's, Presidentes, etcétera, con productos que atiendan las necesidades, les presentamos los productos a los clientes, ellos dicen: este me gusta, este no y ya. Todo a través de una plataforma tecnológica.

¿Cómo funciona el Marketplace? Los productores se registran, montan los documentos que les solicitamos para llevarlos paso a paso, y montar su producto y damos un seguimiento en donde les informamos qué está pasando con su producto.

Es decir, les informamos cómo se vendió en amazon.com, por ejemplo, o a tal persona o les decimos si de la bodega rotaron algunas cajas, y si hay un pedido de los clientes grandes, lo que hacemos es que nosotros les compramos a los productores, tratamos de romper todas las barreras que nos vamos encontrando en el camino para hacer realidad que estos pequeños empresarios pue-

dan exportar de diferentes maneras. Nosotros tenemos una bodega, no se las vamos a cobrar por un año. Vamos a llevar el producto, nosotros pagamos el envío del producto (hacia EU), pero ellos lo ponen allá. Y así vamos compartiendo el riesgo que pueda tener, yo le pago el producto, se venda o no se venda.

Parte del problema grave que tienen los pequeños productores es la logística, es un costo elevado para ellos, entonces lo que hacemos es negociar para bajar estos costos y ayudar realmente al productor.

¿Cuáles son los países con los que trabajan? Hoy tenemos productos de 11 países de Latinoamérica dentro del Marketplace. Empezamos en Colombia a hacer todo el testeo, entonces el 60 por ciento, es de Colombia por esa razón, pero para este 2025, la idea es que más o menos el 25 por ciento sea de aquí de México y seguimos haciéndolo con otros países, pero sentimos que nuestra gran fuerza va a estar en México y Colombia.

Hoy tenemos una comunidad de 3 mil empresas, pero este 2025 llegaremos a 10 mil. ¿Por qué? Porque ya tenemos todo el tema tecnológico, entonces ya es un tema

MARÍA XIMENA
Arbelaez, CEO
de Bosanet en
imagen de archivo.

¿Cuáles son los productos que exportan desde Latinoamérica hacia EU? Hoy tenemos una venta grande de azúcar orgánica, es interesante porque además no son productos nostálgicos. Siempre cuando nos oyen y dicen, "De Latinoamérica a EU piensan en los 60 millones de hispanos que viven allá", y realmente no. Nosotros tenemos productos innovadores que pueden llegar a todo el mercado, no necesariamente a los hispanos. Vendemos azúcar orgánica, mantequillas de mani, brownies, productos congelados, pulpas de fruta, pero con mezclas como colágeno, para detox y ese tipo de cosas; arepas, pandebono, pan de yuca, hay una gran variedad de cosas que es lo que lo que llevamos.

¿Ante los cambios en la política comercial de EU, ve un riesgo para la exportación de alimentos? Está empezando su gobierno, siento que en alimentos es muy difícil que lo haga. Yo sí creo que puede llegar a hacerlo en artículos que llegaron aquí desde China, en eso yo pienso que sí puede llegar a hacerlo y podría ser más rápido, lo que sí puedo decir es que trabajamos muy duro para poder mitigar lo que sea que pase y poder dar salidas a los productores.

Foto: Lapresse

LA CADENA es muy larga en EU, hay mucho intermediario, lo que nosotros hacemos es llegar directamente con los pequeños productores que queremos ayudar y acortamos la cadena"

MARÍA ARBELAEZ
CEO de Bosanet

