



LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Plan de Exportación
para obtener la “Doble Titulación” BUAP/USTA

Presenta: Luis Santiago Rubiano Morales

Director (a) del Plan de exportación: MTRA. Monica Alonso García

Puebla, México a 28 de Noviembre de 2023.

Resumen

Este proyecto tiene como finalidad analizar la viabilidad de exportación de productos de la empresa Molkajito ubicada en la Ciudad de Puebla, hacia el mercado colombiano, buscando apertura en este mercado, con una proyección de ejecución a mediano y largo plazo.

Palabras clave: Salsa, sin conservantes, Exportación, Colombia, México.

EXPORT PLAN OF MATCHA ALMOND SAUCE FOR MOLKAJITO COMPANY FOR THE COLOMBIAN MARKET.

Summary:

This project aims to analyze the feasibility of exporting products of the company Molkajito located in the city of Puebla, to the Colombian market, looking for opening in the Colombian market with a projection of medium- and long-term execution.

Key words: Sauce, without preservatives, Export, Colombia, Mexico.

Tabla de Contenido

Introducción	7
Estado de la Empresa	8
Objetivos de internacionalización.....	8
Nombre de la Empresa.....	9
Ubicación de la Empresa Molkajito.....	9
Actividad Económica.....	10
Visión	10
Objetivos Empresariales.....	10
Valores empresariales	11
Organización/Organigrama.....	12
Matriz DOFA	13
Producto Para Internacionalizar.....	14
Características y Aspectos Generales.....	14
Figura 2 Ficha técnica.....	15
Valor Agregado	16
Aspectos técnicos.....	16
Capacidad de Producción.....	16
Cantidad de producto disponible para la venta internacional	16
Diseños (Envase, Etiquetado, Embalaje).....	17
Etiquetado	17
Etiquetado	18
Embalaje	22
Cubicaje	24
Proveedores.....	26
Mercado	28
Pestel.....	28
Potencial de Venta.....	30
Comportamiento del consumidor.....	31
Segmentación del Consumidor	34
Potencial de mercado	35
Canal de distribución	36
Competencia directa e indirecta.....	37

Estrategias De Comercialización	39
Producto	39
Plaza	40
Plan de distribución fiscal del bien	40
Incoterm	42
Promoción	44
Acceso al mercado	45
Fracción arancelaria	45
Barreras Arancelarias y no Arancelarias	45
Restricciones arancelarias	45
Restricciones no arancelarias	45
Trámites y documentos	47
Responsabilidades y trámites del importador y exportador.	49
Financiero	49
Precio	49
Evaluación financiera.....	52
ANEXOS	53
Conclusiones	58
Referencias.....	59

Introducción

El presente estudio se centra en la creación de un plan exportador estratégico para la empresa Molkajito, una destacada compañía mexicana especializada en la producción de salsa artesanal de alta calidad. El objetivo primordial es dirigir la atención hacia el mercado colombiano, con enfoque en la ciudad de Bogotá, Distrito capital de Colombia. Este proyecto se sustenta en un análisis exhaustivo de las tendencias de consumo en Colombia, con énfasis en productos naturales de alta calidad. La investigación se orienta a determinar el potencial de mercado en la ciudad de Bogotá, Colombia, y a posicionar los productos de la empresa como sinónimo de excelencia y distinción en el ámbito de la gastronomía local.

Asimismo, muestra un análisis detallado de las ventajas y desventajas de la internacionalización de Molkajito y se identifican factores clave que diferencien la empresa, de los productos locales de la región boyacense; dentro de las áreas a explorar se incluyen aspectos regulatorios tales como decretos, posibles aranceles, reglas y restricciones que rigen en Colombia, así como la documentación esencial para la exportación de los productos. Además, se analizan las vías de distribución más adecuadas para garantizar una llegada efectiva al mercado colombiano.

Este proyecto también evalúa la capacidad competitiva de Molkajito frente al mercado en Bogotá y ofrece recomendaciones para un proceso de exportación exitoso. Se consideran mejoras y ajustes necesarios en el desarrollo del proyecto, con el fin de garantizar el éxito de la empresa en su incursión en el mercado colombiano.

Estado de la Empresa

Molkajito, con más de 12 años en el mercado, es una empresa poblana dedicada a la creación de sabores tradicionales de alta calidad. Durante este tiempo, Molkajito ha elaborado salsas y aderezos siguiendo la antigua tradición culinaria de la cocina mexicana. Su compromiso se refleja en la elaboración artesanal de sus salsas, sin conservantes, utilizando ingredientes naturales como aceite, sal, ajo, chiles secos, semillas, miel y piloncillo, además de su popular chimichurri. A través de sus marcas, Molkajito y Saborcitos, buscan ser el complemento de amor y dedicación en las cocinas mexicanas, ofreciendo una variedad de sabores y grados de picante para satisfacer los gustos de los amantes de la cocina mexicana.

Molkajito ha establecido relaciones sólidas con reconocidos clientes como Walmart de México, Liverpool Experiencia Gourmet, Bachoco Mercado, Tiendas Tropicales, marisquerías, carnicerías y tiendas de abarrotes. Valorando la confianza de sus clientes, Molkajito está comprometido en ser su aliado comercial en la búsqueda de sabores auténticos y deliciosos. Siempre está listo para brindar productos de alta calidad y sabores excepcionales.

Objetivos de internacionalización

Expandir la presencia de Molkajito en mercados de América Latina en los próximos dos años, generando reconocimiento internacional de la marca.

Desarrollar estrategias de mercado efectivas para alcanzar un precio competitivo y adaptarse a las diversas redes de distribución requeridas para vender los productos en mercados latinoamericanos.

Establecer alianzas estratégicas en mercados internacionales con restaurantes y cadenas de supermercados.

Generar reconocimiento internacional de la marca.

Metas de internacionalización

Desarrollar operaciones comerciales en Colombia en un plazo no mayor a dos años.

Cumplir con estándares de calidad y regulaciones internacionales.

Generar acuerdos con al menos 2 empresas interesadas en distribuir el producto en el mercado colombiano.

Situación Actual de la Empresa

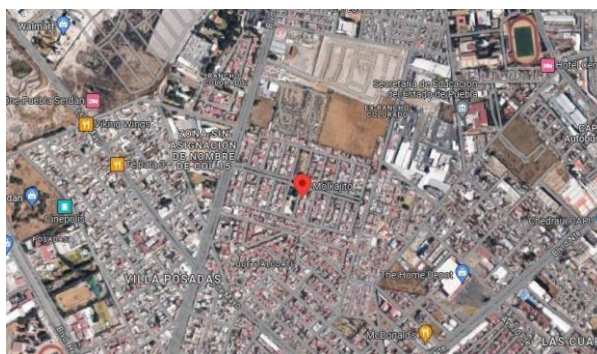
Nombre de la Empresa

Productos poblanos Molkajito

Ubicación de la Empresa Molkajito

Molkajito es una empresa ubicada en la ciudad de Puebla, en boulevard del valle 2618, colonia del valle del ángel, Puebla, Puebla Cp. 72040.

Figura 1 Ubicación de la empresa Molkajito



(Fuente Google Maps 2023)

Actividad Económica

Molkajito se dedica a la elaboración y comercialización de salsas y aderezos de alta calidad. La empresa se especializa en la creación de sabores tradicionales mexicanos, utilizando ingredientes naturales a base de chile serrano, chile chipotle, morita, amaranto, semilla de girasol, aceite, almendra, sal, ajo y vinagre entre otros, siguiendo la antigua tradición culinaria de la cocina mestiza.

Misión

Ser una empresa dedicada a la creación de sabores tradicionales de la más alta calidad, ofreciendo una gran variedad de exquisitas salsas y aderezos, para estar siempre presente en las mesas de las familias mexicanas.

Visión

Consolidarnos como una empresa preocupada por el bienestar social, líder en el mercado nacional e internacional de salsas y aderezos artesanales, creando productos que preserven la tradición gastronómica mexicana elaborados con ingredientes cuidadosamente seleccionados y con altos estándares de calidad.

Objetivos Empresariales

Ampliación del Alcance Regional: Expandir nuestra presencia en el mercado regional, aumentando la distribución y la visibilidad de nuestros productos en los estados vecinos y comunidades circundantes.

Desarrollo de Nuevas Líneas de Producto: Innovar constantemente y desarrollar nuevas líneas de salsas y aderezos artesanales que mantengan la autenticidad de la cocina mexicana y satisfagan las demandas cambiantes de los consumidores.

Mejora Continua de la Calidad: Mantener y elevar los estándares de calidad en la selección de ingredientes, procesos de producción y empaque para garantizar que nuestros productos siempre cumplan con las expectativas de nuestros clientes.

Responsabilidad Social y Ambiental: Comprometerse con iniciativas sociales y ambientales que beneficien a la comunidad local y al entorno, promoviendo prácticas sostenibles y éticas en nuestra cadena de valor.

Expansión Nacional e Internacional: Establecer una estrategia de expansión que nos permita ingresar a nuevos mercados nacionales e internacionales, compartiendo la riqueza de la gastronomía mexicana con un público más amplio.

Colaboraciones Estratégicas: Buscar asociaciones y colaboraciones estratégicas con otros actores de la industria alimentaria, chefs y restaurantes para promover nuestros productos y aumentar la visibilidad de la marca.

Educación Gastronómica: Contribuir a la educación y aprecio por la gastronomía mexicana a través de talleres, eventos y actividades que involucren a la comunidad y a amantes de la comida.

Valores empresariales

Calidad Intransigente: comprometidos con la excelencia en cada aspecto de nuestros productos, desde la selección de ingredientes hasta el proceso de producción y el servicio al cliente.

Autenticidad y Tradición: preservamos y honramos la rica tradición gastronómica mexicana, manteniendo la autenticidad en cada sabor y receta que creamos.

Compromiso Social: contribuimos positivamente a la sociedad y la comunidad, apoyando iniciativas que promuevan el bienestar social y el desarrollo local.

Innovación Constante: buscamos la innovación en todo lo que hacemos, desde la creación

de nuevos productos hasta la mejora continua de nuestros procesos.

Sostenibilidad: adoptamos prácticas sostenibles y éticas en nuestra cadena de suministro y producción, minimizando nuestro impacto ambiental.

Cultura de Colaboración: valoramos la colaboración y asociaciones estratégicas con otros actores de la industria alimentaria, chefs y comunidades locales.

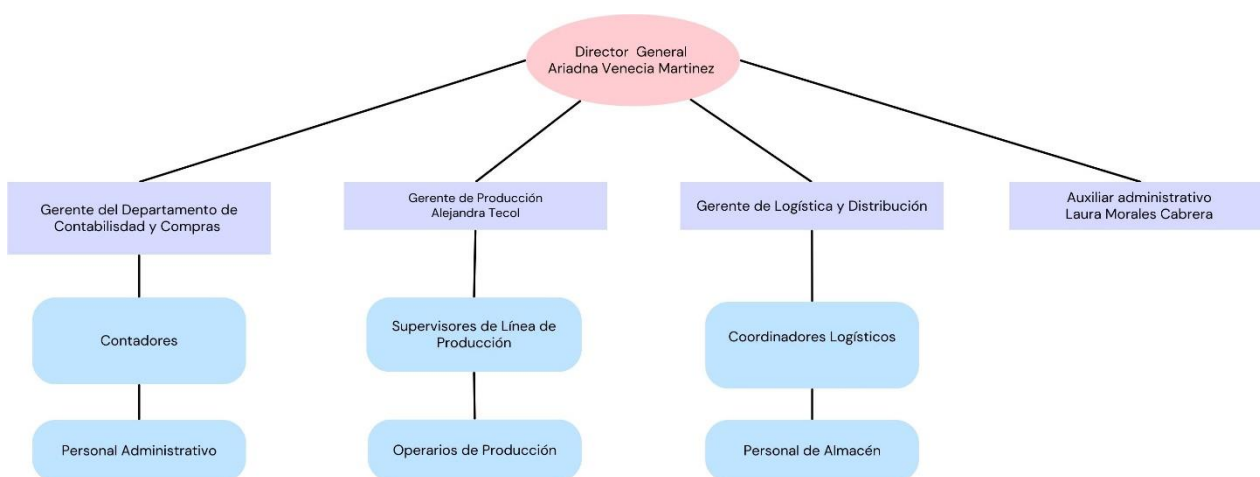
Pasión por la Gastronomía: compartimos una actitud apasionada por la comida y la gastronomía, y buscamos fomentar el aprecio por la cocina mexicana en todo el mundo.

Responsabilidad y Transparencia: operamos con integridad, transparencia y responsabilidad en todas nuestras acciones y relaciones comerciales.

Diversidad e Inclusión: respetamos y valoramos la diversidad en todas sus formas, promoviendo un ambiente inclusivo tanto dentro como fuera de nuestra empresa.

Organización/Organigrama

El siguiente gráfico muestra la organización de Molkajito, la cual evidencia el orden jerárquico y de responsabilidad de sus integrantes.



Matriz DOFA

Fortalezas (F):

Molkajito ofrece una amplia gama de salsas y aderezos tradicionales de alta calidad.

Con más de 12 años en la industria, la empresa cuenta con experiencia en la creación de sabores auténticos.

Colaboración con grandes cadenas y presencia en diversas tiendas, lo que amplía su alcance y le agrega experiencia en negociación con grandes cadenas de supermercados.

Oportunidades (O):

Experiencia en mercados Internacionales

Aprovechar la creciente demanda de productos naturales y orgánicos en la industria alimentaria.

Buscar asociaciones con chefs reconocidos o participar en eventos culinarios para aumentar la visibilidad.

Debilidades (D):

Molkajito aún no ha explorado completamente su potencial en mercados internacionales.

Capacidad de Producción Baja

No evaluar la dependencia de ciertos proveedores y buscar diversificación para mitigar riesgos.

En algunos mercados, la marca puede no ser tan reconocida; se necesita mejorar la conciencia de marca.

Amenazas (A):

La competencia en la industria de salsas y aderezos mexicanos.

Cambios en las regulaciones alimentarias

Fluctuaciones en los precios de los ingredientes, pueden afectar los costos de producción.

Producto Para Internacionalizar

Características y Aspectos Generales

El producto seleccionado para comercializar en el mercado colombiano es la salsa almendrada Molkajito de 130 gr la cual es una mezcla de chiles secos molidos en aceite de soya, ajo, semilla de girasol, amaranto y sal, receta típica del centro de México que por su bajo nivel de picante es ideal para darle un toque picosito a cualquier platillo. Combina con pasta, pollo, carne asada, caldos, entre otros.

Figura 2 Ficha técnica

FICHA TECNICA PRODUCTO TERMINADO																														
	NOMBRE DEL PRODUCTO	SALSA ALMENDRADA																												
	CODIGO DE BARRAS	7503019755013																												
	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Salsa elaborada artesanalmente con productos naturales de la región envasada y etiquetada de la misma forma. Color rojo oscuro, textura heterogénea.																												
	INGREDIENTES	A base de chile serrano, chile chipotle, morita, amaranto, semilla de girasol, aceite, almendra, sal, ajo y vinagre.																												
<p><u>PROPIEDADES NUTRICIONALES</u></p> <p>Por 10g de producto:</p> <p>Contenido130g Energético..... 62.98Kcal.3.4%</p> <p>De los cuales grasas son:</p> <p>Saturadas..... 0.92 g Grasa Total..... 6.1 g</p> <p>Carbohidratos Totales..... 0.6 g Proteínas..... 0.294 g Fibra..... 0.260 g Sodio..... 92.7 mg</p>	FACTORES DE CALIDAD																													
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">TIPO DE ANALISIS</th> <th style="text-align: center;">METODO DE PRUEBA</th> <th style="text-align: center;">RESULTADO</th> <th style="text-align: center;">UNIDADES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mesofilos Aerobios +</td> <td>NOM-092-SSA1-1994</td> <td>4 400,00</td> <td>UFC/g</td> </tr> <tr> <td>Coliformes Totales +</td> <td>NOM-113-SSA1-1994</td> <td>< 10,00</td> <td>UFC/g</td> </tr> <tr> <td>Coliformes Fecales</td> <td>NOM-145-SSA1-1994</td> <td><3,00</td> <td>NMP/g</td> </tr> <tr> <td>Cuenta total de Hongos</td> <td>NOM-111-SSA1-1994</td> <td><10,00</td> <td>UFC/g</td> </tr> <tr> <td>Cuenta Total de Levaduras</td> <td>NOM-111-SSA1-1994</td> <td><10,00</td> <td>UFC/g</td> </tr> <tr> <td>Salmonella ssp</td> <td>NOM-114-SSA1-1994</td> <td>AUSENTE</td> <td>en 25g</td> </tr> </tbody> </table>	TIPO DE ANALISIS	METODO DE PRUEBA	RESULTADO	UNIDADES	Mesofilos Aerobios +	NOM-092-SSA1-1994	4 400,00	UFC/g	Coliformes Totales +	NOM-113-SSA1-1994	< 10,00	UFC/g	Coliformes Fecales	NOM-145-SSA1-1994	<3,00	NMP/g	Cuenta total de Hongos	NOM-111-SSA1-1994	<10,00	UFC/g	Cuenta Total de Levaduras	NOM-111-SSA1-1994	<10,00	UFC/g	Salmonella ssp	NOM-114-SSA1-1994	AUSENTE	en 25g	
TIPO DE ANALISIS	METODO DE PRUEBA	RESULTADO	UNIDADES																											
Mesofilos Aerobios +	NOM-092-SSA1-1994	4 400,00	UFC/g																											
Coliformes Totales +	NOM-113-SSA1-1994	< 10,00	UFC/g																											
Coliformes Fecales	NOM-145-SSA1-1994	<3,00	NMP/g																											
Cuenta total de Hongos	NOM-111-SSA1-1994	<10,00	UFC/g																											
Cuenta Total de Levaduras	NOM-111-SSA1-1994	<10,00	UFC/g																											
Salmonella ssp	NOM-114-SSA1-1994	AUSENTE	en 25g																											
VIDA UTIL	2 AÑOS																													
ALMACENAJE	En un lugar fresco y seco																													
PRESENTACION COMERCIAL	Envase de Vidrio de 130GRMS																													
EMPAQUE	12 Piezas por Caja																													
PESO POR CAJA	4 kilos																													
LUGAR DE ELABORACIÓN	Andador del clavel 17, puebla, pue.																													

ELABORADO	Productos poblanos Molkajito www.molkajito.com Tel: 01 (222) 2 30 27 39
SUGERENCIAS DE USO	Esta salsa será mejor complemento en carnes asadas o con un buen corte, debido a su variedad de semillas aportara textura a sus patillos.

Fuente: Empresa Molkajito 2023

Valor Agregado

Molkajito tiene un profundo compromiso con la autenticidad y la tradición en la elaboración de salsas y aderezos con la esencia de la cocina mexicana, siguiendo recetas ancestrales que han pasado de generación en generación con una calidad inigualable, con ingredientes naturales y la ausencia de conservantes, para brindar a nuestros clientes una experiencia culinaria genuina y saludable.

Aspectos técnicos

Capacidad de Producción

La empresa Molkajito tiene una capacidad de producción de 2.52 toneladas mensuales esto serían 7200 unidades disponibles al mes en presentaciones de 350 gr.

Cantidad de producto disponible para la venta internacional

Su producción mensual es de 7200 piezas constantes; la empresa destinara 4000 a la comercialización internacional.

Diseños (Envase, Etiquetado, Embalaje)

En cuanto a diseño, envase y etiquetado, aspectos en los que los clientes identificarán la marca y sus productos, y bajo la norma NOM-051-SCFI/SSA1-2010 con modificación en el 2020 la empresa Molkajito optó por usar los siguientes diseños:

Figura 3. Diseño



Fuente Molkajito.com

Etiquetado

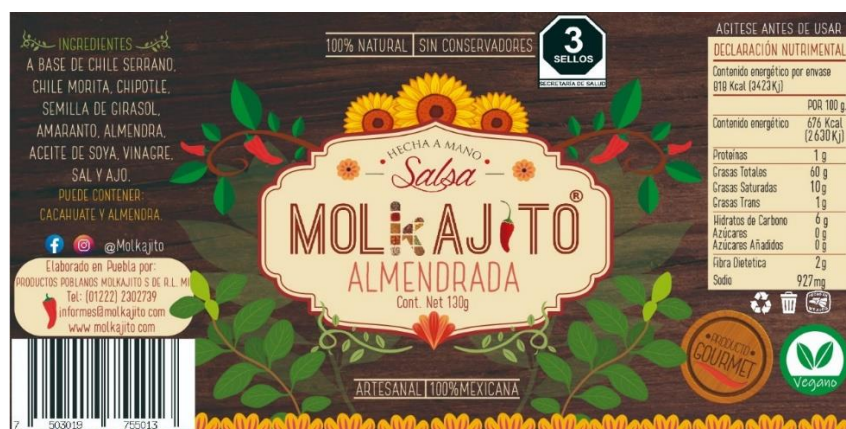
Actualmente se usa un frasco de vidrio de 130 y 260 gramos con una tapa blanca de aluminio, debido a que el vidrio destaca como el material ideal para preservar la frescura y el sabor óptimo de las salsas de Molkajito; a diferencia de otros recipientes, el vidrio no reacciona químicamente con los ingredientes de las salsas, lo que garantiza que los sabores sean auténticos y sin alteraciones; además es completamente reciclable, lo cual está en línea con el compromiso de Molkajito con la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente. La tapa de aluminio proporciona un cierre hermético que asegura la frescura y calidad de las salsas mientras su durabilidad garantiza que los productos lleguen a los clientes en perfecto estado. En conjunto, la elección del frasco de

vidrio y la tapa de aluminio reflejan el firme compromiso de Molkajito por ofrecer máxima calidad y autenticidad en cada uno de sus productos.

Etiquetado

La empresa cumple con los requisitos generales del etiquetado según la norma NOM-051-SCFI/SSA1-2010, ciñéndose a lo establecido en ella para el diseño de su etiqueta, como se muestra en la siguiente imagen.

Figura 4. Etiqueta



Fuente: Molkajito.com

Figura 5. Etiqueta



Fuente: Molkajito.com

Esta segunda foto es la etiqueta que está usando la empresa para el mercado estadounidense; sin embargo, para la etiqueta en el mercado colombiano se debe tener en cuenta lo siguiente:

La resolución 2492 de 2022 del Ministerio de Salud colombiano fija el reglamento técnico del etiquetado nutricional y frontal que deben cumplir los alimentos envasados y empacados los cuales deben ser octogonales, con fondo negro y borde blanco, con advertencias como “exceso engrasas saturadas”, “grasas trans”, “sodio” o “azúcares”, según sea el caso. (Gobierno de Colombia , 2022)

FIGURA 6. Forma del sello frontal de advertencia



Fuente Infobae.com

Para la etiqueta Colombina se le sugiere a la empresa ceñirse a la resolución 2492 de 2022 del Ministerio de Salud, además de agregar a la etiqueta la empresa importadora y su ubicación, por lo que esta debería quedar de la siguiente manera:

Figura 6. Propuesta de etiqueta



La LEY 2277 DE 2022 (diciembre 13) título v capítulo II incorpora impuestos saludables a los productos comestibles ultra procesados industrialmente y/o con alto contenido de azúcares añadidos, sodio o grasas saturadas que mediante importación estarán sujetos a este impuesto los productos comestibles ultra procesados que como ingredientes se les haya adicionado azúcares, sal/sodio y/o grasas y su contenido en la tabla nutricional supere los siguientes valores:

Tabla 6. Tabla nutricional

Nutriente	Por cada 100 g
<i>Sodio</i>	<i>> = 1 mg/kcal y/o > = 300 mg/100 g</i>
<i>Azúcares</i>	<i>> = 10% del total de energía proveniente de azúcares libres</i>
<i>Grasas saturadas</i>	<i>> = 10% del total de energía proveniente de grasas saturadas</i>

Fuente: Ley 2277 de 2022

PARÁGRAFO 1. Para calcular los porcentajes establecidos en la tabla de que trata el inciso segundo del presente artículo se deberá tener cuenta lo siguiente:

a) Sodio: se toma cualquier cantidad de alimento, puede ser cien gramos (100 g) o la porción, y se divide el contenido de sodio reportado, entre el número de kcal, reportadas en la misma cantidad, si esta relación es superior a uno (1), será sujeto de impuesto. Por otro lado, debe calcular el contenido de sodio en cien gramos (100 g) y si este supera los trescientos - miligramos (300 mg), estará sujeto al impuesto. Es suficiente con que se cumpla una de las dos condiciones para ser sujeto al impuesto.

b) Azúcares: se debe identificar los azúcares añadidos según lo definido en el parágrafo 2 de este artículo. Una vez identificados, en cualquier cantidad de alimento, se debe multiplicar la cantidad de azúcares añadidos en gramos, por el factor de conversión de azúcares (4 kcal/g). Este resultado, se divide entre el total de las kcal, de la misma cantidad de alimento y se - multiplica por cien (100). Finalmente, se compara este resultado con el porcentaje establecido en la tabla, y si es igual o superior a diez por ciento (10%), estará sujeto al impuesto.

c) Grasas saturadas: se debe multiplicar la cantidad de grasas saturadas en gramos, por el factor de con versión de grasas (9 kcal/g) en cualquier cantidad de alimento. Este resultado, se divide entre el total de las kcal, de la misma cantidad de alimento y se multiplica por cien (100). Finalmente, se compara este resultado con el porcentaje establecido en la tabla, y si es igual o superior a diez por ciento (10%) estará sujeto al impuesto.

Tratándose de bienes importados, lo indicado en el presente parágrafo debe informarse en la declaración de importación. (Gobierno de Colombia , 2022)

Si la salsa de Molkajito llega a pasar los límites permitidos por la Ley 2277 De 2022 Artículo 513-6, Parágrafo 1) se tendrían que pagar los impuestos a la salud los cuales están estipulados de la siguiente manera en el Artículo 513-9.

ARTÍCULO 513-9. TARIFA DEL IMPUESTO A LOS PRODUCTOS COMESTIBLES ULTRAPROCCARES AÑADIDOS, SODIO Y/O GRASAS SATURADAS. La tarifa del impuesto será del diez por ciento (10%) en el año 2023, del quince por ciento (15%) en el año 2024 y del veinte por ciento (20%) a partir del año 2025. (Gobierno de Colombia , 2022)

Embalaje

Para el embalaje, la empresa Molkajito utiliza una caja de cartón de 13x15.5x20.5 cm con capacidad de 12 piezas, cinta canela para sellar y etiqueta de autoadherible para identificar, acondicionado con elementos de amortiguamiento, como separadores de botellas a lo largo y lo ancho y una placa de unicel en la parte superior para evitar el daño de las tapas, y marcado con la siguiente información:

Nombre de la marca

Número de lote

Numero de caja

Pictogramas en este caso se usan los siguientes:

Pictograma muy frágil: Sirve para indicar que el contenido transportado es frágil y que debe ser manejado con cuidado.

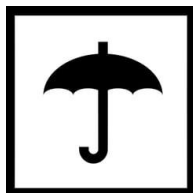
Figura 7 muy frágil.



Fuente: Leyendas/cajas.com

Pictograma Sensible a la humedad: Para indicar que el embalaje debe mantenerse en un ambiente seco.

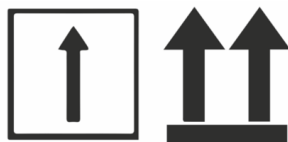
Figura 8 Sensible a la humedad.



Fuente: Leyendas/cajas.com

Pictograma Este lado arriba: Para indicar la posición correcta del embalaje durante el transporte y el almacenamiento.

Figura Este lado arriba 9.



Fuente: Leyendas/cajas.com

Pictograma Manipulación con cuidado

Figura Pictograma Manipulación con Cuidado.



Fuente: Leyendas/cajas.com

Figura 10. Diseño de embalaje con pictogramas



Fuente: diseño propio

Cubicaje

La cantidad de producto a exportar son 333 cajas con 12 unidades de producto cada una; en total, 3.996 de las 4000 unidades que tiene la empresa disponible para la exportación, las cuales serán distribuidas en 2 euro pallet los cuales tienen unas dimensiones de 120 cm x100 cm x117,5 cm con 220 cajas y otro de 120 cm x100 cm x56 cm con 63 cajas.

Pallet Utilizado

Empaque

Peso bruto del producto

$P_b = \text{Peso del producto} + \text{empaque}$

$P_b = \text{Salsas} + \text{envase caja}$

$P_b = 1.56 \text{ kg} + 0.6 \text{ kg}$

$P_b = 1.6 \text{ kg}$

Peso neto del producto

1600 g — 1,6 kg

Volumen caja

$V = \text{Largo} \times \text{Ancho} \times \text{Alto}$

$V = (13, \text{ cm}) * (15,5 \text{ cm}) * (20,5 \text{ cm})$

$V = 4.130 \text{ cm}^3$

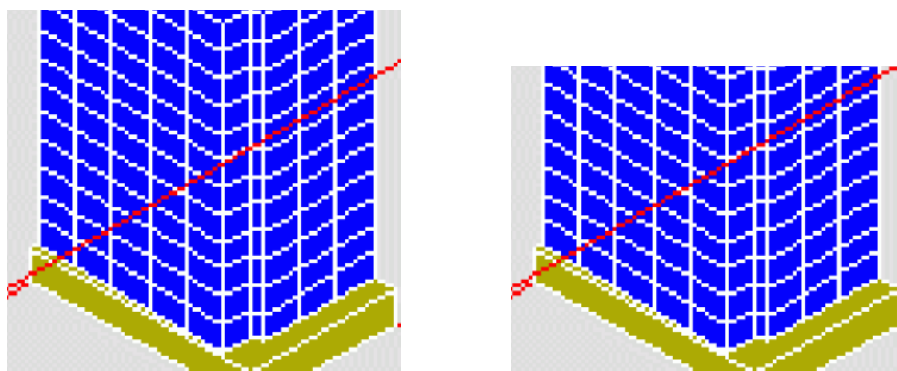
Cubicaje

Total: 333 cajas Peso por caja: $333 \times 1.6 \text{ kg} = 532.8 \text{ kg}$

270 cajas en un pallet Peso pallet $270 \times 1.6 \text{ kg} = 432 \text{ kg}$

63 cajas en un pallet Peso pallet $63 \times 1.6 \text{ kg} = 100,8$

Figura 11. Euro pallet con la mercancía



Fuente: elaboración Propia

Proveedores

Los proveedores juegan un papel crucial en el proceso de satisfacción del cliente, ya que son una parte fundamental de la cadena de suministro y pueden tener un impacto significativo en el rendimiento general de la empresa. Por lo tanto, es absolutamente necesario realizar un análisis exhaustivo sobre la calidad de los proveedores asociados a la empresa Molkajito.

Actualmente la empresa cuenta con tres proveedores que se encargan de surtir de insumos constantemente a la empresa: **Disteenvases** surte los envases y tapas necesarios para la producción, **Virhua**, la materia prima como Chiles secos, semillas, aceite, entre Otros e **Impresos Quorum**, las etiquetas.

Tabla 1. Evaluación na proveedores

Criterio	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
	Disteenvases	Virhua	Impresos Quorum
Precio	5	5	4
Financiación	4	5	4
Plazos	5	5	5
Descuentos	5	5	5
Variedad	4	5	4
Calidad	5	5	5
Envíos	5	5	5
Garantías	5	5	5
Puntualidad	5	5	5

Responsabilidad	5	5	5
Puntajes	48	50	47

Fuente: Elaboración Propia

Se puede observar que la calificación de los proveedores es alta, tomando en casi todos sus aspectos una puntuación de 5 en excelencia, en los factores de calidad, puntualidad, responsabilidad, envíos, siendo los factores de financiación, variedad, y precio los que cuentan con una puntuación menor; esto permite analizar estrategias para mejorar dichos aspectos y así lograr un proceso óptimo, lo que se reflejará en la calidad y satisfacción por parte de los clientes.

El control de las compras mensuales con los proveedores es muy importante, pues permite obtener el promedio de inversión, hacer un balance y analizar precios, verificar si las ventas son mayores a la inversión y así también buscar maneras de agilizar y potencializar el crecimiento de Molkajito haciendo posible los procesos de exportación de manera eficaz de tal forma que se analice el incremento que se tendría en cuanto a los productos que se adquieren con los proveedores y el precio final.

Tabla 2. Compras a proveedores

Proveedor	Compras Mensuales en Unidades
Disteenvases	7200
Virsua	NA
Impresos Quorum	7300

Fuente: Elaboración Propia

Mercado

Pestel

Políticos (P): Colombia ha experimentado un proceso de transición política significativo en la última década, marcado por la firma del Acuerdo de Paz en 2016, que puso fin a décadas de conflicto armado. Esto ha resultado en un entorno político más estable y favorable para la inversión. Las elecciones periódicas y el sistema democrático sólido siguen influyendo en la orientación política del país. Colombia también participa en acuerdos internacionales, como la Alianza del Pacífico, promoviendo el comercio y la cooperación regional, Colombia y México bajo el acuerdo con cod. acuerdo 21, en el cual se establece un arancel de cero para este bien en particular. Colombia ha sido respaldada por calificadoras de riesgo internacionales, lo que otorga al país el grado de inversión y un entorno político estable y seguro para la inversión.

Económicos (E): Colombia ha mantenido un crecimiento económico estable en los últimos años, el (DANE) reveló este año que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) o conocido popularmente como inflación, registró en julio de 2023 una variación anual de 11,78%, mensual de 0,50% y año corrido de 6,68%.

El país ha diversificado su economía y se ha convertido en un destino atractivo para la inversión extranjera. No obstante, factores como la volatilidad de los precios de las materias primas y el desempleo que, en agosto de 2023, la tasa de desocupación en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 9,6%, lo que representó una disminución de 1,2 puntos s. La pandemia de COVID-19 también ha tenido un impacto en la economía colombiana, El salario mínimo actual en Colombia asciende a 1.160.000 pesos colombianos (292 dólares, aproximadamente), 3,4 millones de personas, de los 22 millones

que trabajan actualmente en el país en 2022 tienen de sueldo un salario mínimo. (DANE, 2023)

Sociales (S): Colombia cuenta con una población joven y en crecimiento, según el Dane para el año 2020, en Colombia se estima una población de jóvenes de 14 a 28 años que representan el 25% de la población total, esto sugiere una base de consumidores ávidos de probar nuevos productos de un total de 12.672.168 jóvenes. Sin embargo, persisten desafíos sociales como la desigualdad, la seguridad y el acceso a la educación de calidad. Las preferencias de los consumidores han evolucionado hacia productos más saludables y sostenibles, lo que puede influir en la demanda de ciertos productos y servicios.

Tecnológicos (T): Colombia ha experimentado avances en infraestructura tecnológica y acceso a Internet en todo el país. Esto ha impulsado el crecimiento del comercio electrónico y la adopción de tecnologías digitales. Las empresas deben estar atentas a las tendencias tecnológicas emergentes y la ciberseguridad.

Ambientales (A): La preocupación por la sostenibilidad y el medio ambiente está en aumento en Colombia, sin embargo, Colombia cuenta con una regulación ambiental rigurosa lo cual no es un impedimento para la empresa siempre que cumpla con lo pedido por la regulación colombiana respecto a regulaciones ambientales Ley 9 de 1979 y Decreto 3466 de 1982 sobre la protección del medio ambiente la presente Ley establece:

Las normas generales que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar y mejorar las condiciones sanitarias en lo que se relaciona a la salud humana; Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para

la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del Ambiente. (Republica de Colombia , 1979)

Legales (L): Colombia tiene un marco legal sólido para la protección de la propiedad intelectual y la inversión extranjera. Las empresas deben mantenerse al tanto de las regulaciones comerciales y laborales en evolución y estar en cumplimiento con las leyes y normativas locales.

La ley de comida chatarra, como se conoce comúnmente, indica que los productos con azúcares añadidos y grasas saturadas deben pagar un impuesto que será gradual y se espera que para el año 2024 sea del 20 %

Colombia y México mantienen una relación comercial mediando dos acuerdos los cuales son el TLC bilateral y el Protocolo de la Alianza del Pacífico. Estos acuerdos son un mecanismo de integración económica, donde se tiene un libre comercio de diversos bienes, exceptuando algunos productos de agricultura y disposiciones avanzadas en materia de inversión, comercio de servicios y compras públicas. (Acerca de la Embajada - Asuntos económicos Embajada de Colombia, s. f.) Colombia tiene una amplia regulación protectora en términos del mercado comercial en cosméticos y productos con contenido natural, se deben tener permisos o licencias para lograr comercializar estos productos, los trámites señalados se pueden encontrar hoy en día compilados en uno solo, el Decreto único del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible: Decreto 1076 de 2015 Único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible

Potencial de Venta

En esta sección se realizará un análisis del comportamiento del consumidor colombiano y el perfil de este, partiendo desde el estudio general realizado anteriormente por medio del PESTEL direccionándolo al mercado bogotano debido a la diversidad gastronómica y la apreciación por

ingredientes naturales y tradicionales en esta ciudad que coinciden con la propuesta de Molkajito. La autenticidad de las salsas y aderezos, elaboradas siguiendo recetas ancestrales mexicanas, se presenta como una opción atractiva para los consumidores colombianos que buscan experiencias culinarias genuinas.

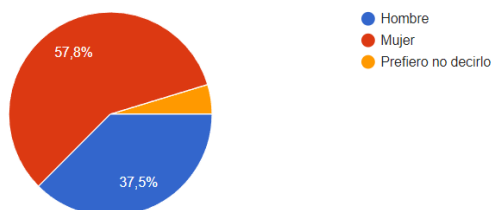
Comportamiento del consumidor

Se busca un consumidor de estrato medio alto en Bogotá, especialmente aquellos con una apreciación por la calidad y la autenticidad en la gastronomía, se presenta como un segmento clave para Molkajito. Estos consumidores, acostumbrados a explorar sabores gourmet y a buscar productos premium, estarían dispuestos a invertir hasta \$400 pesos mexicanos en salsas y aderezos de alta calidad que complementen sus experiencias culinarias. Este segmento demográfico valora la procedencia de los ingredientes y la elaboración artesanal, aspectos que resaltan en la propuesta de Molkajito. La marca podría capitalizar este interés, destacando la autenticidad de las recetas tradicionales mexicanas y la ausencia de conservantes, alineándose con las preferencias de consumidores preocupados por la salud y la calidad de los productos que consumen.

Los siguientes son los resultados de la encuesta elaborada justamente con el objetivo de identificar el comportamiento del consumidor. Un total de 64 personas que respondieron el formulario, entre mujeres y hombres.

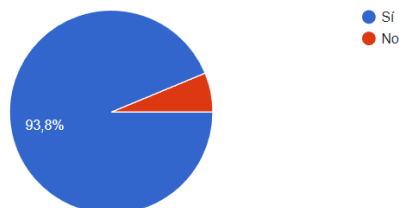
Conteste según Corresponda

64 respuestas



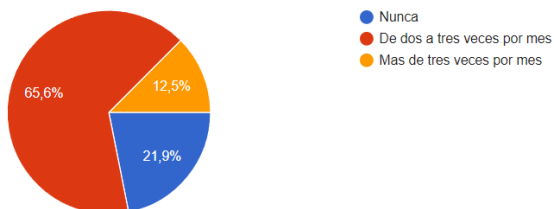
Se encontró que el género femenino con un 57.8% es el mayor comprador y principal consumidor de salsas y aderezos para sus comidas.

¿Prefiere productos con ingredientes naturales y sin conservantes?
64 respuestas



Un 93.8% de las personas que respondieron el formulario afirmaron preferir productos naturales sin conservantes ni aditivos.

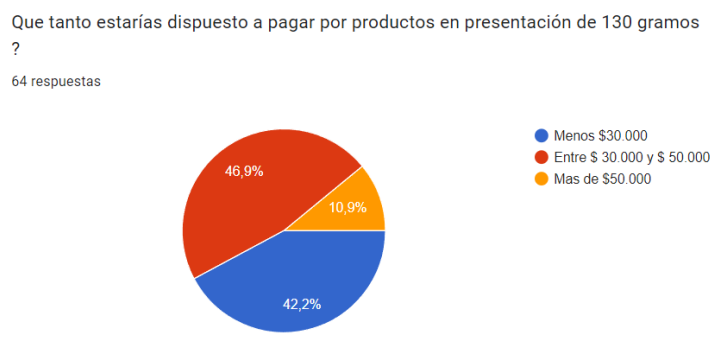
¿Con qué frecuencia compras salsas y aderezos para tus comidas?
64 respuestas



Uno de los factores importantes dentro del comportamiento del consumidor es la frecuencia de compra, siendo un 65.6% el porcentaje más alto donde se indica un hábito de compra de al menos dos o tres veces por mes y un 21.9% indicaron que nunca compran aderezos al mes.

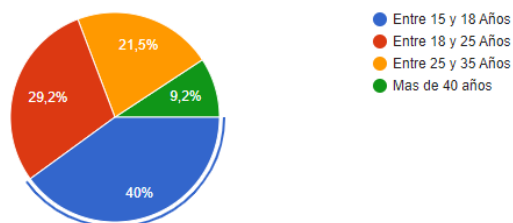


El 95.2% indicó que estaría dispuesto a pagar un poco más por productos naturales, por lo que queda claro que si bien puede que nunca hayan comprado aderezos para sus comidas si lo hicieran estarían dispuestos a pagar un poco más de lo normal por productos naturales.



Se encontró que el 46.9% de los colombianos encuestados están dispuestos a pagar un valor de aproximadamente \$30.000 a \$50000 pesos colombianos, lo que en pesos mexicanos es de aproximadamente \$126,40 a \$210,67MXN, de estos es importante resaltar que 27 con un porcentaje de 42.2% invertiría máximo \$30.000 pesos colombianos, lo que en pesos mexicanos es de aproximadamente \$126,40 MXN, y por último con un menor porcentaje se encontró que los bogotanos estarían dispuestos a pagar más de \$50.000 pesos colombianos, lo que en pesos mexicanos es aproximadamente \$210,67MXN. Por este tipo de productos como los que produce la empresa Mol kajito.

65 respuestas



El 90.7% de los posibles compradores están en una edad entre los 15 y 35 años.

Segmentación del Consumidor

Tabla 3. Segmentación del consumidor

VARIABLES		
Geográfica	Urbano	
	Región	Bogotá
	Clima	Frío
Demográfica	Edad	15 - 18 años: consumo del 40% 18 - 35 años: consumo de 50.7%
	Sexo	Masculino y Femenino
	Ingresos	Ingreso medio-Alto
Conductual	Beneficios	Experiencias culinarias (valora la procedencia de los ingredientes y la elaboración artesanal)
	Frecuencia de	De dos a tres veces por semana

	Compra	
Psicográfica	Estilo de vida	Personas que les guste cocinar, hacer preparaciones que requieran salsas sin perder su estilo de vida saludable.
Socioeconómica	Poder adquisitivo	Medio y alto

Fuente: Elaboración Propia

El consumidor colombiano, en cuanto a salsas y aderezos a base de ingredientes naturales, oscila en edades de entre los 15 a 35 años aproximadamente, siendo mucho mayor el porcentaje femenino a la hora de compra y adquisición de estos productos y con un promedio aproximado de compra de dos a tres veces por mes; preocupados porque sus productos sean saludables, estarían dispuestos a pagar entre \$30.000 y \$50.000 pesos colombianos, es decir en pesos mexicanos valores de \$126.40 MXN a \$210,67 MXN. Lo que indica que los Bogotanos por su gran consumo de salsas y aderezos y la facilidad de pagar un precio justo por productos de alta calidad son el perfil de consumidor que está buscando Molkajito.

Potencial de mercado

Dentro del potencial del mercado se analizarán factores como el canal o canales de distribución, la competencia directa e indirecta y el acceso al mercado, dentro de estos, las barreras arancelarias y no arancelarias que existan hacia el producto dentro de Colombia.

Canal de distribución

Para la distribución de la salsa Macha Almendrada de Molkajito en el mercado Bogotano, se propone un modelo de canal de distribución indirecto largo.



Modelo de Canal de Distribución:


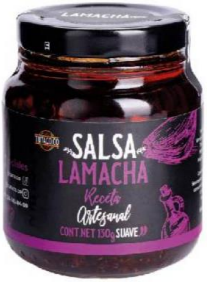
Productor (Molkajito) – Comercializadora - Tienda Minorista - Consumidor Final.

El modelo de canal de distribución propuesto para la salsa Macha Almendrada de Molkajito se basa en la elección de un enfoque indirecto largo debido a diversas consideraciones estratégicas y logísticas, la decisión de involucrar a una comercializadora como intermediario principal se fundamenta en la experiencia y especialización que aporta al proceso la comercializadora al concentrarse en productos Artesanales Gourmet y contar con una red consolidada en el mercado Bogotano puede facilitar la introducción y colocación del producto en tiendas minoristas clave. Este modelo permite una distribución eficiente aprovechando la red de contactos existente de la comercializadora para alcanzar un mayor número de puntos de venta además al delegar la logística y distribución a un socio especializado Molkajito puede concentrarse en la calidad y producción del producto optimizando sus recursos y esfuerzos la elección de este modelo, también se alinea con la naturaleza premium de la salsa Macha Almendrada al asociarse con una comercializadora especializada en productos Artesanales Gourmet se mejora la percepción del producto entre los consumidores quienes pueden asociar la salsa con calidad y exclusividad en resumen el modelo seleccionado busca capitalizar la experiencia red de contactos y enfoque especializado de la comercializadora para garantizar una introducción exitosa y una presencia destacada en el competitivo mercado bogotano.

Competencia directa e indirecta

Tabla 4. Competencia

Nombre y Presentación	Precio	Promoción	Distribuidor	Información
<p>Salsa Macha Chile De Árbol Don Emilio 250 G</p> 	\$60.000 COP	Es vendido en página web de sabores de México en Colombia	Sabores de México en Colombia	Salsa macha Don Emilio hecha a base de chile de árbol, ideal para incluir en tus recetas de cocina ese sabor picosito característico que te da ese sabor especial. Acompaña perfectamente pastas, carnes, pescados y mariscos. Frasco de 250 g
<p>Salsa Lamacha Receta Original Picor Medio 120 gr</p> 	\$22.000 COP	Es vendido en página web de Mercado libre	Tutaco.co bajo el dominio comercial de salsamatcha2 02305011006 06	La salsa Macha Mex nivel picante medio. es una salsa de receta veracruzana. con variedad de chiles secos mexicanos, ajos y cebollas asadas, maní tostado y ajonjolí a base de aceite de soya. sus sabores de parrilla son ideales para acompañar con todas las comidas carnes, adobos, asados, sopas, fritos, tacos, empanadas. cont.120gram sin conservantes
	\$119.000 COP	Es vendido en página web de Mercado libre	YMAGINAR IOM	Es una salsa macha artesanal y auténtica. Elaborada a mano con 7 tipos de semillas premium y aceite de aguacate virgen extra, este producto 100%

<p>Salsa Macha Naios Extra Picante 250 gr</p> 				<p>mexicano resalta por su calidad. Ideal para acompañar carne asada, tacos, guacamole, sándwiches, huevos, pizza, y más, esta salsa macha añade un toque de sabor único a tus platos favoritos.</p>
<p>Salsa Macha la Norteña 140 gr</p> 	<p>\$28.000 COP</p>	<p>Es Vendido en Rappi Colombia</p>	<p>Salsa Mexicana la Norteña</p>	<p>Salsa picante nivel medio a base de aceite de oliva, con maní en trocitos, tortilla, ajonjolí, chile guajillo, de árbol y morita</p>
<p>Salsa macha de arándanos picante medio - 130g</p> 	<p>\$ 24.990 COP</p>	<p>Vendida en Falabella y Falabella.com</p>	<p>Tutaco.co en Falabella Colombia</p>	<p>La salsa Macha Mex nivel picante bajo. es una salsa de receta veracruzana. Con Sabor a Arándanos con variedad de chiles secos mexicanos, ajos y cebollas asadas, maní tostado y ajonjolí a base de aceite de soya. sus sabores de parrilla son ideales para acompañar con todas las comidas carnes, adobos,</p>

Fuente: Elaboración Propia

En la anterior tabla se hace un análisis de las marcas y productos que se encuentran en el mercado colombiano y que cuentan con características similares al de la Salsa Macha Almadrada de Mol kajito, observando también que la mayoría de productos son comercializados en línea, y en tiendas especializadas, además de tener un rango de precios que oscila entre los \$20.000 a \$120.000 pesos colombianos.

Estrategias De Comercialización

Producto

Figura 12. Presentación del producto

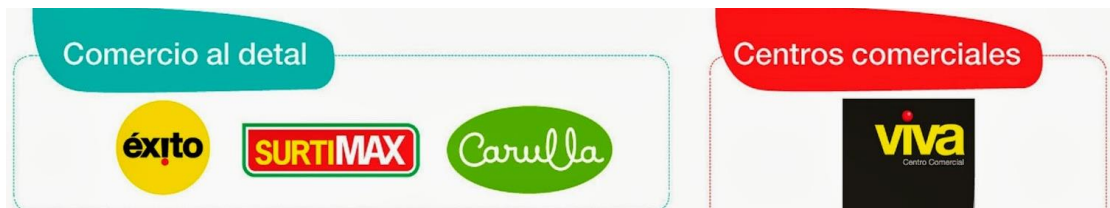


Fuente: Mol kajito

El producto seleccionado para incursionar en el mercado colombiano es la Salsa Macha almadrada de Mol kajito de 130g, la cual es una mezcla de chiles secos molidos con aceite, ajo con base de almendradas fileteadas, semilla de girasol y amaranto tostado, todo dorado en aceite de soya y reposado en una base de chile chipotle molido, chile serrano, ajo y sal de mar.

Plaza

Figura 13. Plaza

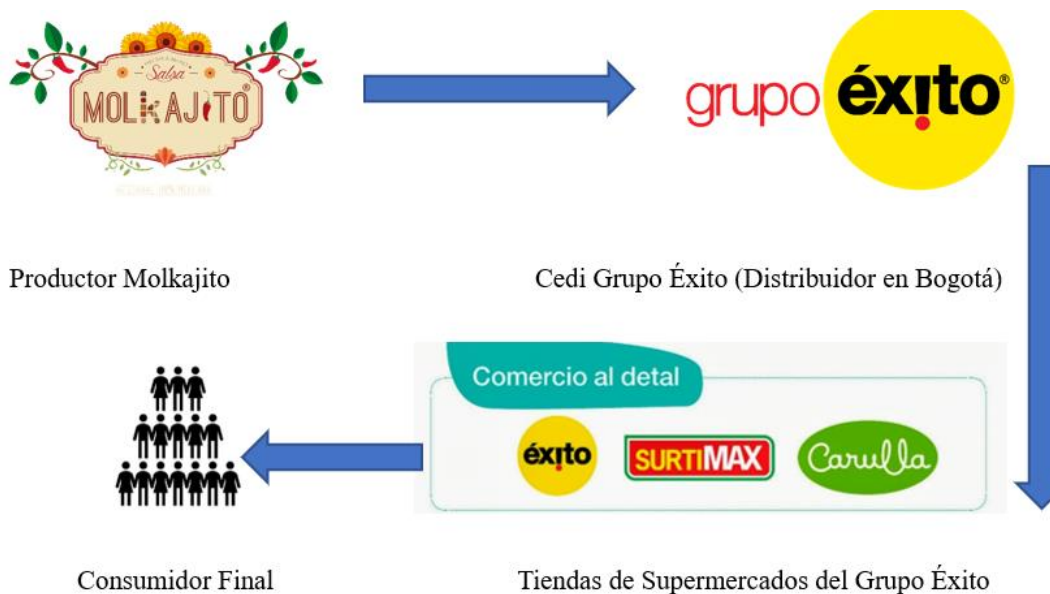


Fuente: Grupo Éxito

La empresa que se seleccionó fue el Grupo Éxito pues cuenta con 515 tiendas en todo Colombia en donde encontramos un aproximado de 130 tiendas entre Éxito, Surtimax y Carulla.

Plan de distribución fiscal del bien

Figura 14. Plan de distribución



Fuente: Elaboración Propia

Para el mercado colombiano y por petición de la empresa se realizará la distribución del producto haciendo uso de un canal de distribución vertical largo. Se recomienda a la marca hacer

uso de transporte aéreo, pues se puede reducir el tiempo de entrega del bien ya que el CEDI se encuentra en Bogotá para iniciar el proceso de exportación, lo que facilitaría mucho más su distribución hacia el cliente final y generará una mayor rentabilidad para la empresa exportadora e importadora.

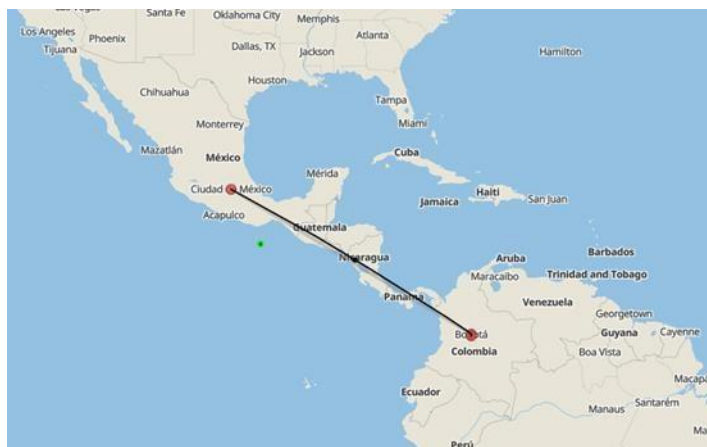
La distribución del producto puede iniciar con la salida de la carga de las instalaciones de la empresa “Molkajito” en Puebla. Pue, dirigiéndose hacia el aeropuerto Internacional "Benito Juárez" en Ciudad de México en transporte Terrestre para que después de su llegada al aeropuerto Benito-Juárez en la ciudad de México, MEX sea transportada vía aérea hacia el aeropuerto el dorado en Bogotá Colombia la distancia de la ruta aérea es de 3157.54 kilómetros y tiene una duración de cuatro horas veinte seis minutos sin algún retraso o imprevisto por lo que la mercancía duraría en llegar al CEDI sin imprevistos en 8 hr 05 min según la siguiente tabla:

Tabla 5. Distribución

Tramo	Medio de Transporte	Distancia	Tiempo
Puebla(Empresa)- Aeropuerto Benito Jurares México	Terrestre	(149.6 km)	2 hr 54 min
Aeropuerto Benito Juárez-Aeropuerto el Dorado Bogotá	Aéreo	3157.54 km	4 hr 26 min
Aeropuerto el Dorado-Cedi	Terrestre	27 km	1 hr 25 min

Fuente: Elaboración Propia

Figura 15. Recorrido de distribución

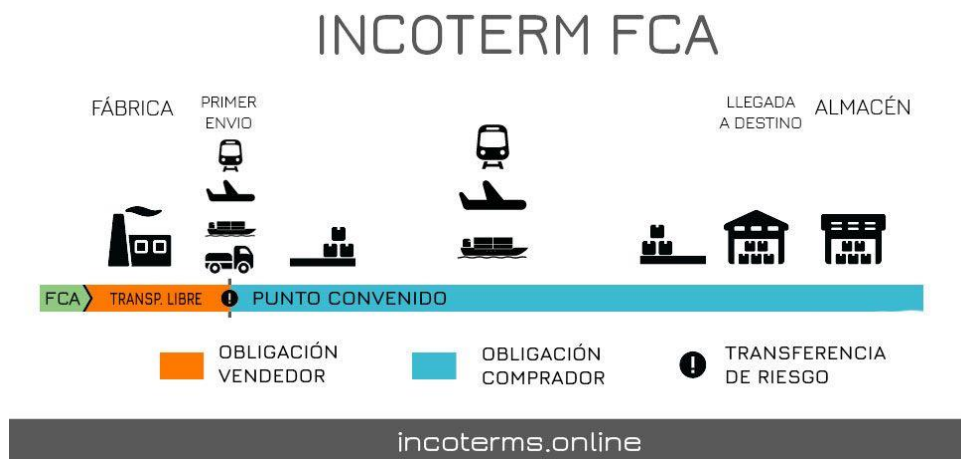


Fuente: Tomado de (Distancia de Benito-Juárez, Ciudad-de-México, MEX > Bogotá, D.C., COL.)

Una vez en el aeropuerto de Bogotá, El dorado, y después de que la carga haya cumplido con las medidas establecidas por la aduana colombiana, se descargará la mercancía y se dará inicio a su último recorrido vía terrestre hacia CEDI (GRUPO Éxito) - Colombia, lugar en donde se distribuirá para ser comercializado.

Incoterm

Figura 16. Incoterm



Fuente: Incoterms.online.com

El Incoterm FCA o “Free Carrier” determina que el vendedor debe entregar las mercancías, listas para la exportación, en el lugar escogido por el comprador en un punto acordado y especificado en el contrato de compraventa. Este punto puede ser un aeropuerto en particular o un espacio que pertenezca a la Aerolínea. Algunas de las obligaciones de las partes son:

Obligaciones del vendedor bajo el Incoterm FCA

Entrega de la mercancía y documentos necesarios

Empaquetado y embalaje

Transporte interior en el país de origen

Despacho de aduanas en origen

Gastos de salida (o gastos en origen)

Obligaciones del comprador bajo el Incoterm FCA

Pago de las mercancías

Flete internacional

Gastos de llegada (o gastos en destino)

Pago del despacho de aduanas en destino

Transporte interior en el país de destino

Pago de impuestos y aranceles

En cuanto al seguro internacional, no es obligatorio para ninguna de las partes, pero tanto los compradores como los vendedores, contratan a menudo sus propias pólizas de seguros para cubrir la parte del transporte Aéreo de la que son responsables. Otra opción es que una de las partes compre un seguro que cubra el proceso entero de transporte. Al negociar los términos del seguro, asegúrate de que las condiciones quedan especificadas en el contrato de compraventa. (Icontainers.com, 2023)

Promoción

En el contexto de la industria gastronómica, la introducción de un nuevo producto culinario en un mercado dinámico y diversificado como el colombiano representa un desafío. No obstante, para lograr una exitosa promoción de este producto, se requiere la implementación de una estrategia meticulosa y adecuada a las preferencias del mercado y la marca, es por esto que se sugiere utilizar las siguientes estrategias.

Publicidad en redes sociales: creación de anuncios en plataformas de redes sociales, como Facebook e Instagram, dirigidos a entusiastas de la gastronomía y propietarios de taquerías en Colombia. Los anuncios enfatizan la versatilidad de la salsa Molkajito como un complemento culinario único y delicioso para tacos y diversas comidas.

Anuncios de Google AdWords: Se configuran campañas publicitarias en Google AdWords que están enfocadas en búsquedas relacionadas con "salsas mexicanas" y "salsas gourmet". La estrategia resalta cómo la salsa puede enriquecer la experiencia gastronómica.

También se podrían generar recetas de preparación de comidas con esta salsa añadiéndolas en la página web de la compañía y llevándolas a eventos culinarios.

Acceso al mercado

Fracción arancelaria

2103.90.90. NICO 00

Barreras Arancelarias y no Arancelarias

Restricciones arancelarias

Molkajito se ve favorecido por la exención del gravamen arancelario gracias al Acuerdo de la Alianza del Pacífico, en el que Colombia y México participan activamente.

De acuerdo con gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones – 2103909000- México con cod. acuerdo 21, Colombia establece un arancel de cero para este bien en particular. Cabe destacar que en este mercado no se registran restricciones de inspección, prohibiciones de salida de la mercancía ni limitaciones en su ingreso, con lo que podemos hablar de que este producto se trata de un mercado sin restricciones arancelarias para el producto mencionado. (Muisca.Dian , 2022)

Restricciones no arancelarias

Se debe tener en cuenta el cumplimiento de los requisitos de documentación sanitaria, este es un permiso de comercialización que se le asigna a un fabricante, importador o comercializador para que comercialice su producto en el mercado colombiano, previo cumplimiento de todos los requisitos establecidos en la normatividad sanitaria vigente. Estos requisitos, que incluyen el Registro Sanitario y la aprobación por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), son de carácter obligatorio en todo el proceso de importación.

En el caso de productos Alimenticios se debe presentar un registro ante el instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos (INVIMA); este es un permiso de comercialización que se le asigna a un fabricante, importador o comercializador para que comercialice su producto en el mercado colombiano, previo cumplimiento de todos los requisitos establecidos en la normatividad sanitaria vigente.

Dentro de los requisitos exigidos por el Invima se encuentran los siguientes pasos:

1. Confirme el trámite a realizar: Verifique los requisitos asociados al trámite que requiere realizar, en la Guía para adelantar trámites ante el Invima / sección Consulta de tarifas y formatos de acuerdo con el trámite.
2. Diligencie el formato y/o carta para la presentación del trámite
3. Realice el pago de la tarifa asociada al trámite: Una vez diligenciado el formato de solicitud del trámite, realice el pago de la tarifa a través de nuestro botón de pagos (PSE). Si desea confirmar el valor de la tarifa, lo invitamos a consultar nuestro manual tarifario vigente.
4. Solicite el turno de revisión de documentos en la Oficina Virtual Invima: Una vez cuente con la información relacionada en los numerales anteriores, presente su solicitud de trámite, para la revisión de requisitos para la radicación, a través de la Oficina Virtual Invima de lunes a viernes en el horario de 7:30 a.m. a 3:30 p.m. en jornada continua. Además de esto se deben diligenciar y tener conocimiento de los siguientes tramites y formatos: - Formatos de trámites y guías - Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) - Consulta Productos con NSO o RS - Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO)

Tabla 6. Ejemplo requisitos INVIMA

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2103.90.90.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones alimenticias diversas Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazoadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada. - Los demás: -- Las demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

Fuente: (Dian - muisca - operación aduanera, s. f.)

Trámites y documentos

Entre los documentos que se deben tener en cuenta están: Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga: El contrato de transporte emitido por la empresa transportista contratada,

Factura comercial este es el documento que se utilizará para cobrar el embarque al cliente en Colombia; la información que debe incluir son la fecha de emisión, nombre y dirección del vendedor y del comprador, descripción de los bienes, precio unitario, número total de unidades por paquete, peso total, y condiciones de entrega y pago, lista de empáquela cual Contiene información detallada de la cantidad de unidades por paquete, peso neto y peso bruto, nombre y dirección del vendedor y comprador.

Para los efectos de solicitar el tratamiento arancelario preferencial correspondiente de la alianza del pacifico para este producto es necesario llenar el Certificado de Origen que debe ser tramitado ante la secretaria de economía el cual puede ser llenado de manera Digital o Manual

Este documento deberá ser llenado en forma legible por el productor o exportador de la mercancía o su representante autorizado, deberá ser emitido por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen la cual puede delegar dicha función en entidades habilitadas. Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmienda. (Alianza del Pacifico)

Para el llenado del certificado de origen revísese el anexo 1 Guía llenado de certificado de Origen, sin este Documento debidamente llenado y presentado el producto no contaría con los privilegios arancelarios de este acuerdo.

Responsabilidades y trámites del importador y exportador.

Tabla 8 Responsabilidades y tramites del importador y Exportador

Tramites y Responsabilidades	Exportador	Importador
Certificado de buenas prácticas para la exportación		
Certificado de origen.		
Registro sanitario		
Revisión y visto bueno INVIMA.		
Tramitar factura al cliente.		
Preparar la mercancía considerando el embalaje.		
Lista de embarque.		
Contactar al transportista		
Contratar al seguro y flete que ampare las mercancías.		
Pedir la mercancía, sacar de la aduana y llevar a comercializar.		

Financiero

Precio

Haciendo un análisis de los Competidores y la capacidad adquisitiva del mismo se puede identificar que el producto “Salsa Almendrada de 130 gr” se puede comercializar en Colombia a un precio no menor a \$30.000 Cop y podría llegar a ser comercializado inicialmente hasta \$50.000. Cop

Actualmente el costo de producir una unidad de 130 gramos de salsa macha es de \$19.5 Pesos como se muestra en la siguiente tabla.

Figura 17. Costos del Producto

ALMENDRADA	
INGREDIENTES	COSTO DE 130G
AJO	\$ 0.591
SERRANO	\$ 2.500
CHIPOTLE	\$ 1.063
ACEITE	\$ 2.135
ALMENDRA	\$ 0.675
VINAGRE	\$ 0.008
MORITA	\$ 0.737
S. GIRASOL	\$ 0.683
AMARANTO	\$ 0.155
COSTO INSUMOS	\$ 8.546
COSTO DEL FRASCO	\$ 7.517
COSTO DE LA ETIQUETA/CAPUCHON/MECAHIL O/SILICON/CADUCIDAD	\$ 1.085
COSTO MANO DE OBRA	\$ 2.000
COSTO TOTAL	\$ 19.15

Fuente Molkejito

En el siguiente cuadro se muestran los costos del proceso de exportación; sin embargo, es bueno tener en cuenta que son valores aproximados pues la TRM puede variar haciendo de los costos de este proceso aumenten o disminuyan los valores presentados en la siguiente tabla fueron elaborados en la página de Procolombia debido a esto son costos aproximados.

Figura 18. Costos

Componente	Alternativa No.1 - Aéreo		
	COP	USD	Días
Productos en fábrica	5.115,00	2,92	
Empaque	1.016,74	0,58	30 ▼ + 🗑
Embalaje	1.665,35	0,95	1 ▼ + 🗑
Ajuste a la utilidad	2.191,25	1,25	
Valor EXW	9.988,34	5,70	31,00
Unitarización	1.665,35	0,95	30 ▼ + 🗑
Manipuleo local exportador	262.950,00	150,00	1 ▼ + 🗑
Documentación	210.360,00	120,00	1 ▼ + 🗑
Transporte	3.155.400,00	1.800,00	2 ▼ + 🗑
Almacenamiento intermedio	876.500,00	500,00	1 ▼ + 🗑
Manipuleo pre embarque	350.600,00	200,00	1 ▼ + 🗑
Manipuleo embarque	87.650,00	50,00	1 ▼ + 🗑
Bancario	175.300,00	100,00	1 ▼ + 🗑
Agentes	350.600,00	200,00	1 ▼ + 🗑
Administrativos	87.650,00	50,00	2 ▼ + 🗑
Capital inventario	66.823,96	38,12	
Subtotal	5.635.487,65	3.214,77	
Seguro	5.184.718,99	2.957,63	
TOTAL DFI PAÍS EXPORTADOR	10.815.091,65	6.169,48	72
Valor FCA	10.820.156,65	6.122,39	71,00

Fuente: Procolombia

Evaluación financiera

En este punto se analizó los costos, ingresos y se muestran los ingresos netos de la empresa para el año 2023.

Figura 19. Análisis de datos año 2023

Proyeccion Año 2024								
Periodo	Cantidad	Costo Fabricacion Unidad	Costo Fabricacion Mes	Precio Unitario	Precio Esperado Mes	Precio Caja (12 Unidades)	Ingresos Por Producto	Ingresos Totales
Enero	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Febrero	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Marzo	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Abril	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Mayo	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Junio	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Julio	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Agosto	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Septiembre	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Octubre	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Noviembre	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Diciembre	4000,00	\$ 19,15	\$ 76.600,00	\$ 55,00	\$ 220.000,00	\$ 660,00	\$ 35,85	\$ 143.400,00
Total	48000,00	\$ 19,15	\$ 919.200,00	\$ 55,00	\$ 2.640.000,00	\$ 666,00	35,85	\$ 1.720.800,00

Mes	Costos Produccion Mensual	Ingresos Mensuales	Ingresos Netos
Enero	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Febrero	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Marzo	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Abril	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Mayo	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Junio	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Julio	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Agosto	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Septiembre	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Octubre	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Noviembre	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Diciembre	\$ 76.600,00	\$ 220.000,00	\$ 143.400,00
Total	\$ 919.200,00	\$ 2.640.000,00	\$ 1.720.800,00

Estos Datos son netamente enfocados al Entorno Mexicano, no cuentan con posibles costos que se generen en el mercado colombiano por impuestos, Iva y demás costos que se generen por la importación en Colombia en el año 2024.

ANEXOS

De la Resolución que establece las Reglas de Carácter General relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

Certificado De					
Origen ALIANZA DEL					
PACÍFICO					
					Certificado N°.....
1. País de exportación:			2. País de importación:		
3. Nombre y domicilio del exportador: Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:			4. Nombre y domicilio del productor: Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		
5. Nombre y domicilio del importador: Teléfono: Fax o correo electrónico: Número de Registro Fiscal:					
6. Número de Ítem	7. Clasificación arancelaria	8. Descripción de la(s) mercancía(s)	9. Criterio de origen	10. No. Factura(s) comercial(es)	11. Cantidad y unidad de medida
12. Observaciones:					
13. Declaración del exportador: El abajo firmante declara bajo juramento que la información consignada en este certificado de origen es correcta y verdadera y que las mercancías cumplen con las disposiciones del Capítulo 4 establecidas en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Me comprometo a conservar los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, de acuerdo al Artículo 4.25 de dicho Protocolo Adicional, y presentarlos, en caso de ser requerido, así como a notificar por escrito a la autoridad competente o entidades habilitadas para la emisión de certificados de origen y al importador cualquier cambio que pueda afectar la exactitud o validez de este certificado. Esta declaración se compone de _____hojas, incluyendo todos sus anexos. Nombre Firma Fecha: D D / M M / A A _____/_____/_____					

14. Certificación de la autoridad competente para la emisión de certificados de origen: Certifico la veracidad de la presente declaración Nombre Firma Fecha: D D / M M / A A Sello _ / _ / _

ALIANZA DEL PACÍFICO

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

(No será necesario reproducir las instrucciones de llenado del certificado de origen)

Para los efectos de solicitar el tratamiento arancelario preferencial correspondiente, este documento deberá ser llenado en forma legible por el productor o exportador de la mercancía o su representante autorizado, deberá ser emitido por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen, la cual puede delegar dicha función en entidades habilitadas. Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmienda.

Para los efectos de llenado de este certificado de origen, es importante tener en cuenta:
Certificado No.: corresponde a un número de serie consecutivo que la autoridad competente o la entidad habilitada para la emisión de certificados de origen asigna.

Este campo sólo debe ser llenado por dicha autoridad o entidad. Número de Registro Fiscal: en el caso de Chile, corresponde al Rol Único Tributario (RUT); en el caso de Colombia, corresponde al Registro Único Tributario (RUT); en el caso de México, corresponde al Registro Federal de Contribuyentes (RFC), y en el caso del Perú, corresponde al número de Registro Único

de Contribuyentes (RUC) o a cualquier otro documento autorizado para realizar operaciones tributarias o aduaneras de conformidad con la legislación nacional.

Guía Certificado de Origen

Campo 1:	Indique el nombre del país de exportación del cual la mercancía es originaria.
Campo 2:	Indique el nombre del país de importación de la mercancía.
Campo 3:	Indique el nombre completo o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax o correo electrónico y el número del Registro Fiscal del exportador.
Campo 4:	<p>Indique el nombre completo o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax o correo electrónico y el número del Registro Fiscal del productor.</p> <p>En caso que este certificado ampare mercancías de más de un productor, señale: “VARIOS” y anexe una lista de los productores, incluyendo el nombre completo o razón social, la dirección (incluyendo la ciudad y el país), número de teléfono, fax o correo electrónico y el número del Registro Fiscal, haciendo referencia directa a la mercancía descrita en el Campo 8. Cuando se desee que la información contenida en este Campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: “DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA</p> <p>AUTORIDAD COMPETENTE”. En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra “MISMO”.</p>
Campo 5:	Indique el nombre completo o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax o correo electrónico y el número del Registro Fiscal del importador.
Campo 6:	Indique el número de ítem de la mercancía de manera consecutiva; este campo se utiliza únicamente para enumerar las mercancías amparadas por este certificado (1, 2, 3, etc.). En caso que se requiera de mayor espacio se podrá adjuntar una Hoja Anexa.
Campo 7:	Para cada mercancía descrita en el Campo 8, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA).

Campo 8:	Proporcione una descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura, así como con la descripción que le corresponda a la mercancía en el Sistema Armonizado (SA).
Campo 9:	<p>Para cada mercancía descrita en el Campo 8, indique el criterio de origen aplicable (A, B o C). Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 4 y en el Anexo 4.2 del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.</p> <p>Criterios de origen:</p> <p>A: La mercancía sea totalmente obtenida o producida enteramente en el territorio de una o más Partes, de conformidad con el Artículo 4.2 (a).</p> <p>B: La mercancía sea producida enteramente en el territorio de una o más Partes, a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios, de conformidad con el Artículo 4.2 (b).</p> <p>C: La mercancía sea producida en el territorio de una o más Partes, a partir de materiales no originarios, de conformidad con el Artículo 4.2 (c).</p>
Campo 10:	Para cada mercancía descrita en el Campo 8, indique el número de la factura. En el caso de que la mercancía sea facturada por un operador de un país no Parte y no cuente con la factura comercial, se deberá señalar en este campo el número de factura comercial emitida por la Parte exportadora.
Campo 11:	Indique cantidad y unidad de medida.

Campo 12:	<p>Este Campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación y/o aclaración que se considere necesaria, además de las siguientes:</p> <p>La facturación de la mercancía por un operador en un país no Parte del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, indicando el nombre completo o razón social y domicilio (incluyendo ciudad y país).</p> <p>Si para la determinación del origen de la mercancía se utilizó alguna de las siguientes disposiciones, indique: "DMI" (De Minimis), "MAI" (materiales intermedios), "JOS" (juegos o surtidos) y "ACU" (acumulación).</p> <p>Cuando la mercancía esté sujeta a un requisito de valor de contenido regional, indique (CN) si el método de cálculo utilizado es el Costo Neto o (FOB) si el método de cálculo utilizado es FOB.</p> <p>Cuando el certificado de origen sea emitido de acuerdo a lo establecido en el Artículo 4.17.2 (a) debe indicar "Emitido a Posteriori", y cuando sea emitido</p>
	de acuerdo al Artículo 4.17.2 (b) debe indicar "Reemplaza Certificado de Origen N° ".
Campo 13:	<p>Este Campo deberá ser firmado y fechado por el exportador o su representante autorizado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó. En caso de que sea un representante autorizado quien llene y firme el presente certificado, la responsabilidad de la información contenida seguirá siendo del exportador. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.</p>
Campo 14:	Este Campo deberá ser llenado, firmado y fechado por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen.

Conclusiones

Bogotá, ciudad capital de Colombia, es una plaza prometedora, toda vez que los bogotanos acostumbran organizar salidas y reuniones de fin de semana en las que la gastronomía local y la preparación de nuevos platos es fundamental.

El uso de salsas y aderezos es una constante en la comida colombiana, lo cual se evidencia en las encuestas realizadas y se convierte en un factor positivo para la inclusión de la salsa Molcajito en el mercado colombiano.

Bogotá es una ciudad cosmopolita que permitirá la dispersión de la información relacionada con el producto en cuestión, facilitando la expansión del mercado por todo el país.

La rentabilidad del producto dependerá de el enfoque que la marca le de en el mercado colombiano y de su capacidad por aumentar el volumen para poder suplir el creciente mercado en Colombia

Referencias

- Alianza del Pacifico . (s.f.). *Certificado De Origen*. Obtenido de <file:///C:/Users/SALVADORCARBAJALDOMI/Downloads/certificado%20de%20origen.pdf>
- DANE. (01 de julio de 2023). *Dane.co*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica>
- Gobierno de Colombia . (13 de 12 de 2022). *funcionpublica.gov.co*. Obtenido de Ley 2277 de 2022: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=199883>
- Icontainers.com. (13 de 01 de 2023). *Incoterm FCA*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/fca/>
- Muisca.Dian . (2022). *Arancel Tarifas*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefTarifasAcuerdoPopUp.faces?nomenclatura=52570&codNomenclatura=3304990000&componente=6®imen=1&fechaConsulta=20180614&modoPresentacionSeleccionBO=dialogo>
- Republica de Colombia . (24 de Enero de 1979). *LEY 9 DE 1979*. Obtenido de DE LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1177>

