LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Programa. Plan de Negocios de Exportación PLANEX

México-Colombia

Presenta: María Alejandra Niño Fajardo

Amore Pasta

Director (a) del Plan de exportación: Mtra. Erika Aidé Sánchez Juárez

Entregable Final Otoño 2024

Vigencia: 2024

BUAP Facultad de Administración

Tabla de Contenido

Introducción **6**

1. ESTADO DE LA EMPRESA 7
   1.1 Información General de la Empresa 7
   1.2 Mapa Ubicación Empresa 7
   1.3 Objetivos y Metas de Internacionalización 8
   1.4 Situación Actual 8
   1.5 Organización/Organigrama 8
   1.6 Análisis FODA 9
2. PRODUCTO A INTERNACIONALIZAR 10
   2.1 Características o Aspectos Generales 10
   2.2 Ficha técnica del producto 11
   2.3 Valor Agregado 11
3. ASPECTO TÉCNICO 11
   3.1 Capacidad de Producción 11
   3.2 Oferta Exportable 12
   3.3 Control de Calidad 12
   3.4 Diseños 14
   3.5 Proveedores 18
4. MERCADO 20
   4.1 Auditoría de Mercado 20
   4.2 Nicho de Mercado 26
5. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN 38
   5.1 Producto 38
   5.2 Plaza 40
   5.3 Precio 43
   5.4 Promoción 46
   5.5 Acceso al mercado 50
   5.6 Financiero 51

Recomendaciones **56**

Referencias Bibliográficas **59**

Lista de Tablas

Tabla 1. Generalidades de la Empresa....7
Tabla 2. Matriz DOFA....9
Tabla 4. Envase Fusilli de Legumbres y Chía....14
Tabla 5. Envase Fusilli de Proteína y Superfoods....16
Tabla 6. Embalaje de Amore Pasta....18
Tabla 7. Proveedores de Amore Pasta....18
Tabla 8. Matriz PESTEL....20
Tabla 9. Contraste edad, género y ocupación....26
Tabla 10. Oferta Idéntica de Pasta sin Gluten....32
Tabla 11. Oferta Similar de Pasta sin Gluten....33
Tabla 13. Costos de Embalaje....44
Tabla 14. Costos Logísticos....44
Tabla 14. Ferias Comerciales en Bogotá....46
Tabla 15. Costos de Marketing Directo....47
Tabla 16. Costos de Publicidad Digital....50
Tabla 17. Costo de Internacionalización....51
Tabla 18. Tipos de Interés....54
Tabla 19. Tarifas de Comercio Exterior....54

Lista de Figuras

Figura 1. Mapa de Ubicación de Amore Pasta 7
Figura 3. Receta de Fusilli Vegano.....14
Figura 4. ¿Qué tipo de pasta consume habitualmente?.....27
Figura 5. ¿Sabía usted que existe pasta sin gluten? 27
Figura 6. ¿Sabía usted que existe pasta de proteína?.....28
Figura 7. ¿Ha consumido algún tipo de pasta orgánica, sin gluten, alta en fibra o proteína? 28
Figura 8. En caso de que la respuesta anterior sea no, ¿estaría dispuesto a probar algún tipo de pasta con dichas características?.....29
Figura 9. Aproximadamente, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de pasta funcional de 260g?.....29
Figura 10. ¿Estaría dispuesto a pagar un valor mayor por el producto en caso de que cuente con alguna certificación de calidad como el Certificado Kosher? 30
Figura 11. Si en el mercado se presenta una pasta alimenticia que no contiene gluten, ingredientes artificiales ni conservantes, y contiene más fibra y proteína que la pasta convencional, ¿estaría dispuesto a incluirla en su dieta? 30
Figura 12. De los siguientes sabores de pasta, ¿cuál estaría más interesado en probar?.....31
Figura 13. Caja para embalaje 39
Figura 14. Paletización de la mercancía 40
Figura 15. Canal de Distribución Propuesto.....40
Figura 16. Transporte terrestre Puebla de Zaragoza (Puebla - México) - Puerto de Veracruz (Veracruz - México) 41
Figura 17. Transporte marítimo internacional Puerto de Veracruz (Veracruz - México) - Puerto de Cartagena (Cartagena - Colombia). 42
Figura 18. Transporte terrestre nacional Puerto de Cartagena (Cartagena-Colombia) - Bogotá (Colombia).....42
Figura 19. Cubicaje de la mercancía.....43
Figura 20. Precio de Venta Óptimo-Método de Punto de Equilibrio 46
Figura 21. Propuesta de Marketing Directo.....47
Figura 22. Propuesta de Publicidad 1 49
Figura 23. Propuesta de Publicidad 2 49
Figura 24. Propuesta de Publicidad 3 50

Anexos

Anexo 1. *Ficha Técnica*.....57

Introducción

La internacionalización es un proceso que de ser desarrollado de manera eficiente, conlleva múltiples beneficios para las empresas, les permitirá incrementar su competitividad y tener un mayor reconocimiento en el mercado, motivo por el cual, a continuación se presenta la propuesta de un plan exportador para la microempresa del sector secundario Amore Pasta. En el cual, se desarrolla un análisis del estado actual de la misma, considerando sus objetivos, fortalezas, debilidades y las oportunidades o amenazas que puedan tener sus productos en el país de destino, Colombia, y en consecuencia, se analizan aspectos como su diseño, presentación, precio de venta al público, precio para minoristas y características principales de su composición.

En tercer lugar, se estudian aspectos técnicos como la capacidad de producción y la oferta exportable, es decir, la cantidad de producto que está disponible para efectuar una venta internacional, seguido por determinar el control de calidad que lleva Amore Pasta en cada uno de los procesos que realiza, y definir el envase, etiquetado y embalaje usados actualmente, además de los proveedores de la empresa. Esto con el fin de tener una visión clara frente a los retos, o facilidades que se puedan tener al momento de realizar la exportación.

Al haber recopilado la información anteriormente mencionada, se procede a definir el mercado meta, partiendo del desarrollo de una auditoría de mercado con ayuda de una matriz en la cual se establecen los aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que puedan llegar a tener una incidencia en el producto y su comercialización en el territorio colombiano. Seguido por el análisis del comportamiento y el perfil del consumidor por medio de la aplicación de una encuesta virtual.

Para finalizar, se evalúan las líneas de acción a seguir de tal forma que el producto, su envase, etiqueta y embalaje sean adaptados con base en las exigencias y normativas del mercado de destino, conforme con las barreras arancelarias y no arancelarias que exige el mismo. Se desarrolla el plan logístico más conveniente teniendo en cuenta la naturaleza de la mercancía, se establecen los costos de adaptación, distribución, transporte y promoción, para de esta forma, determinar un precio de venta óptimo y competitivo. En materia de promoción, se establecen las opciones que tiene Amore Pasta para darse a conocer por medio de ferias, degustaciones, y publicidad digital, dando a conocer su esencia y posicionándose en el mercado conforme con las exigencias y necesidades del cliente.

De esta forma, se espera brindar a la empresa las herramientas necesarias para dar a conocer la pasta sin gluten de origen mexicano en otros mercados latinoamericanos y sentar una precedente sobre la importancia de la alimentación saludable y el consumo de alimentos ricos en proteína y fibta dietaria.

1. Estado de la empresa

1.1 Información General de la Empresa

Tabla 1. *Generalidades de la Empresa*

Nombre Comercial	Amore Pasta
Ubicación	Privada Hacienda Carpizo #2. San Andrés Cholula. C.P. 72830, Puebla.
Clasificación	Microempresa del sector secundario
Status Legal	Persona Física
Misión Institucional	Ofrecer alimentos de calidad para todos, que mejoren la salud y el bienestar.
Visión Institucional	Ser líderes en la industria de alimentos saludables al ofrecer productos innovadores y de alta calidad que promuevan la salud y el bienestar de nuestros consumidores.

Fuente: elaboración propia con base en información de Amore Pasta, 2024.

1.2 Mapa Ubicación Empresa

Dirección Fiscal: Privada Hacienda Carpizo #2. San Andrés Cholula. C.P. 72830, Puebla.

Figura 1. *Mapa de Ubicación de Amore Pasta*

Fuente: Google Maps, 2024.

1.3 Objetivos y Metas de Internacionalización

Objetivo

Incursionar en el mercado colombiano con la empresa Amore Pasta y posicionarla como un referente de productos saludables.

Metas

- Identificar una cadena de distribución óptima por medio de la cual, sea posible posicionar a Amore Pasta en el mercado colombiano.
- Dar a conocer el producto y a la empresa por medio de estrategias de marketing digital.
- Adaptar el producto de acuerdo con los lineamientos y exigencias del mercado colombiano, manteniendo la propuesta de valor de la empresa.

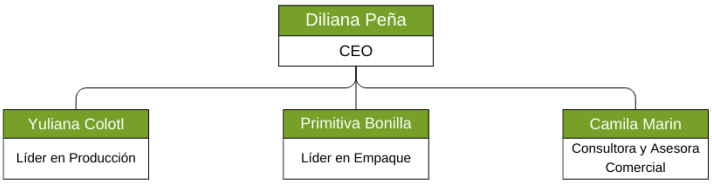
1.4 Situación Actual

Amore Pasta es una microempresa poblana fundada en el año 2017 por Diliana Peña, como una alternativa de pasta saludable, produciendo un aproximado de 3 kilogramos diarios de pasta de sémola con verdura. Para 2019 amplió su portafolio a una línea sin gluten y al adquirir una máquina más grande, diariamente se elaboraban 12 kilogramos de pasta. El año siguiente, ante el crecimiento de la marca, fue posible establecer contacto con tiendas de alimentos saludables a nivel nacional. Destacando que, su modelo de negocio incluye desde la fabricación hasta la distribución del producto terminado, que se oferta también en supermercados digitales y en la plataforma de tienda en línea propia.

En la actualidad, la producción anual alcanza las 14 toneladas, y la receta de la pasta de sémola fue mejorada para ofrecer una versión alta en proteína y fibra prebiótica. Manejando un total de cinco sabores sin gluten, como son chícharo, haba, garbanzo, lenteja y quinoa, y un tipo de pasta tradicional. Pero además, se está incursionando en una línea de lasaña de almendras keto. En adición, Amore Pasta posee un enfoque sustentable, al usar empaques reciclables y bioplástico biobasado, con lo que, busca promover un estilo de vida equilibrado.

1.5 Organización/Organigrama

Figura 2. *Organigrama Amore Pasta*



Fuente: elaboración propia con base en información de Amore Pasta, 2024.

1.6 Análisis FODA

Tabla 2. *Matriz DOFA*

Fortalezas	Oportunidades
● Los productos de Amore Pasta no contienen sellos ni leyendas. ● En el 2023, la empresa experimentó un crecimiento en sus ventas del 45%. ● Alianza con el Banco de Alimentos de Puebla. ● Uso de empaques reciclables y bioplástico biobasado. ● La empresa cuenta con una fuerte presencia en Instagram, donde cuentan con 10.200 seguidores y un feedback atractivo y actualizado. ● Se registran 7 clientes permanentes en la actualidad y 15 clientes ocasionales. ● En el mercado se encuentran productos similares mas no iguales. ● Productos altos en fibra y proteína. ● El producto tiene una vida útil de 1 año.	● Se espera que entre 2024 y 2032 el mercado de pasta en Colombia crezca a una tasa anual compuesta del 6,6%. ● Para 2023 se registró un crecimiento en el consumo de pastas funcionales del 12,7%. ● En supermercados como Carulla, las pastas funcionales representan el 15,5% de las ventas totales de pastas. ● La realización de festivales gastronómicos como *Cumbre de la Pasta,* permite familiarizar al consumidor con el producto al brindar degustaciones, recetas y promociones. ● El 90% de los consumidores colombianos consideran la sostenibilidad como factor de compra.
Debilidades	**Amenazas**
● La producción actual de la empresa es del 30%. ● La empresa no cuenta con estrategias de servicio al cliente. ● No se cuenta con un registro de proveedores. ● El registro del área comercial de la empresa no se encuentra actualizado. ● No se dispone de un sistema contable. ● La empresa cuenta con un solo vehículo. ● Amore Pasta no cuenta hasta el momento con certificaciones de calidad. ● No se cuenta con una política de precios que permita definir un rango de precios de venta para sus clientes minoristas.	● Dentro de los principales competidores se encuentran Pastas Doria, Pastas El Dorado, Taeq, Monticello y Kibo, marcas con una larga trayectoria y reconocimiento en el mercado. ● El rango de precio manejado por la competencia va desde MX$26 a MX$61. ● El uso de canales de distribución indirectos y largos causará mayores impactos en el precio final del producto. ● Al ser un producto frágil, requiere de altas inversiones en materiales para embalaje. ● Perspectiva del consumidor al origen.

Fuente: elaboración propia.

2. Producto a Internacionalizar

2.1 Características o Aspectos Generales

Tabla 3. *Productos de Amore Pasta*

Producto	Imagen	Presentación	Precio de Venta al Público	Precio de Venta Tiendas	Características
Fusilli de Chícharo		260g	MX$93.00	MX$63	Pasta elaborada a base de chícharo molido, semillas de chía, fibra natural y agua purificada.
Fusilli de Garbanzo y Chía		260g	MX$93.00	MX$63.00	Pasta elaborada a base de garbanzo molido, semillas de chía, fibra natural y agua purificada.
Fusilli de Haba		260g	MX$97.00	MX$68.00	Pasta elaborada a base de haba molida, semillas de chía, fibra natural y agua purificada.
Fusilli de Lenteja y Chía		260g	MX$93.00	MX$63.00	Pasta elaborada a base de lenteja molida, semillas de chía, fibra natural y agua purificada.
Fusilli de Quinoa y Chía		260g	MX$97.00	MX$68.00	Pasta elaborada a base de quinoa molida, semillas de chía, fibra natural y agua purificada.

Pasta de Proteína y Superfoods		500g	MX$90.00	$63.00	Pasta elaborada con sémola de trigo durum, proteína de chícharo, garbanzo molido, fibra prebiótica y superfoods (cúrcuma, ajo y moringa),

Fuente: elaboración propia con base en información de Amore Pasta.

2.2 Ficha técnica del producto

Revisar el anexo 1.

2.3 Valor Agregado

El valor agregado de Amore Pasta radica en el manejo de productos altos en proteína, en fibra y naturales, dentro de los cuales, se oferta una línea sin gluten, apta para personas celíacas. Los mismos no cuentan con ningún sello de advertencia, por lo que se convierten en una excelente opción para consumidores con un estilo de vida saludable.

3. Aspecto Técnico

3.1 Capacidad de Producción

Amore Pasta emplea una trefiladora para pasta fresca PM50 Bottene con molde en bronce la cual tiene una capacidad de producción mensual de 1.200 kg. De dicha capacidad, en la actualidad se está aprovechando cerca del 30%, lo que equivale a 360 kg.

La producción inicia moliendo las legumbres y retirando la cáscara y las impurezas, para posteriormente pasar el producto obtenido por un pulverizador y cernir la harina. En el caso de la pasta de proteína, la sémola ya se encuentra lista como harina, por lo que únicamente se procede a cernirla. En segundo lugar, se lleva a cabo la mezcla de productos líquidos y sólidos como la fibra, la chía y las legumbres molidas, para la pasta de sémola, se mezclan la fibra, el garbanzo molido y los super alimentos (ajo, moringa y cúrcuma). En una mezcladora se amasan y son llevados a la máquina de extrusión para obtener la forma de fusilli. A continuación, se lleva a cabo el secado que es indispensable para garantizar que la pasta se conserve correctamente, por lo que en intervalos de dos horas a una temperatura máxima de 60º es secada en la mañana y en la tarde, y medida con un higrómetro durante dos días hasta

alcanzar la humedad deseada del 12%. De esta forma, cuando el producto se enfríe está listo para ser empaquetado.

La empresa trabaja bajo las órdenes de compra que recibe, durante 3 días a la semana con un total de 3 personas, quienes se desempeñan en las funciones mencionadas anteriormente (preparación de la materia prima, producción, control de calidad y empaque). Se estima que la capacidad de producción diaria es de 25 kg, teniendo en cuenta el equipo humano y el proceso desde la molienda, producción y empaque. Ahora bien, la capacidad de las máquinas empleadas es de 50 kg/día.

3.2 Oferta Exportable

Teniendo en cuenta la capacidad productiva de la empresa equivalente al 30%, y las ventas que se realizaron en el último mes, se obtiene que:

Capacidad de Producción de Amore Pasta= 1.200 kg mensuales
Ventas Actuales en el Mercado Local= 200.4 kg mensuales

Oferta Exportable = Capacidad de Producción - Ventas Actuales
Oferta Exportable = 1.200 kg - 200.4 kg
Total = 999,6 kg mensuales

De acuerdo con lo anterior, la empresa cuenta con un rendimiento del 70% equivalente a 999,6 kg aproximadamente para satisfacer el mercado internacional, es decir, cerca de 3,844 cajas de pasta de 260g.

3.3 Control de Calidad

El control de calidad realizado por Amore Pasta se evidencia en la estandarización por gramaje, la elaboración de tablas nutrimentales para cada uno de sus productos, el control de humedad y el desarrollo de tablas de seguimiento de producción. A continuación, se explican de manera detallada cada uno de dichos procesos:

Estandarización por gramaje

La empresa elige la cantidad de producto a envasar, teniendo en cuenta el manejo del mismo y las condiciones del mercado, bajo el análisis de los tipos de presentaciones manejadas por su competencia directa (250g), por lo que se decide utilizar una presentación de 260 g/bolsa, ofreciendo un poco más de producto a un precio similar o menor.

Tabla nutrimental

Todas las tablas nutrimentales de los productos de Amore Pasta se elaboran en una plantilla de Excel, utilizando como referencia las tablas que entrega el proveedor de cada insumo utilizado. En caso de que dichas tablas se encuentren incompletas, se utilizan las tablas DataCentral USDA. Una base de datos que provee la información de la composición de la lista de alimentos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (Servicio de Alimentación y Nutrición, 2024).

De esta forma, se proporciona información transparente y clara sobre la calidad nutricional de los productos.

Control de humedad

La pasta es secada a una temperatura de 40-60ºC, durante aproximadamente 18 horas, en intervalos de 3-4 horas durante dos días. Al iniciar y al finalizar dicho proceso se toma una muestra de pasta y se pesa, para determinar el porcentaje final de humedad de la pasta. El producto tiene que pasar del 30% de humedad al 12.5%, con una baja actividad de agua para garantizar una larga vida útil.

Después del secado, la pasta se deja enfriar durante por lo menos seis horas hasta alcanzar una temperatura ambiente, para luego ser empacada en bolsas plásticas y papel kraft con cierre hermético, en cantidades de 2.500 g para mantener el producto libre de contaminación.

Tabla seguimiento de producción

En el momento de recibir la orden de compra, Amore Pasta revisa:

a. **Detalles del pedido:** descripción, cantidad y fecha de entrega del producto. Se revisa la producción existente para ajustar los procesos y garantizar que se cumpla el objetivo, para evitar retrasos en la entrega.
b. **Materia prima necesaria:** verificar qué se necesita para la fabricación, revisar la materia prima existente y planificar la compra de ser necesario, para cumplir con la entrega del pedido.
c. **Cronogramas de trabajo y fechas de entrega:** se establece un cronograma de trabajo con plazos claros que indiquen las fechas de inicio y finalización de la producción y empaque.
d. **Estado del proceso de producción:** comprobar la trazabilidad del proceso de producción para establecer en qué etapa se encuentra y si se encuentra dentro de los plazos previstos.

3.4 Diseños

Producto

En la actualidad, el tipo de pasta de mayor venta en la empresa es el fusilli en sus 6 distintos sabores (chícharo, haba, garbanzo, lenteja, quinoa y proteína). El cual, es un tipo de pasta que debe su nombre al huso, alrededor del cual se enrollaba la lana (Barilla, 2024). Originaria de la región de Campania en Italia, se caracteriza por su forma en espiral, la cual le permite retener salsas y condimentos con mayor facilidad, siendo una opción versátil para el consumidor, ideal para la preparación de recetas que requieren de una textura firme y una buena adherencia de la salsa (Navarro, 2023).

Figura 3. *Receta de Fusilli Vegano*

Fuente: Amore Pasta, 2024.

Envase

Tabla 4. *Envase Fusilli de Legumbres y Chía*

Fusilli de Legumbres y Chía	
Diseño Estructural	
Material	Papel kraft de 250 puntos
Medidas	10.5cm x 5.5cm x 19.00cm

Diseño Gráfico	
Información contenida	● **Frontal:** logo, nombre del producto, declaración de propiedades, leyenda precautoria (éste producto no contiene sellos ni leyendas), contenido neto (260g). ● **Lateral A:** información nutrimental, ingredientes, leyenda precautoria (alérgenos), código de barras, nombre y domicilio fiscal (elaborado por). ● **Lateral B:** instrucciones de preparación, información de otros productos elaborados por la empresa, marca "Hecho en México", marca "Hecho con amor". ● **Posterior:** declaración de propiedades, receta sugerida, información de contacto (redes sociales, teléfono, correo electrónico y página web), material de empaque. ● **Inferior:** identificación del lote y fecha de caducidad.
Colores	Tipografía color negro, franjas verdes y amarillas para resaltar información relevante.
Tipografía	Nu-century - gothic bold / Soft elegance regular / Dk lemon yellow sun regular / League gothic / Open Sans.
Norma de Etiquetado	NOM-051-SCFI/SSA1-2010 (DOF 27 de marzo de 2020) Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados - Información

	comercial y sanitaria.

Fuente: elaboración propia con base en información de Amore Pasta, 2024.

Tabla 5. *Envase Fusilli de Proteína y Superfoods*

Fusilli de Proteína y Superfoods	
Diseño Estructural	
Material	Papel kraft 250 puntos
Medidas	11cm x 11cm x 17cm
Diseño Gráfico	
Información contenida	• **Frontal:** logo, nombre del producto, declaración de propiedades, ingredientes y contenido neto.

	• **Lateral A:** declaración de propiedades, leyenda precautoria (éste producto no contiene sellos ni leyendas). • **Posterior:** instrucciones, información nutrimental, ingredientes, leyenda precautoria (alérgenos), código de barras, nombre y domicilio fiscal (elaborado por), material de empaque. • **Lateral B:** breve historia de la empresa, información de contacto (redes sociales, teléfono, correo electrónico y página web). • **Inferior:** identificación del lote y fecha de caducidad.
Colores	Tipografía color negro, franjas verdes y amarillas para resaltar información relevante.
Tipografía	Bebas neue cyrilic / Anton / Antonio / Arial narrow 7 regular / League gothic / Montserrat.
Norma de Etiquetado	NOM-051-SCFI/SSA1-2010 (DOF 27 de marzo de 2020) Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados - Información comercial y sanitaria.

Fuente: elaboración propia con base en información de Amore Pasta, 2024.

Embalaje

Tabla 6. *Embalaje de Amore Pasta*

Tipo de Embalaje	Especificaciones
Cajas de Cartón	**Cajas para pasta de legumbres y chía** ● **Tamaño:** 35 x 30 x 30 cm (caja #3) ● **Peso:** 7.5 kg ● **Número de unidades por caja:** 25 unidades.
	Caja para pasta de proteína ● **Tamaño:** 45 x 32 x 32 (caja #10) ● **Peso:** 10 kg ● **Número de unidades por caja:** 20 unidades.
Esquineros	● **Tamaño:** 2”x2”x1.20m ● **Material:** cartón kraft
Película Elástica	Película elástica transparente que permite proteger al producto de factores externos como polvo, suciedad y humedad. Además, evita que la carga se deslice durante la logística de distribución.

Fuente: elaboración propia con base en información de Amore Pasta, 2024.

3.5 Proveedores

Tabla 7. *Proveedores de Amore Pasta*

Proveedor	Producto	Ubicación	Parámetros de estandarización exigidos	Condiciones de proveeduría
Comercializadora Suarez, Abastos García	Lenteja	Puebla y Ciudad de México	Color característico, textura dura apariencia característica sin poros ni gorgojos.	1 bulto de 25-44 kg
Comercializadora Suarez, Abastos García	Garbanzo	Puebla y Ciudad de México	Color característico, textura dura apariencia característica sin poros ni gorgojos.	1 bulto de 25-44 kg

Comercializadora Suarez, Abastos García	Chícharo	Puebla y Ciudad de México	Color característico, textura dura apariencia característica sin poros ni gorgojos.	1 bulto de 25-44 kg
Abamex, Abastos García	Quinoa	Ciudad de México	Color característico, textura dura apariencia característica sin poros ni gorgojos.	1 bulto de 20
Comercializadora Suarez, Abastos García	Haba	Puebla y Ciudad de México	Color característico, textura dura apariencia característica sin poros ni gorgojos.	1 bulto de 25-44 kg
La Italiana, La Ranita de la Paz.	Sémola	Puebla y Ciudad de México	Color característico, libre de humedad y sin gorgojos.	1 bulto de 25-kg
Duronco, Mi Granero	Fibra Natural	Guadalajara, Ciudad de México	Color característico, libre de humedad.	1 kg en adelante
Comercializadora Suarez, Abastos García, Duronco	Semillas de Chía	Puebla, Ciudad de México y Guadalajara	Color característico, libre de humedad y sin gorgojos.	1 kg en adelante
Duronco	Ajo polvo orgánico	Guadalajara	Color característico, libre de humedad y sin gorgojos.	1 kg en adelante
Duronco	Cúrcuma polvo orgánico	Guadalajara	Color característico, libre de humedad y sin gorgojos.	1 kg en adelante
Duronco	Moringa polvo orgánico	Guadalajara	Color característico, libre de humedad y sin gorgojos.	1 kg en adelante

Fuente: Amore Pasta, 2024.

4. Mercado

4.1 Auditoría de Mercado

Tabla 8. *Matriz PESTEL*

Factores macro ambientales	Variables Generales	
Factores Económicos	Producto Interno Bruto (PIB)	363,54 mil millones (US$ a precios actuales) (Grupo Banco Mundial, 2023).
	Política Económica	Colombia es un país con un modelo económico de libre mercado y una influencia neoliberal, fundamentado en la producción y el intercambio de bienes y servicios gracias a transacciones monetarias realizadas entre empresas y personas, con un precio fijado por las fuerzas de oferta y demanda (Davivienda, 2024)
	Deuda Externa (Pública y Privada)	Para 2023, el Banco de la República de Colombia registró de forma provisional una deuda pública de US$112,970 millones, equivalentes al 30,9% del PIB, y una deuda privada de US$83,265 millones, es decir, el 22,8% del PIB.
	Apertura Comercial	A partir de la década de 1990, Colombia experimentó un proceso de apertura comercial durante el mandato del presidente César Gaviria Trujillo, con el fin de fomentar la inversión extranjera y atraer una mayor variedad de productos a precios competitivos y con una alta calidad (Banco de la República Cultural, s.f.). Principales Exportaciones: combustibles minerales (US$25,021,724), perlas naturales o cultivadas (US$3,622,369), café, té, mate y especias (US$2,929,197), árboles vivos y otras plantas (US$2,115,150) y plástico y sus manufacturas (US$1,551,457). Cuyos principales destinos han sido Estados Unidos, Panamá, China, India y Países Bajos (Trade Map, 2024).

		Principales Importaciones: combustibles minerales (US$6,486,254), reactores nucleares (US$6,481,745), máquinas,aparatos y material eléctrico (US$5,960,346), vehículos automóviles (US$4,816,716) y productos farmacéuticos (US$3,823,795). Cuyos destinos son mayoritariamente Estados Unidos, China, Brasil, México y Alemania (Trade Map, 2024).
	Acuerdos y Tratados Comerciales	Colombia cuenta en la actualidad con 18 acuerdos vigentes, de los cuales, 17 son tratados de libre comercio con Venezuela, Alianza del Pacífico, Canadá. la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM), Chile, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, la Asociación Europea de Libre Comercio, los países del Triángulo Norte, El Salvador, Guatemala y Honduras, Estados Unidos, Israel, Mercosur, el Reino Unido y la Unión Europea. Finalmente, Colombia y la República de Panamá tienen vigente un Acuerdo de Alcance Parcial (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2024).
	Política Monetaria – Tipo de cambio.	El tipo de cambio en Colombia es flexible de flotación sucia (Rodríguez *et al.*, 2014). 1 peso colombiano (COP) = 0.0046 pesos mexicanos (MXN)
	Inflación	La inflación en Colombia para 2023 fue de 9,28% (Departamento Nacional de Planeación, 2023).
Factores Socioculturales (Vinculados al consumo del producto)	Estilos de Vida y Patrones de Conducta	**Comida básica:** En Colombia, la pasta es un alimento versátil y común en muchas mesas, sobre todo en las zonas urbanas. Se ha integrado en la dieta diaria como una opción rápida y accesible. **Comidas familiares:** Es frecuente que la pasta forme parte de comidas familiares, especialmente los fines de semana o en reuniones, acompañada de salsas o guisos tradicionales.

	Moda y Tendencias	En Colombia, se identifica un aumento en el número de hogares unipersonales, motivo por el cual, se ha visto un incremento en la demanda de alimentos asequibles, comidas fáciles de preparar y alternativas sin gluten (Informes de Expertos, 2023).
Factores Tecnológicos (Vinculados al consumo y elaboración del producto)	Cambios en la tecnología	**Amasadoras al vacío:** En algunas fábricas se utilizan amasadoras al vacío, que eliminan el aire de la masa y mejoran la textura de la pasta al crear una estructura más densa y resistente. **Máquinas extrusoras:** Estas máquinas son clave en la producción de pasta, ya que dan forma a la masa. Las extrusoras utilizan troqueles o moldes con diferentes formas para producir diferentes tipos de pasta, como espaguetis, macarrones o penne. Los troqueles suelen estar hechos de bronce o teflón, siendo los de bronce preferidos para lograr una textura más porosa que absorba mejor las salsas. **Cortadoras automáticas:** Las pastas extruidas se cortan con cuchillas rotatorias que permiten obtener piezas del tamaño adecuado. Estas cortadoras se ajustan según el tipo de pasta, para producir desde pastas largas (espaguetis) hasta cortas (fusilli, farfalle). **Túneles de secado:** En estos túneles, la pasta pasa por un flujo de aire caliente controlado que reduce su humedad y asegura su estabilidad durante el almacenamiento y transporte. **Tecnología de atmósfera modificada:** En algunas producciones, sobre todo de pastas frescas o artesanales, se utiliza el envasado en atmósfera modificada, que permite extender la vida útil al sustituir el oxígeno con gases que ralentizan el deterioro.
	Nuevos procesos, insumos y productos	En la actualidad siguiendo con las tendencias de consumo del mercado, se están empleando harinas de legumbres como garbanzos, lentejas y frijoles negros, además de harinas de cereales alternativos como quinoa, avena y arroz, al igual que harinas de pseudocereales como amaranto, y harinas enriquecidas con proteínas vegetales como proteína de arveja y de soja.

Factores Ecológicos (Vinculados al consumo y elaboración del producto)	Escasez de productos naturales	La lenteja es una de las principales legumbres utilizadas en la elaboración de pasta funcional, y en Colombia, al no sembrar lenteja, debe importarse dicho producto casi en su totalidad. Para 2022, se importaron 76,996 toneladas de lenteja, en su mayoría en Bogotá, Antioquia y Nariño, desde países como Canadá (72.54%), Estados Unidos (24.88%) y Argentina (2.58%) (Agronegocios, 2023).
	Encarecimiento de materias primas	**Dependencia de la importación:** Muchos de los ingredientes utilizados en la elaboración de pasta funcional no son cultivados a gran escala en Colombia, lo que obliga a los productores a depender de la importación. Las fluctuaciones en los precios internacionales de productos como la quinoa, la harina de garbanzo o las proteínas vegetales pueden generar aumentos en los costos de producción. Estas fluctuaciones pueden estar relacionadas con cambios en la oferta y la demanda global, así como con tensiones comerciales o políticas. **Aumento en los precios de los granos:** A nivel mundial, el precio de los granos y otros productos agrícolas ha aumentado debido a factores como la sequía, el cambio climático y los conflictos geopolíticos (como la guerra en Ucrania, un importante productor de granos). Estos eventos tienen un impacto directo en el precio de materias primas utilizadas en la elaboración de pastas funcionales.
Factores Demográficos	Población por género	Para 2023, siguiendo las proyecciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en Colombia había 52.22 millones de habitantes, de los cuales, 26.73 eran mujeres, lo que equivale al 51.2% de su población total, mientras que 25.49 millones eran hombres (48.8%) (Telencuestas, 2023).
	Población urbana y población rural	Según lo expuesto en el Censo Nacional de Población y Familia de 2018, el 77.1% de la población se encuentra ubicada en cabeceras municipales, 7.1% en centros poblados y 15.8% en zonas rurales dispersas (DANE, 2024).

	Pirámide de la población por edades	De acuerdo con las proyecciones del DANE para 2023, la población agrupada por edades se dividió como se muestra a continuación (Telencuestas, 2023): Menores de 12 años = 9,237,763 12 a 17 años = 4,782,502 18 a 24 años = 5,932,965 25 a 29 años = 4,453,233 30 a 34 años = 4,181,013 35 a 39 años = 3,800,892 40 a 44 años = 3,521,396 45 a 49 años = 3,073,037 50 a 54 años = 2,876,120 55 a 59 años = 2,745,911 60 a 64 años = 2,380,029 65 años o más = 5,230,642
	Distribución por niveles de ingresos	Según lo expuesto por Barrera en 2024, la distribución por niveles de ingresos en Colombia se da de la siguiente manera: ● **Clase baja:** 36,6% de la población, con ingresos mensuales inferiores a COP$420,676. ● **Clase vulnerable:** 30,7% de la población, con ingresos mensuales entre COP$420,676 y COP$781,000. ● **Clase media:** 29,9% de la población con ingresos entre COP$781,000 y COP$4,201,570. ● **Clase alta:** 2,8% de la población, con ingresos superiores a los COP$4,201,570.
Factores gubernamentales (Vinculados al consumo y elaboración del producto)	Leyes y Normas vinculadas al permiso de venta y usos del producto	● Resolución 4393 de 1991, por la que se establece la información referente a la fabricación, empaque y comercialización de pastas alimenticias (Ministerio de Salud, 1991). ● NTC 1055:2014, en la cual se establecen los requisitos y ensayos que deben cumplir las pastas alimenticias elaboradas a partir de trigo, otros cereales o sus mezclas (Icontec, 2014). ● Resolución 810 de 2021, en la cual se establecen los requisitos de etiquetado

		nutricional y frontal que deben cumplir los alimentos envasados o empacados para consumo humano (Ministerio de Salud y Protección Social, 2021). ● **Resolución 333 de 2011:** Esta resolución establece los requisitos para el **etiquetado nutricional** de alimentos en Colombia y sigue las recomendaciones del **Codex Alimentarius**, que es el estándar internacional sobre inocuidad alimentaria. Para que un alimento sea etiquetado como "libre de gluten", debe contener un nivel máximo de **20 partes por millón (ppm) de gluten**. Esta cantidad es considerada segura para la mayoría de las personas con enfermedad celíaca.
	Tendencias políticas relevantes	● **Sellos o certificados "sin gluten":** Aunque en Colombia no es obligatorio que los productos sin gluten cuenten con una certificación específica, algunas empresas optan por obtener certificados emitidos por organizaciones internacionales (como el **certificado de la Asociación de Celíacos de Argentina** o el **certificado de la Asociación de Celíacos de Norteamérica**) para dar mayor confianza a los consumidores. Estos sellos verifican que el producto cumple con los estándares internacionales de gluten y facilitan la identificación por parte de personas con celiaquía. ● **Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor):** Esta ley protege a los consumidores colombianos en general y garantiza su derecho a recibir información clara y veraz sobre los productos que compran, incluidos los alimentos sin gluten. Cualquier producto etiquetado como "libre de gluten" debe cumplir con los requisitos establecidos en cuanto a la veracidad de la información, para evitar prácticas engañosas.

Fuente: elaboración propia.

4.2 Nicho de Mercado

4.2.1 Potencial de venta

Comportamiento del Consumidor

Con el fin de identificar el comportamiento y el perfil del consumidor colombiano, se realizó la encuesta titulada *Análisis del Consumo de Pastas Funcionales en Colombia* por medio de un formulario de Google. Dicho instrumento de recolección de datos cuenta con 12 preguntas en total, de las cuales las tres primeras, permitieron caracterizar al público, identificando su edad, género y ocupación. Las 9 preguntas restantes se enfocaron en identificar hábitos y preferencias de consumo.

La encuesta alcanzó un público objetivo de 120 personas, en un rango de edad de 14 a 80 años, en su mayoría mujeres (75,8% - 91 personas) que se desempeñan como estudiantes, profesionales del área de la salud o son pensionadas.

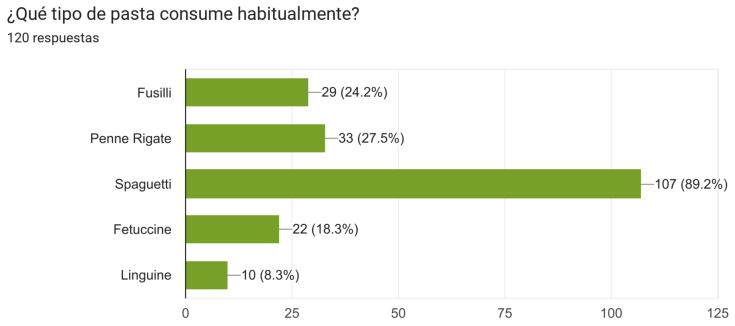
A continuación se presentan los resultados obtenidos:

Tabla 9. *Contraste edad, género y ocupación.*

Edad	**Género**		**Ocupación**	
	Masculino	**Femenino**	**Hombres**	**Mujeres**
11 - 20 años	1	6	Estudiantes	Estudiantes
21 - 40 años	6	16	Estudiantes, entrenador.	Estudiantes, abogadas, profesionales del área de la salud.
41 - 60 años	5	13	Pensionados, comerciantes	Profesionales del área de la salud, pensionadas y comerciantes.
61 - 80 años	0	1	-	Pensionada

Fuente: elaboración propia.

Figura 4. *¿Qué tipo de pasta consume habitualmente?*

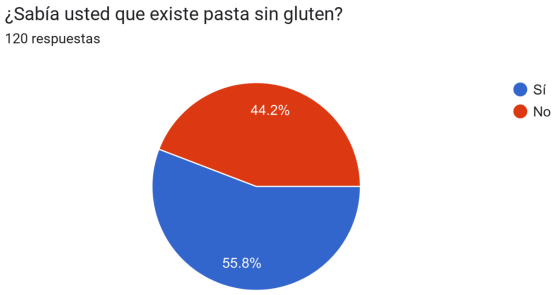


Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms, 2024.

En primer lugar, fueron presentados los cinco tipos de pasta más consumidos en Colombia: Fusilli, Penne Rigate, Spaguetti, Fetuccine y Linguine, de acuerdo con un artículo de Caracol Radio en 2023. Para éste caso, el encuestado podía elegir más de una opción, obteniendo como resultado que el spaghetti es el preferido por el público con el 89%, seguido por el penne rigate (27.5%) y el fusilli (24.2%). El fetuccine (18.3%) y el linguine (8.3%) son los productos de menor consumo por la muestra encuestada.

En este sentido, es posible visualizar las alternativas que tendrían mayor acogida al momento de realizar una exportación.

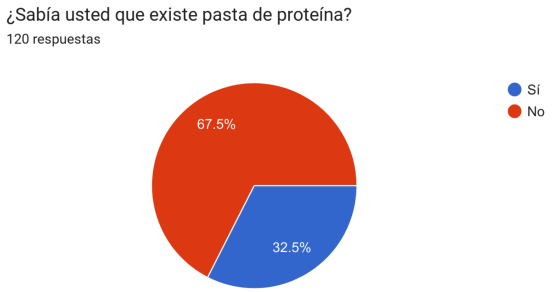
Figura 5. *¿Sabía usted que existe pasta sin gluten?*



Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms, 2024.

El consumo de pastas funcionales es una tendencia que se encuentra en aumento, conforme con lo expuesto por la revista colombiana Gerente para 2022, ya que, en el primer semestre de dicho año, se registró un incremento en las ventas de pasta del 9.4%, donde el 15% correspondió a la categoría de interés. No obstante, de la comunidad encuestada un poco más de la mitad conocía acerca de la pasta sin gluten (55.8%), lo que es equivalente a 66 personas. Mientras que, el 44,2% restante (53 personas), no tenía conocimiento acerca de dicho tipo de pasta. Por lo cual, se identifica una necesidad de promoción y difusión mayor para dar a conocer dicho segmento de productos.

Figura 6. *¿Sabía usted que existe pasta de proteína?*



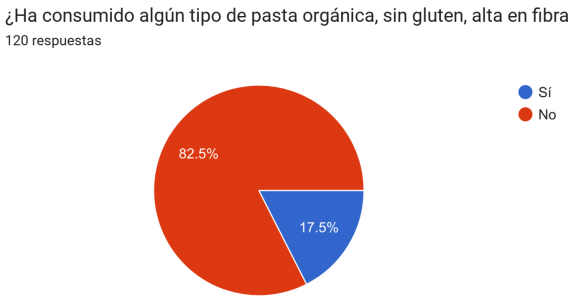
Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms, 2024.

En contraste con la pregunta anterior, se evidencia que la pasta de proteína es un producto desconocido para el 67.5% de los encuestados, equivalente a 81 personas. Por ende, tan solo 39 personas (32.5%) tenían conocimiento acerca de dicho producto.

Cabe mencionar que, en el caso del mercado colombiano, se encuentra pasta con proteína de arveja de la marca Kibo Foods, la cual aporta 8g de proteína vegetal, y productos como los pasta de lenteja roja en forma de coditos de la marca El Dorado, la cual aporta 23g de proteína y macarrones tricolor, de la misma marca, con 18g de proteína. En contraste, los productos que oferta Amore Pasta contienen entre 15 a 25 g de proteína, en el fusilli de quinoa y chía, y el fusilli de lenteja, respectivamente.

No obstante, por los resultados obtenidos, es posible identificar que el consumidor tiene poco conocimiento acerca del aporte proteico de las pastas funcionales y por ende, no tiene claros sus beneficios nutrimentales y su valor agregado.

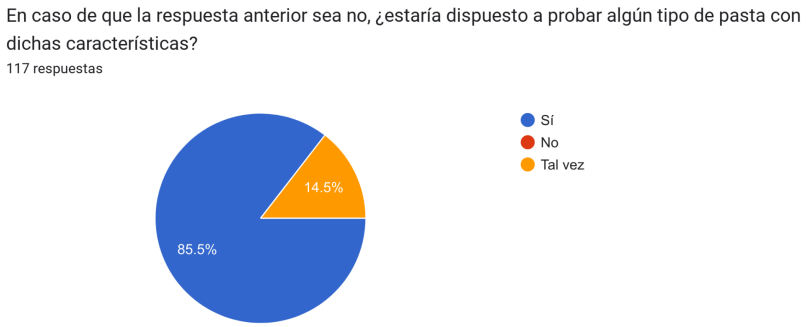
Figura 7. *¿Ha consumido algún tipo de pasta orgánica, sin gluten, alta en fibra o proteína?*



Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms, 2024.

El 82.5% de las personas encuestadas indicaron no haber consumido ningún tipo de pasta funcional, por lo se identifica que, a pesar de la tendencia emergente en el mercado por la búsqueda de alternativas más saludables, prevalece la adquisición de productos tradicionales, bien sea por cuestiones como el precio, la accesibilidad o la preferencia por productos con una larga trayectoria en el mercado.

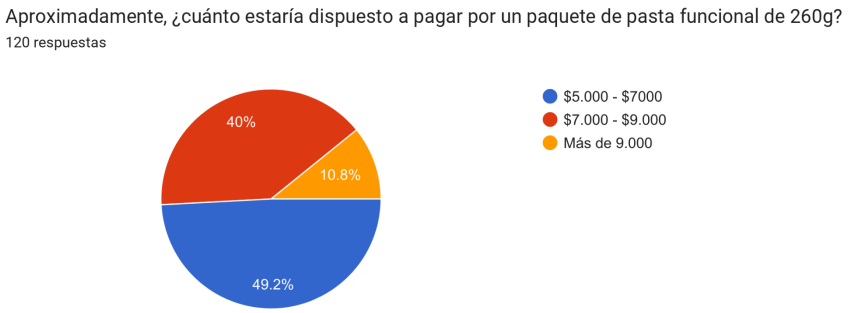
Figura 8. *En caso de que la respuesta anterior sea no, ¿estaría dispuesto a probar algún tipo de pasta con dichas características?*



Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms, 2024.

A pesar de que una parte considerable de las personas encuestadas no habían consumido algún tipo de pasta funcional, el 85.5% de ellos estarían dispuestos a probarla, y el otro 14.5% consideraría hacerlo. Por lo cual, se identifica un interés por el producto, que si bien, puede ser poco conocido, capta la atención del consumidor gracias a sus propiedades nutrimentales.

Figura 9. *Aproximadamente, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de pasta funcional de 260g?*



Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms.

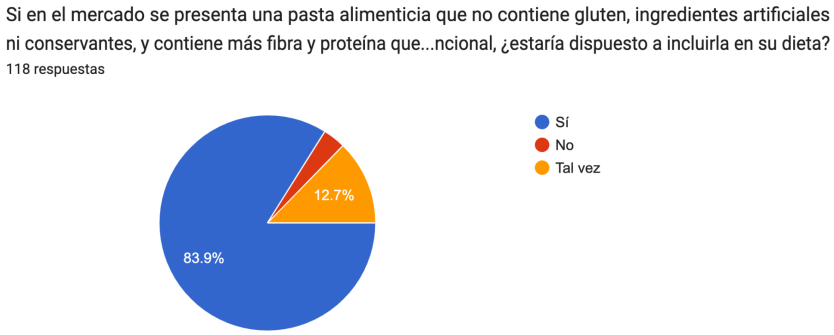
En cuestiones de precio, se observa que el 89.2% de los consumidores están dispuestos a pagar un rango bajo o medio, y únicamente el 10.8% de los encuestados pagarían un rango alto por el producto planteado. Por lo que en caso de realizar la exportación, es un tema que debe ser abordado de forma minuciosa, ya que, los productos locales compiten fuertemente en precio y suelen encontrarse en descuento en supermercados como Carulla, cadena que maneja la mayor variedad de pastas funcionales en Colombia.

Figura 10. *¿Estaría dispuesto a pagar un valor mayor por el producto en caso de que cuente con alguna certificación de calidad como el Certificado Kosher?*

Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms.

En la pregunta anterior, se planteó al público la posibilidad de pagar un precio mayor en caso de que el producto contara con alguna certificación de calidad como es el certificado Kosher, y se presentó una breve descripción del mismo, a lo cual, 103 personas de las 120 encuestadas, respondieron de forma afirmativa. Con lo cual, se evidencia que, si el producto a exportar contara con dicho valor agregado sería en definitiva más competitivo y rentable para la empresa, al ser más atractivo para el cliente.

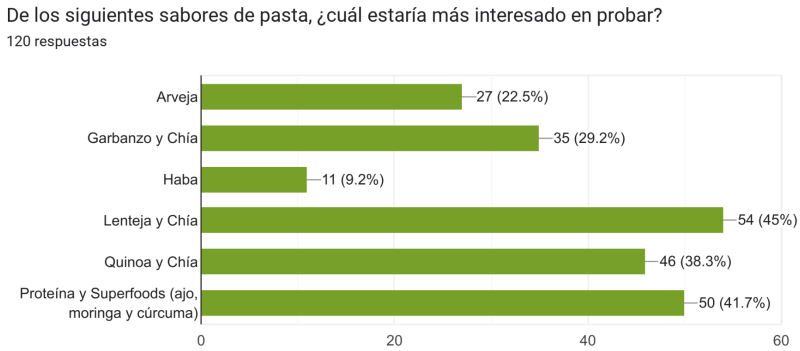
Figura 11. *Si en el mercado se presenta una pasta alimenticia que no contiene gluten, ingredientes artificiales ni conservantes, y contiene más fibra y proteína que la pasta convencional, ¿estaría dispuesto a incluirla en su dieta?*



Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms.

Los resultados obtenidos son bastante positivos respecto a la acogida que tendría el producto en Colombia, ya que, luego de los temas abordados a lo largo de la encuesta, 101 personas afirmaron estar dispuestas a incluir algún tipo de pasta funcional en su dieta, lo que demuestra el interés por un consumo consciente frente a las propiedades nutrimentales de los productos adquiridos, y la posibilidad de hacer además compras recurrentes y ser clientes frecuentes de la marca.

Figura 12. *De los siguientes sabores de pasta, ¿cuál estaría más interesado en probar?*



Fuente: encuesta de elaboración propia realizada mediante Google Forms.

A partir de la información presentada, se identifica que los sabores de preferencia son lenteja y chía (54 personas), y proteína con superfoods (50 personas), dando así un panorama claro frente a los productos con mayor acogida al momento de realizar la exportación.

Ahora bien, en el caso de la pasta de lenteja y chía, el competidor más fuerte es El Dorado, marca que además de ser libre de gluten, maneja productos a base de lentejas rojas y amarillas. Mientras que la pasta de proteína y superfoods sería única en el mercado, ya que si bien, se encuentran pastas con adición de proteína, no hay ninguna en el mercado que incorpore ajo, moringa y cúrcuma, por lo que sería una propuesta interesante para el cliente.

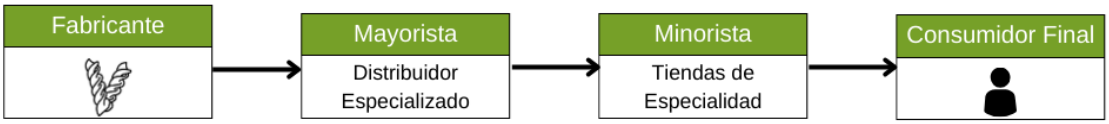
Perfil del Consumidor

Con base en el estudio de mercado desarrollado previamente, el producto se dirige a un nicho de mercado conformado por mujeres en un rango de edad de 21 a 40 años, de la ciudad de Bogotá, estudiantes o profesionales, quienes muestran un marcado interés por el consumo de productos que aporten beneficios adicionales a su salud y sean de fácil y rápida preparación, y manejen un poder adquisitivo medio de MXN$3,651.80 a MXN$19, 645.70.

4.2.2 Potencial de Mercado

Canal de Distribución

Figura 13. *Canal de Distribución*



Fuente: elaboración propia.

El canal de distribución manejado en Colombia para la venta de pasta funcional es de tipo indirecto largo, puesto que, involucra dos intermediarios, un mayorista o distribuidor especializado y un minorista identificado como las tiendas de especialidad de productos sin gluten, tal como se muestra en el gráfico anterior.

Oferta Idéntica

Tabla 10. *Oferta Idéntica de Pasta sin Gluten*

Marca	Tipo de Pasta	Presentación	Contenido (Porción de 100g)	Precio	Imagen
Doria	Fusilli de aroz	250g	Harina de arroz. 6.4g de proteína y 4.1g de fibra	MXN$35.65 (Supermercado Carulla)	
El Dorado	Fusilli de maíz amarillo	250g	Harina de maíz amarillo. 7.9g de proteína y 3.4g de fibra.	MXN$29.22 (Pasta El Dorado)	
	Fusilli de arroz	250g	Harina de arroz. 6.7g de proteína y 1.9g de fibra.	MXN$29.85 (Pasta el Dorado)	
	Mini fusilli de arroz integral	250g	Harina de arroz integral y fibra de bambú. 7.8g de proteína y 10g de fibra.	MXN$34.04 (Pasta El Dorado)	
	Fusilli de quinoa real	250g	Harina de arroz, harina de maíz y harina de quinoa real negra.	MXN$38.24 (Pasta El Dorado)	

	Fusilli de chía	250g	Harina de maíz, harina de arroz y harina de chía. 8.6g de proteína y 7.1g de fibra.	MXN$38.24 (Pasta El Dorado)	
Kibo	Fusilli con proteína de arveja	220g	Harina de arroz, harina de garbanzo, proteína de arveja, almidón de tapioca e inulina. 8.7g de proteína y 4g de fibra.	MXN$45.94 (Tienda Nutresa en Casa)	
Taeq	Fusilli de arroz	250g	Harina de arroz, harina de maíz blanco y agua. 6.7g de proteína y 1.9g de fibra.	MXN$19.13 (Supermercado Carulla)	

Fuente: Supermercado Carulla, Pasta El Dorado, Tienda Nutresa en Casa.

Oferta Similar

Tabla 11. *Oferta Similar de Pasta sin Gluten*

Marca	Tipo de Pasta	Presentación	Contenido (Porción de 100g)	Precio	Imagen
Barilla	Penne rigate	400g	Harina de maíz blanco, maíz amarillo y arroz integral. 6.9g de proteína y 1.7g de fibra.	MXN$79.53 (Supermercados y Tiendas Jumbo)	

	Spaghetti	400g	Harina de maíz blanco, maíz amarillo y arroz integral. 6.9g de proteína y 1.7g de fibra.	MXN$61.45 (Supermercados y Tiendas Jumbo)	
Doria	Spaghetti sin gluten	250g	Harina de arroz, 6.4g de proteína y 4.1g de fibra	MXN$33.51 (Supermercado Carulla)	
	Vermicelli de arroz	200g	Harina de arroz, 7.2g de proteína y 3.4 g de fibra.	MXN$37.23 (Supermercado Carulla)	
	Tallarines de arroz	400g	Harina de arroz, 7.2g de proteína y 3.4g de fibra.	MXN$55.39 (Supermercado Carulla)	
	Spaghetti de arroz con quinoa y chía	250g	Harina de arroz, 7.5g de proteína y 4.6g de fibra.	MXN$47.94 (Supermercado Carulla)	
	Macarrones de arroz con quinoa y chía	250g	Harina de arroz con quinoa y chia, 7.5g de proteína y 4.6g de fibra.	MXN$38.58 (Tienda Nutresa en Casa)	
	Codos de arroz y lenteja	220g	Harina de arroz integral y harina de lenteja, 11g de proteína y 8g de fibra.	MXN$51.24 (Tienda Nutresa en Casa)	

El Dorado	Conchitas de lentejas amarillas	250g	Harina de lentejas amarillas, 24g de proteína y 5.1g de fibra.	MXN$66.09 (Pasta El Dorado)	
	Pasta penne de maíz	250g	Harina de maíz amarillo, 7.9g de proteína y 3.4g de fibra.	MXN$28.27 (Pasta El Dorado)	
	Spaghetti de maíz	250g	Harina de maíz amarillo, 7.9g de proteína y 3.4g de fibra.	MXN$30.43 (Pasta El Dorado)	
	Penne Rigate de arroz	250g	Harina de arroz blanco y harina de maíz blanco, 6.7g de proteína y 1.9g de fibra dietaria.	MXN$28.99 (Pasta El Dorado)	
	Spaghetti de arroz	250g	Harina de arroz blanco y harina de maíz blanco, 6.7g de proteína y 1.9g de fibra dietaria.	MXN$38.15 (Pasta El Dorado)	
	Spaghetti de arroz integral	250g	Harina de arroz integral, fibra de bambú, 7.8g de proteína y 10g de fibra.	MXN$34.74 (Pasta El Dorado)	

	Sedani de quinoa real	250g	Harina de arroz, harina de maíz, harina de quinoa real negra, 7.2g de proteína y 3.1g de fibra.	MXN$37.14 (Pasta El Dorado)	
	Spaghetti de quinoa real	250g	Harina de arroz, harina de maíz, harina de quinoa real negra, 7.2g de proteína y 3.1g de fibra.	MXN$37.22 (Pasta El Dorado)	
	Spaghetti de chía	250g	Harina de maíz, harina de arroz, harina de chía, 8.6g de proteína y 7.1g de fibra.	MXN$39.03 (Pasta El Dorado)	
	Macarrones tricolor de lentejas rojas, garbanzos, arvejas y arroz	250g	Harina de lentejas rojas, garbanzos y arroz, 18g de proteína y 8.2g de fibra.	MXN$59.22 (Pasta El Dorado)	
	Coditos de lentejas rojas	250g	Harina de lentejas rojas, 29g de proteína y 6.7g de fibra.	MXN$65.10 (Pasta El Dorado)	
	Spaghetti de lentejas rojas	250g	Harina de lentejas rojas, 19g de proteína y 5.7g de fibra.	MXN$59.22 (Pasta El Dorado)	

	Risoni de garbanzos	250g	Harina de garbanzos, 21g de proteína y 15g de fibra.	MXN$59.80 (Pasta El Dorado)	
	Sedanini de chícharos	250g	Harina de chícharos, 20g de proteína y 13g de fibra.	MXN$59.80 (Pasta El Dorado)	
Kibo	Spaghetti con proteína de chícharos	220g	Harina de arroz, harina de garbanzo, proteína de chícharo, almidón de tapioca e inulina. 8.7g de proteína y 4g de fibra.	MXN$45.94 (Tienda Nutresa en Casa)	
Monticello	Spaghetti	400g	Harina de arroz, 6.4g de proteína y 4.1g de fibra.	MXN$60.40 (Tienda Nutresa en Casa)	
	Rigati	400g	Harina de arroz, 6.4g de proteína y 4.1g de fibra.	MXN$53.41 (Tienda Nutresa en Casa)	
Taeq	Spaghetti de arroz	250g	Harina de arroz, harina de maíz blanco y agua. 6.7g de proteína y 1.9g de fibra.	MXN$34.27 (Supermercado Carulla)	

Fuente: Supermercado Carulla, Pasta El Dorado, Tienda Nutresa en Casa, Supermercados y Tiendas Jumbo.

Acceso al Mercado

Fracción Arancelaria Colombiana: 1902.30.00.00
Descripción: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería. Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado.
-Las demás pastas alimenticias

Tabla 12. *Barreras Arancelarias y no Arancelarias*

Barreras Arancelarias	**Gravamen:** 0% Producto exento de arancel por acuerdo comercial entre México y Colombia en el marco de la Alianza del Pacífico. **IVA:** 19%
Barreras no Arancelarias	El producto debe contar con el debido registro sanitario y visto bueno, ambos expedidos por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2024).

Fuente: elaboración propia con base en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

5. Estrategias de Comercialización

5.1 Producto

5.1.2 Adaptación del producto en base al mercado

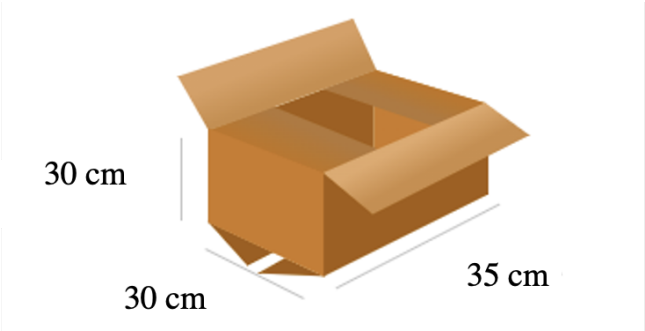
Tomando como referencia el estudio de mercado elaborado previamente, se sugiere a la empresa Amore Pasta exportar **pasta de tipo penne rigate**. Esto, considerando que es un producto que si bien, aún no se comercializa, se están llevando a cabo las pruebas pertinentes para elaborarlo ya que se adquirió el molde correspondiente. Por lo cual, representaría un beneficio en comparación con el spaghetti, que si bien, fue la categoría de mayor elección por la muestra, no es un segmento en el cual la empresa cuente con la experiencia y la capacidad instalada para producirlo. A su vez, se identificó que, el consumidor se inclina por el sabor de lenteja y chía.

Acerca del envase del producto, este cuenta con un diseño gráfico y estructural atractivo, con información detallada y acorde a la normatividad mexicana y colombiana, motivo por el cual, no es necesario realizar modificaciones en el mismo. Ahora bien, se sugiere a la empresa adquirir el certificado Kosher, el cual de acuerdo con las Normas ISO, garantiza

que un producto cumpla con los requisitos dietéticos judíos, como por ejemplo, la exhaustiva selección de productos cárnicos, pescados, frutas y verduras para el consumo. Pero además, que siga estrictos procesos de limpieza, pureza y calidad en su cadena productiva (Normas ISO, s.f.). La adquisición de dicho certificado de calidad se sustenta en el estudio de mercado realizado, el cual arrojó que el 85.8% de los encuestados estarían dispuestos a pagar un precio mayor por el producto en caso de que contara con dicho valor agregado, por lo que convendría realizar la inversión correspondiente.

En cuestión del embalaje del producto, es posible respetar la caja empleada por Amore Pasta, puesto que, no se realizan modificaciones en el empaque. De forma que, para la exportación, se dispondrá de cajas de cartón corrugado de 35 x 30 x 30 cm, las cuales, tienen un peso aproximado de 7.5 kg, por 25 unidades contenidas.

Figura 13. *Caja para embalaje*



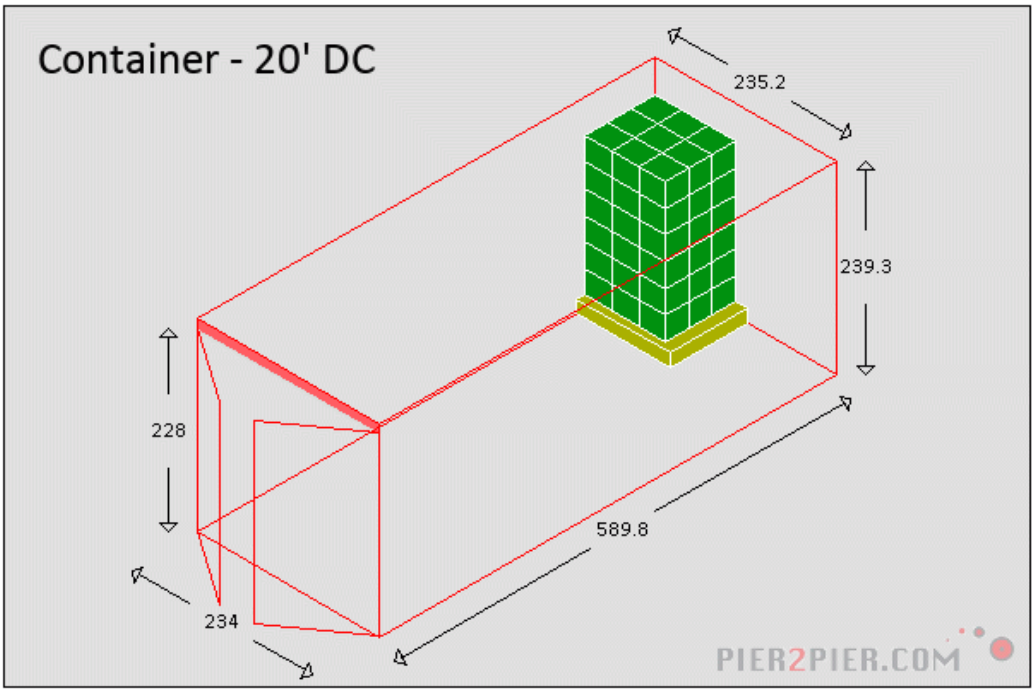
Fuente: Boxia, s.f.

Se presenta además la paletización del producto seleccionado, en 54 cajas, del tamaño indicado previamente, en un pallet americano (120 x 100 x 16 cm), en el cual, se disponen 9 cajas en la base y 6 pisos de altura. Obteniendo un total de 1350 unidades de producto por pallet. De esta forma, cada estiba tendrá un peso total de 435 kg.

Como embalaje adicional, se propone el uso de colchones de cartón, los cuales, serán ubicados en el intermedio de la mercancía cada dos pisos, y rollos de película elástica tipo cast, para garantizar la correcta inmovilización de la carga. Lo anterior, debido a que, se sugiere un lote de venta mínimo de 14,850 unidades de producto, las cuales, serán vendidas de forma trimestral, teniendo en cuenta la oferta exportable de la empresa (999,6 kg), la cual, se recomienda incremente a 1,000 kg mensuales. Dicha venta además, se sustenta en la rotabilidad del producto en el mercado, teniendo en cuenta que en promedio, cada colombiano tiene un consumo anual de 3.2 kg de pasta, siendo Bogotá la ciudad líder con un consumo promedio anual de 13 kg por hogar (Romero, 2024). En este sentido, mensualmente, un colombiano consume cerca de 0.26 kg de pasta y un hogar bogotano 1.08 kg.

A continuación, se presenta de forma gráfica el acomodo de las cajas en el pallet correspondiente y en el contenedor seleccionado.

Figura 14. *Paletización de la mercancía*



Fuente: Pier2Pier, 2024.

5.2 Plaza

5.2.1 Plan logístico

Canal de Distribución

Figura 15. *Canal de Distribución Propuesto*

Fuente: elaboración propia con base en información de Legiscomex, 2024.

Se sugiere a la empresa Amore Pasta seleccionar un canal de distribución de tipo indirecto largo, puesto que, se compone por dos intermediarios, en este caso, como mayorista o distribuidor especializado se sugiere optar por el grupo empresarial colombiano **Importaciones y Asesorías Tropi S.A.S**, el cual, fue el mayor importador de pastas alimenticias con la subpartida arancelaria 19023000, entre los meses de marzo y agosto de 2024 (Legiscomex, 2024) y se enfoca en la comercialización de productos de consumo masivo en

categorías como alimentos, hogar, cuidado personal y licores (Tropi Colombia, s.f.). Dentro de sus clientes se encuentra el mercado orgánico y restaurante Bio Plaza, ubicado en la ciudad de Bogotá, en la transversal 17 #98 - 13.

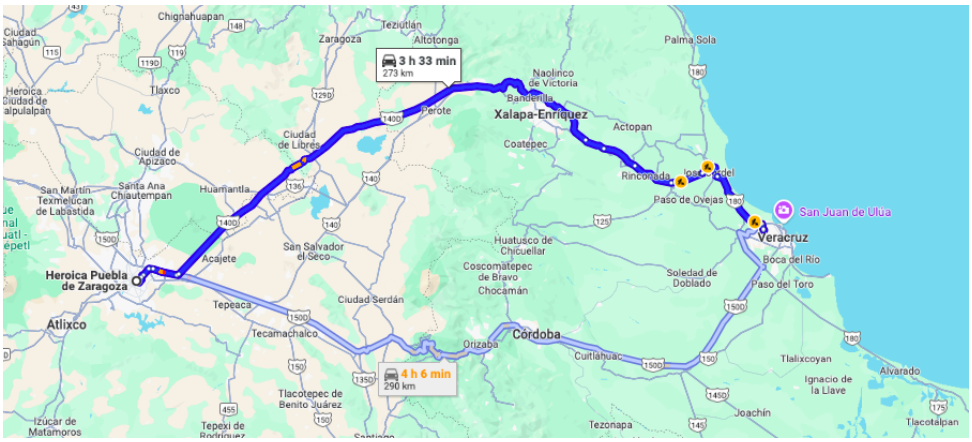
Incoterm

El Incoterm seleccionado para el ejercicio de la primera exportación de Amore Pasta es **CFR**, conocido como **Cost and Freight** o **Coste y Flete**. Bajo el cual, la empresa tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en el puerto de origen. Asumiendo todos los costes impliquen desde el embalaje de la mercancía, el proceso de carga en el medio de transporte nacional y el costo del mismo, el despacho aduanero de exportación y el flete internacional, sin embargo, el riesgo se asume hasta que la mercancía se encuentre a bordo del buque. Ahora bien, el pago de un seguro que ampare la mercancía no es obligatorio, pero en caso de que se desee, es un compromiso del comprador. La elección de dicho término de negociación internacional se sustenta en su alta ocupación en el mercado y además, debido a que resulta más competitivo para las partes involucradas (comprador y vendedor).

Rutaje

Para la exportación de los productos de Amore Pasta, se considera que resulta más conveniente optar por un modo de transporte marítimo, a nivel internacional, partiendo desde el puerto de Veracruz, en el estado de Veracruz, al cual será llevada la mercancía por vía terrestre, desde la planta de producción de la empresa en Puebla de Zaragoza.

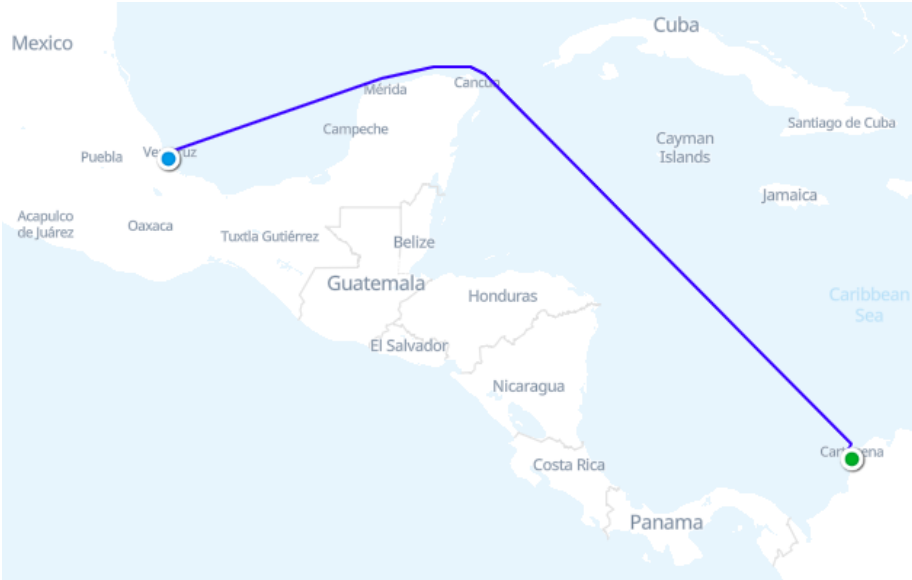
Figura 16. *Transporte terrestre Puebla de Zaragoza (Puebla - México) - Puerto de Veracruz (Veracruz - México)*



Fuente: Google Maps, 2024.

A continuación, se optará por una ruta marítima para llevar la mercancía hasta el puerto de Cartagena en Colombia, en un plazo máximo aproximado de 14 días.

Figura 17. *Transporte marítimo internacional Puerto de Veracruz (Veracruz - México) - Puerto de Cartagena (Cartagena - Colombia).*



Fuente: SeaRates, 2024.

Finalmente, cuando la mercancía se encuentre en territorio colombiano, será dispuesta de nuevo en un medio de transporte terrestre para ser llevada a la ciudad de Bogotá en un plazo aproximado de dos días.

Figura 18. *Transporte terrestre nacional Puerto de Cartagena (Cartagena-Colombia) - Bogotá (Colombia)*

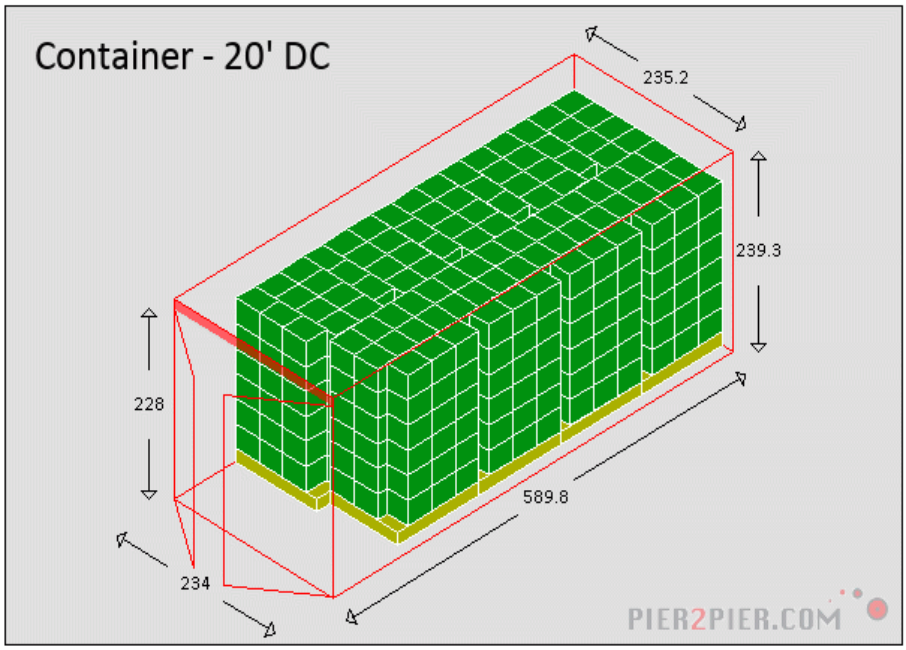
Fuente: Google Maps, 2024.

Cubicaje

Bajo el análisis del punto de equilibrio de la empresa Amore Pasta, se plantea la venta de 14850 unidades de producto, las cuales, se dispondrán en 594 cajas, ubicadas en 11 pallets, cada uno de los cuales tendrá 54 cajas.

La carga tendría un peso total de 4,455 kg y un volumen de 18,711 m^3 y será transportada en un contenedor de carga general, también conocido como dry container, de 20' (5.89 x 23.52 x 23.93 m).

Figura 19. *Cubicaje de la mercancía*



Fuente: Pier2Pier, 2024.

5.3 Precio

5.3.1 Costos de adaptación del producto

Certificado kosher

Se estima que el costo de dicho certificado para pequeñas y medianas empresas va desde **MXN$35,000**, y deberá renovarse cada año (Aguilar, 2021). Sin embargo, dicho valor puede variar dependiendo del producto y de los gastos generados por la revisión del mismo (Kashrut Pi Yesharim, s.f.).

Registro sanitario

Conforme con el manual tarifario vigente para 2024, las pastas alimenticias requieren el registro sanitario 2037, cuyo valor es de COP$3,215.433, lo que equivale a **MXN$14,485.02** (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, 2024). Dicho certificado tiene una vigencia de cinco años y debe ser renovado tres meses antes de su fecha de vencimiento por el titular del registro (Ministerio de Salud y Protección Social, 2013).

Costos de Embalaje

Tabla 13. *Costos de Embalaje*

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Caja	594	$27	MXN$16,038
Tarima de Madera Reciclada 48 x 40”	20	MXN$31	MXN$638
Láminas de Cartón 32 ECT	33	MXN$42.02	MXN$1,386.66
Película Elástica - Cast	13,2 kg	MXN$82.33	MXN$10,867
Total			**MXN$18,062.66**

Fuente: elaboración propia con base en información de Uline, 2024.

En el caso de las láminas de cartón, se requiere un total de 33 para cada venta internacional, sin embargo, es posible adquirir un lote mínimo de 250 unidades, las cuales, podrían emplearse en aproximadamente 7 operaciones.

5.3.2 Costos Logísticos

Con base en el incoterm escogido para llevar a cabo la internacionalización de Amore Pasta, los costos a considerar por cuenta de la empresa son:

Tabla 14. *Costos Logísticos*

Concepto	Valor
Transporte nacional hasta puerto de origen	MXN$36,285.77
Despacho de exportación	MXN$1.3212

Transporte internacional	MXN$6,714.26
Total	**MXN$43,001.3512**

Fuente: elaboración propia con base en información de Sea Rates, 2024.

El valor correspondiente al transporte terrestre desde Puebla de Zaragoza hasta el puerto de Veracruz y el flete internacional se consideran conforme con los precios actuales del mercado.

5.3.3 Precio de Venta Óptimo

El precio de venta óptimo se determina mediante el método de punto de equilibrio con el fin de garantizar una mayor competitividad en el mercado, puesto que, el precio de la competencia maneja un rango entre MXN$19.13 y MXN$55.39, y actualmente, el valor del producto puesto en el anaquel es de MXN$93.00, motivo por el cual, se sugiere que el precio unitario en el mercado colombiano no exceda los MXN$60.00. No obstante, al considerar los atributos de dicha competencia, se identifica que el contenido máximo de proteína en productos idénticos es de 8.7g y en productos similares es de 24g, mientras que el contenido de fibra es de 10g y 4.6g respectivamente, ambos valores considerando una porción de pasta preparada de 100g. Amore Pasta mientras tanto, tiene 25g de proteína y 30g de fibra por porción. Además, un valor diferenciador para la empresa es el certificado de calidad que se sugiere adquirir puesto que solamente una de las marcas de pasta en Colombia lo tiene.

De esta forma, se tienen en cuenta los costos fijos de la empresa por exportación de forma trimestral, donde se encuentran la renta, los sueldos, el valor correspondiente a energía eléctrica y el servicio de gas, el paquete básico de publicidad digital y el costo de las degustaciones en el punto de venta. A su vez, se incluye el valor del certificado Kosher, el cual se reparte entre el total de unidades vendidas en un año, y el registro sanitario, cuyo valor se divide entre las unidades vendidas en cinco años. Los costos variables por otro lado, incluyen el coste de fabricación de la mercancía, el embalaje utilizado y los costos logísticos expuestos anteriormente.

Luego de realizar dichos cálculos, sumando los costos fijos y variables, e indicar el número de unidades a producir, se estima el precio unitario promedio de tal forma que sea posible cubrir sus costos operacionales y tener una utilidad del 15% al 20%, . En este caso, el punto de equilibrio es de 5,086.9 unidades, al dividir el total de costos fijos entre la diferencia del precio unitario promedio y el total de costos variables. Por lo cual, la empresa debería vender más de dicha cantidad de forma trimestral para generar utilidades, sugiriendo de esta forma, tener un lote de venta de 14,850 unidades y generar una utilidad de MXN$138,201.1.

Figura 20. *Precio de Venta Óptimo-Método de Punto de Equilibrio*

PUNTO DE EQUILIBRIO

Empresa		Precio Unitario Promedio	$ 50,00

Costos Fijos	
Descripción	Valor
Renta	$ 9.000,0
Sueldos	$ 48.060,0
Energía electríca	$ 2.400,0
Gas	$ 3.000,0
Publicidad	$ 7.500,0
Marketing Directo	$ 2.046,3
Certificación Kosher	$ 0,6
Certificación Sanitaria	$ 0,05
COSTO FIJO	$ 72.006,9

Costo Variable Unitario			
Descripcion	Valor	Cantidad	Importe
Produccción	$ 31,71	1,00	$ 31,71
Embalaje	$ 1,24	1,00	$ 1,24
Costos Logísticos	$ 2,90	1,00	$ 2,90
		COSTO VARIABLE	$ 35,84

PUNTO EQUILIBRIO	5086,9	Unidades

Unidades a producir		14850,00
VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
742500	$ 604.298,9	$ 138.201,1

Fuente: elaboración propia.

5.4 Promoción

5.4.1 Relaciones Públicas

A continuación, se presentan algunas de las ferias en las cuales Amore Pasta podría participar con el objetivo de darse a conocer en el mercado y por consiguiente, lograr la captación de posibles clientes.

Tabla 15. *Ferias Comerciales en Bogotá*

Nombre	Ubicación	Fecha	Periodicidad	Tipo de Producto
Alimentec	Centro Internacional de Negocios y Exposiciones Corferias, Carrera 37 No 24 - 67, Bogotá.	Del 18 al 21 de junio de 2024.	Cada dos años	Alimentos procesados, carne, pescado y mariscos, panadería y pastelería, frutas, vegetales y orgánicos, retail y mayoristas.
Expo IAlimentos	Centro de Convenciones Compensar, avenida 68 #4947, Bogotá.	Del 4 al 5 de septiembre.	Anual	Alimentos procesados y productos listos para consumo, productos de alimentación saludable, empaques y envases.
Feria del Hogar	Centro Internacional de	Del 29 de agosto al 15	Anual	Moda, electrodomésticos, muebles, cocina y

	Negocios y Exposiciones Corferias, Carrera 37 No 24 - 67, Bogotá.	de septiembre de 2024.		alimentación.

Fuente: elaboración propia con base en información de Alimentec, IAlimentos y n'Ferias.

5.4.2 Marketing directo

Se propone una estrategia de penetración de mercado (primera vez que el producto entra en el mercado) en punto de venta, la cual consiste en ofrecer degustaciones del producto al cliente. De forma que, pueda familiarizarse con el mismo, al identificar sus atributos y el valor agregado de la marca. A la vez que conoce algunas de las formas de preparación de la pasta, con las cuales, podrá apreciar mejor sus propiedades y disfrutar de su sabor.

Figura 21. *Propuesta de Marketing Directo*

Fuente: imagen generada por IA.

El valor de las degustaciones presentado a continuación contempla la preparación de 50 unidades de pasta tipo penne rigate en salsa boloñesa.

Tabla 16. *Costos de Marketing Directo*

	Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Ingredientes	Pasta	10 paquetes	MXN$63	MXN$630
	Cebolla grande	8 (2 Lb)	MXN$9.20/Lb	MXN$17.48
	Zanahoria	10 (5Lb)	MXN$9.20/Lb	MXN$46

	Tomate	12 (3Lb)	MXN$13.80/Lb	MXN$41.4
	Cabezas de ajo	2	MXN$4.14	MXN$8.28
	Carne molida	7Lb	MXN$86.95	MXN$608.65
	Aceite de oliva extra virgen	3	MXN$100.98	MXN$302.94
	Sal y especias	—--	—--	MXN$150
Mano de obra	Preparación de las degustaciones	3 horas (2 personas)	MXN$24,92	MXN$149.50
Servicios	Agua	—---	—---	MXN$92
	Gas natural			
	Luz			
Total				**MXN$2,046.25**

Fuente: elaboración propia con base en información de Plaza Mercado.co, Be Campo y Tiendas D1.

5.4.3 Estrategia de publicidad

Teniendo en cuenta que la empresa se dirige a un segmento de mercado compuesto por mujeres en un rango de edad de 21 a 40 años, las cuales, tienen un marcado interés por la alimentación saludable y los productos de preparación rápida, se sugiere una estrategia de publicidad basada en la pauta en Instagram y Facebook, compartiendo información e imágenes que atraigan la atención del cliente en cada post, al presentar los beneficios que brinda el producto para la salud del consumidor gracias a sus propiedades nutrimentales, su valor agregado y algunas recetas de fácil preparación.

Propuesta Gráfica

Figura 22. *Propuesta de Publicidad 1*

Fuente: elaboración propia.

Figura 23. *Propuesta de Publicidad 2*

Fuente: elaboración propia.

Figura 24. *Propuesta de Publicidad 3*

Fuente: elaboración propia.

Costos

Tabla 17. *Costos de Publicidad Digital*

Concepto	Valor
Paquete básico de publicidad digital	MXN$2,500

Fuente: Agencia LTV, 2024.

El costo de la publicidad digital propuesta incluye el diseño gráfico del anuncio y la creación de una campaña publicitaria en redes sociales y google ads.

5.5 Acceso al mercado

5.5.1 Regulaciones y Restricciones Arancelarias y no Arancelarias

Conforme con la legislación mexicana, el producto correspondiente a la subpartida 1902.30, se encuentra exento del pago de impuesto de exportación (Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, 2022). En el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA), se establece que para las empresas residentes, se aplica una tasa del 0% al valor de los bienes exportados (Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, 2021).

Por otro lado, para su entrada a territorio colombiano, el importador del producto deberá tener en cuenta el valor correspondiente al gravamen arancelario, cuya tasa es del 15%, y la

tarifa del IVA (Impuesto al Valor Agregado), del 19%. Sin embargo, revisando el acuerdo comercial entre México y Colombia en el marco de la Alianza del Pacífico, el producto tiene un gravamen del 0% (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2024).

En cuanto a las barreras no arancelarias, anteriormente se indicó que el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima) exige que el producto cuente con los vistos buenos correspondientes, los cuales, deberán expedirse ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE, la cual, es una plataforma que permite canalizar trámites relacionados con operaciones de comercio exterior (Ventanilla Única de Comercio Exterior, s.f.). En el caso de los alimentos como producto terminado, previo al momento de que la mercancía arribe a territorio colombiano y sea nacionalizada, el importador debe tramitar ante la VUCE el registro de importación, en el cual, deberá indicar en la casilla 34 de dicho documento información como el nombre del producto, nombre del fabricante y presentaciones comerciales, en la casilla 35, el país de origen de la mercancía, y en la casilla 37, el número del registro sanitario (Invima, 2024).

5.6 Financiero

5.6.1 Recursos e inversiones requeridas

A continuación se presenta la inversión de MXN$65,610.2612, dinero necesario para que Amore Pasta efectúe su proceso de exportación de 14,8450 unidades con destino a Bogotá - Colombia, considerando los costos de embalaje del producto, los costos logísticos que deben cubrirse conforme con el término de negociación seleccionado, y los costos de publicidad en el punto de venta y a través de plataformas digitales.

Tabla 18. *Costo de Internacionalización*

Concepto	Valor
Costos de Embalaje	MXN$18,062.66
Costos Logísticos	MXN$43,001.3512
Costos Marketing Directo	MXN$2,046.25
Costos de Publicidad Digital	MXN$2,500
Total	**MXN$65,610.2612**

Fuente: elaboración propia

5.6.2 Razones financieras

Para llevar a cabo la internacionalización, Amore Pasta debe tener en cuenta el total de la inversión primaria requerida, en la que se incluyen cada uno de los costos anteriormente mencionados. Los cuales al enfrentarlos con el total de unidades vendidas, se verán prorrateados en el precio de venta del producto como se indica en la siguiente fórmula:

$$= \frac{\$65{,}610.2612}{\$14{,}850}$$
$$= \$4.41$$

A partir de la cual, es posible identificar que si el contenedor lleva 14,850 empaques de pasta en una presentación de 260g, hay un incremento en el valor de exportación de MXN$4 por producto.

5.6.3 Oportunidades de financiamiento

Algunas de las opciones que tiene Amore Pasta para financiar su proceso de internacionalización son:

Programas de Financiamiento a la Exportación del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)

- **Crédito a través de Intermediarios Financieros Nacionales:** permite proveer a las pequeñas y medianas empresas de recursos financieros con los cuales puedan adquirir maquinaria, modernizar sus equipos, importar bienes de capital o cubrir sus necesidades de liquidez. Con un plazo de hasta quince años, a tasas fijas y variables. A través de 66 intermediarios, dentro de los que se encuentran 30 no bancarios independientes, 30 bancos y 6 no bancarios de grupo financiero (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2023).

- **Crédito a través de Intermediarios Financieros Extranjeros:** otorgado a empresas exportadoras, o que participen en proyectos de internacionalización, gracias a las alianzas establecidas con intermediarios financieros en el extranjero, con recursos de Bancomext la inversión en bienes de consumo en un plazo de hasta 1 año, bienes intermedios por hasta 2 años, equipo de transporte por máximo 5 años o bienes de capital hasta por 10 años (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2023).

- **Programas de Factoraje Internacional:** financiamiento de hasta el 90% del valor de las cuentas por cobrar de empresas mexicanas con empresas en el extranjero, con una cobertura del riesgo al 100%, y la posibilidad de realizar la cobranza mediante un banco local. Dentro de los requisitos para gozar de dicho beneficio se encuentra ser una

empresa exportadora, la cual, esté legalmente constituida en México, cuente con un buen historial crediticio, haya realizado tres exportaciones directas en el último año, o una exportación anual durante los últimos tres años y ceder la cartera por cobrar de aquellos compradores incorporados al programa (Gobierno de México, 2023).

- **Cartas de Crédito (exportación):** instrumento de pago recibido a favor de una pequeña y mediana empresa mexicana exportadora, por el cual, un banco garantiza el pago a su favor, bajo la condición de presentar los documentos relativos a la venta de la mercancía, brindando de esta forma, la certeza sobre los términos y condiciones que se deben cumplir para obtener dicho pago. Como requisitos se encuentra que el exportador solicite al importador que la Carta de Crédito se envíe de forma directa del banco extranjero a Bancomext, indicando si es notificada (compromiso de pago recae únicamente en el Banco Emisor) o confirmada (el Banco Emisor y el Banco Avisador asumen el compromiso de pago) (Banco Nacional de Comercio Exterior, s.f.), realizar el pago de forma puntual una vez los documentos hayan sido presentados conforme lo exige la Carta de Crédito, entregar a Bancomext la documentación legal que permita identificar al exportador en su primera operación y cubrir el importe de las comisiones a las que corresponda (Gobierno de México, 2023).

- **Seguros de Crédito:** brindados a través de CESCE México, aliado comercial de Bancomext, y por los cuales, es posible cubrir hasta el 85% de las cuentas por cobrar en caso de falta de pago, contar con una póliza por un año, la cual, se difiere en mensualidades. A partir del aviso de insolvencia, dará lugar al pago en un periodo de máximo 60 días. Su costo va a depender del % de cobertura, el plazo de las cuentas por cobrar y el riesgo político y del comprador (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2023).

Soluciones Bancarias

- **BBVA:** el banco brinda beneficios en materia de comercio exterior como el pago de impuestos aduanales con blindaje de cuenta, dólares a precio preferencial con el requisito de contar con BBVA.mx para negocios y crédito simple, el cual se encuentra disponible en pesos y dólares, presentando carta declaratoria de ser una empresa exportadora.

  Las opciones de financiamiento que ofrece el banco son:

1. Crédito en dólares desde LIBOR + 5 puntos hasta LIBOR + 10 anual (LIBOR1M=0,1819)
2. Crédito en dólares desde SOFR + 6.75 hasta 24.5%
3. Crédito en pesos desde TIIE + 4.5 a TIIE + 15 (TIIE=4.0290)

De forma aclaratoria, la tasa de interés Libor o London Interbank Offered Rate, se determina por las tasas para depósitos a corto plazo ofrecidas entre los bancos que participan

en el mercado de Londres (Banco de la República de Colombia, s.f.). Su última publicación fue el 30 de septiembre de 2024 (Global Rates, 2024).

SOFR o también conocido en inglés como Secured Overnight Financing Rate, es un tipo de interés usado para préstamos emitidos en dólares estadounidenses (USD) cuyo vencimiento es de 1 día (overnight). Dicha tasa es publicada por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York (Global Rates, 2024).

Por último, la TIIE o Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio se determina teniendo en cuenta las cotizaciones presentadas por las instituciones de crédito, y fue establecida por el Banco de México en 10.49%, con una vigencia desde el 19 de noviembre de 2024 hasta el 17 de diciembre del año en curso (Banco de México, 2024).

En la siguiente tabla se relacionan los tres tipos de tasa manejados por el banco, y su equivalencia en porcentaje hasta su última actualización o determinación.

Tabla 19. *Tipos de Interés*

Tipo de Interés	Fecha	Porcentaje
USD LIBOR 1 mes	30 - 09 - 2024	4,96018%
SOFR	14 - 11 - 2024	4,58%
TIIE	19 - 11 - 2024 a 17 - 12 - 2024	10.49%

Fuente: Global Rates y el Banco de México, 2024.

- **Scotiabank:** brinda a sus clientes que cuenten con línea de crédito autorizada el apoyo financiero necesario para la adquisición, producción y acopio de aquellos bienes que se deseen exportar (Scotiabank, s.f.). Algunas de las tarifas de comercio exterior que maneja Scotiabank son:

Tabla 20. *Tarifas de Comercio Exterior*

Concepto	Importe	Monto
Cartas de Crédito de Exportación	Aviso	USD$75
	Confirmación	Mínimo USD$100
	Negociación	0.25% mínimo USD$100
Cobranzas Documentarias o Simples	Apertura	0.35%. Mínimo USD$75 + Gastos de Courier
	SWIFT	USD$10
Cartas de Garantía	Apertura	4% anual (1% por fracción

		trimestral). Mínimo USD$75
Cartas de Crédito o Stand-By	Apertura	4% anual (1% por fracción trimestral). Mínimo USD$75
Enmiendas de Cartas de Crédito o Stand-by	Extensiones	4% anual (1% por fracción trimestral). Mínimo USD$75

Fuente: elaboración propia con base en información de Scotiabank.

- **Banorte:** ofrece un crédito simple o cuenta corriente por un valor de hasta MXN$5,000.000, a las mujeres empresarias que se encuentren bajo el régimen de Personas Físicas con Actividad Empresarial (PFAE) y deseen fortalecer su negocio. Dentro de los beneficios que brinda se encuentra una tasa de interés fija del 12% y plazos de 36 meses para capital de trabajo o hasta 60 meses en el caso de la adquisición de activos fijos. Para poder aplicar a dicho crédito, el negocio debe tener una antigüedad de 2 años, los cuales puedan ser comprobados con Alta Hacienda o mediante el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) (Grupo Financiero Banorte, 2024).

Mujeres Industria

Apoyo financiero a las empresas del sector industrial que son lideradas por mujeres, brindando un monto de hasta MXN$5,000.000, a una tasa de interés simple del 15.5% anual fija, por un plazo de hasta 60 meses para activo fijo. El requisito para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas es pertenecer a mujeres y dedicarse al sector industrial, a la vez que cuentan con el certificado del curso de la Nacional Financiera (NAFIN). Podrá ser tramitado en Banbajío, Banregio, BBVA, Citi Banamex y Mifel (Gobierno de México).

Recomendaciones

Luego de analizar las posibilidades de internacionalización de Amore Pasta, fue posible identificar que la empresa cuenta con un producto con alto potencial de venta en el mercado colombiano, debido a su composición. No obstante, debe ser evaluado el precio de venta y la oferta exportable, teniendo en cuenta el precio de la competencia. Motivo por el cual, bajo el método de punto de equilibrio se sugiere que la capacidad productiva registre un incremento hasta alcanzar los 1,000kg mensuales, de forma que sea posible tener un lote de venta trimestral de 14,850 cajas de pasta de 260g tipo penne rigate con sabor a lenteja y chía, dispuestas en un contenedor de 20', para ser transportadas vía marítima desde el puerto de Veracruz hasta el puerto de Cartagena, y posteriormente a la ciudad de Bogotá para su distribución.

Una línea de acción indispensable además para completar la internacionalización es la adquisición del certificado Kosher, puesto que, dará un valor agregado a la marca al mismo tiempo que otorga al consumidor la confianza al saber que adquiere un producto con rigurosos estándares de elaboración, el cual es apto para personas celíacas. En dicho sentido, debe ser adquirido también el registro sanitario que autorizará la importación y comercialización del producto en territorio colombiano. De esta forma, se garantiza que Amore Pasta realice una incursión competitiva y satisfactoria en el mercado.

Anexos

Anexo 1. *Ficha Técnica*

NOMBRE DEL PROVEEDOR	Diliana Isley Peña Pinilla
RFC	PEPD8204236R3
DIRECCIÓN FISCAL	Calle: Privada Hacienda Carpizo 2Colonia: Lomas de Angelópolis Ciudad: San Andrés Cholula Estado: Puebla
CORREO ELECTRONICO	info@amorepastavegana.com
TELEFONO	2211108540

PROPUESTA	PASTA DIRIGIDA A TODA PERSONA INTOLERANTE AL GLUTEN O CON UN ESTILO DEVISA SANO
PRESENTACIONES	A granel
VARIEDAD	Lenteja
EMPAQUE PRIMARIO	Bolsa de papel kraft en presentación a granel de 2.5kg/bolsa.
LISTA DE INGREDIENTES	Lenteja Molida Semillas de ChíaFibra Natural Agua Purificada
NO CONTIENE	Trigo Maíz Arroz Gomas Sabores Conservantes Grasa vegetal hidrogenada Sabores artificiales Colorantes
CARACTERISTICAS DE SUS INGREDIENTES	Lenteja Molida Proteína, fibra y fuente de energía Semillas de Chía Omega 3, proteína, fibra y minerales Fibra Natural Fibra Prebiótica
ALÉRGENOS PRESENTES EN EL PRODUCTO	Trigo y Almendra Utilizados en planta para la fabricación de otros productos
LUGAR DE ELABORACIÓN	Producto elaborado en la ciudad de San Andrés Cholula, Puebla
COMPOSICION NUTRICIONAL	 **Datos de Nutricion** Tamaño de la porcion 52g: 100g pasta preparada aprox 5 porciones por envase aprox Declaracion nutrimental: 52g / 100g Calorias: 130 Kcal / 250 Kcal Grasa total: 1 g / 2 g Grasa saturada: 0 g / 0 g Grasa Trans: 0 g / 0 g Colesterol: 0 mg / 0 mg Sodio: 10 mg / 15 mg Carbohidratos totales: 30 g / 60 g Fibra dietetica: 17 g / 30 g Azucares: 0 g / 0 g Proteinas: 14 g / 25 g Calcio: 2 % / 3 % Hierro: 22 % / 44 % *%(VNR) Valor nutrimental de referencia para la poblacion mexicana (NOM-051-SCFI/SSA1-2010)(DOF 27 de marzo 2020) Porcentaje de valores diarios estan en 2,000 calorias. Sus valores pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades caloricas Valores nutricionales en 100grProteína 25% Fibra 30% Valores nutricionales en 50grProteína 14% Fibra 17%

PREPARACIÓN	Llevar a ebullición de 3-5 minutos hasta tener la consistencia deseada

MODO DE ALMACENAMIENTO	Los lugares donde se debe almacenar el producto deben reunir las siguientes condiciones para su debida preservación: lugar fresco (<25*C), seco (<65%), lejos de laluz solar, protegida de insectos y roedores, áreas limpias libres de humedad y polvo. El manejo y transporte deben ser de sumo cuidado para evitar que sufra quebraduras odeterioro. No almacenar cerca de los granos básicos que puedan estar contaminados con gorgojos. Una vez abierto el empaque primario guardar el producto en un recipiente cerrado con cierre hermético.
LOTE	Ejemplo: LOTE 01LJDP01Interpretación: 01 | semana de fabricaciónL | producto (Lenteja) J | día de la semana (Jueves)DP | operario (Diliana Peña) 01 | equipo utilizado
FECHA DE CADUCIDAD	Ejemplo: 15 JUNIO 2023 Interpretación: día/mes/año de vencimiento.Ubicados en la parte posterior del empaque. La fecha de caducidad se determina mediante la fecha de producción. Por lo tanto,al día de producción se le suman 12 meses, éste es el periodo de vida útil del producto.

VIDA DE ANAQUEL	12 meses
TIPO DE EMBALAJE	Primario: bolsa de papel kraft Secundario: caja de cartón corrugado.
PUBLICO META	Público en general: niños, jóvenes, adultos y adultos mayores. Toda persona intolerante al gluten o con un estilo de vida sano, que desee incrementar su consumo de proteína y fibra diaria a través de un alimento básico.Así como empresas que incluyan el uso de alimentos con más valor nutricional (gimnasios, restaurantes, escuelas u hoteles).

Fuente: Amore Pasta, 2024

Referencias Bibliográficas

Agencia LTV. (2024). *Precios y Paquetes de Publicidad Digital.* https://www.marketingdigitalltv.com/precios-y-paquetes/publicidad-digital/

Aguilar, A. (2021, 18 de agosto). *Kosher y Halal: las certificaciones que abren mercados en México.* Goula. https://goula.lat/kosher-y-halal-las-certificaciones-que-abren-mercados-en-mexico/#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1nto%20cuesta%3F,%C3%A9ste%20debe%20renovarse%20cada%20a%C3%B1o.

Alimentec. (s.f.). *¿Qué es Alimentec?* https://feriaalimentec.com/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es,n%C3%BAmero%2025%20de%20la%20feria.

Asociación Colombiana de Informática, Sistemas y Tecnologías Afines. (2022, 30 de junio). *Crece el consumo pos pandemia de pasta en el país: referencias a base de plantas y libres de gluten siguen ganando mercado.* https://acis.org.co/portal/content/crece-el-consumo-pos-pandemia-de-pasta-en-el-pa%C3%ADs-referencias-base-de-plantas-y-libres-de

Banco de México. (2024). *Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.* https://www.banxico.org.mx/apps/dao-web/4/59/tasainteres.html?plazo=4

Banco de México. (2024). *Tasas de Interés Representativas.* https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA51&locale=es

Banco Nacional de Comercio Exterior. (2023, 23 de octubre). *Bancomext: Crédito a la Exportación para las Pymes de México* [Archivo PDF]. https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/financiamiento/2023/Cre_769_dito_a_la_Exportacio_769_n_para_Pymes_de_Me_769_xico_23Oct2023_VF.pdf

Banco Nacional de Comercio Exterior. (s.f.). *Curso: Cartas de Crédito* [Archivo PDF]. https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2015/05/Cartas-de-Cr%C3%A9dito_G.pdf

Banco de la República de Colombia. (2024). *Deuda Externa de Colombia* [Archivo PDF]. https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/bdeudax_t.pdf

Banco de la República de Colombia. (s.f.). *Libor.* https://www.banrep.gov.co/es/glosario/libor#:~:text=La%20Libor%20

Banco de la República Cultural. (s.f.). *Apertura Económica.* https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Apertura_econ%C3%B3mica

Barilla. (2024). *Fusilli.* https://www.barilla.com/es-es/productos/pasta/clasica/fusilli

Barrera-Perico, N. (2024, 3 de agosto). *Este es el salario que debe ganar un colombiano para ser considerado de 'clase alta'.* Portafolio. https://www.portafolio.co/economia/finanzas/esto-debe-ganar-una-persona-en-colombia-para-ser-considerada-de-clase-alta-610310

Becampo. (2024). *Carne molida Libra fresca.* https://mercadobecampo.com/products/carne-molida-libra?srsltid=AfmBOoo-iYMs0UgEjEMeoDo-ttvjHS3OidklCciboDe0Wbp5IOCbVEs8

Boxia. (s.f.). *Caja para embalaje* [Ilustración]. https://www.boxia.com.mx/trial-quote?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=01_PMAX_Leads_Conversiones_TodasZonas&utm_term=&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAoae5BhCNARIsADVLzZcpy1CA2PCEjVUquBjDZl-SW2YOjN_eWw-KHBV4fK4z4pUjLCZy_3saAsyrEALw_wcB

Barilla. (2024). *Sin Gluten.* https://www.barilla.com/es-es/productos/pasta/sin-gluten

Brain & Company. (2024, 13 de junio). *El 90% de los consumidores colombianos tiene en cuenta la sostenibilidad ambiental en sus compras.* https://www.bain.com/es/about/media-center/press-releases/south-america/2023/el-90-de-los-consumidores-colombianos-tiene-en-cuenta-la-sostenibilidad-ambiental-en-sus-compras/

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. (2022, 7 de junio). Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación. Diario Oficial de la Federación. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE_2022.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. (2021, 12 de noviembre). Ley del Impuesto al Valor Agregado. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIVA.pdf

Correa, R. (2023, 21 de junio). *Regresa la Cumbre de la Pasta con 23 marcas.* Romania News. https://www.buengusto.co/regresa-la-cumbre-de-la-pasta-con-23-marcasmarcas/#:~:text=%C2%ABEventos%20como%20la%20Cumbre%20de%20la%20Pasta%2C,directora%20de%20la%20Cumbre%20de%20la%20Pasta.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2024, 15 de octubre). *Censo Nacional de Población y Vivienda - 2018 Colombia.* https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018/donde-estamos

Davivienda. (2024). *Sistema Económico de Colombia: ¿cómo funciona?* https://www.misfinanzasparainvertir.com/sistema-economico-colombiano-como-funciona/#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20de%20Colombia%20se,la%20oferta%20y%20la%20demanda.

Departamento Nacional de Planeación. (2023). *En 2023 la inflación se desaceleró más de lo esperado con un resultado de 9.28%* [Archivo PDF]. https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PublishingImages/Planeacion-y-desarrollo/2024/enero/pdf/informe-ipc-diciembre-2023.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2024). *Perfil de la Mercancía.* https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces

Directo al Paladar. (2019, 11 de octubre). *La receta de la salsa boloñesa auténtica.* https://www.directoalpaladar.com/recetas-de-pasta/la-receta-de-la-salsa-bolonesa-autentica

Doria. (2024). *Pasta Sin Gluten.* https://alimentosdoria.com/productos/pastas/sin-gluten/

Global Rates. (2024). *Tipo de Interés SOFR.* https://www.global-rates.com/es/tipos-de-interes/sofr/

Global Rates. (2024). *LIBOR.* https://www.global-rates.com/es/tipos-de-interes/libor/

Gobierno de México. (2023, 16 de noviembre). *Factoraje Internacional.* https://www.bancomext.com/factoraje-internacional-p/

Gobierno de México. (2023, 16 de marzo). *Cartas de Crédito de Exportación.* https://www.bancomext.com/productos-y-servicios/cartas-de-credito/cartas-de-credito-de-exportacion/

Google. (s.f.). [Ruta en automóvil desde Puebla de Zaragoza hasta el puerto de Veracruz]. Recuperado el 7 de noviembre, 2024, de https://www.google.com/maps/dir/Puebla+de+Zaragoza,+Pue.,+M%C3%A9xico/Puerto+de+Veracruz,+Veracruz,+Ver.,+M%C3%A9xico/@7.8633096,-77.2596837,7z/data=!3m1!4b1!4m14!4m13!1m5!1m1!1s0x85cfc0bd5ebc7a3b:0x48a6461de494ad95!2m2!1d-98.2062727!2d19.0414398!1m5!1m1!1s0x85c344623819b789:0xd022577010001c64!2m2!1d-96.1932226!2d19.1954273!3e0?hl=es&entry=ttu&g_ep=EgoyMDI0MTAyOS4wIKXMDSoASAFQAw%3D%3D

Google. (s.f.). [Ruta en automóvil desde el puerto de Cartagena hasta Bogotá]. Recuperado el 12 de noviembre, 2024, de https://www.google.com.mx/maps/dir/Puerto+De+Cartagena/BioPlaza+Chic%C3%B3,+Transversal+17,+Bogot%C3%A1,+Colombia/@7.0717688,-78.0538567,6z/data=!4m15!4m14!1m5!1m1!1s0x8ef62f626d7bc671:0x4b43fd967a962d48!2m2!1d-75.5286981!2d10.4052859!1m5!1m1!1s0x8e3f9a95a285978f:0xcdd317b45a10db6f!2m2!1d-74.0500065!2d4.6847869!3e0!5i1?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI0MTEwNi4wIKXMDSoASAFQAw%3D%3D

Grupo Banco Mundial. (2023). *PIB (US$ a precios actuales).* https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CO

Grupo Financiero Banorte. (2024). *Mujer PyME.* https://www.banorte.com/wps/portal/empresas/Home/circulo-pyme/soluciones-integrales/mujer-pyme?gad_source=1&gclid=Cj0KCQiA6Ou5BhCrARIsAPoTxrDACZp6J-m3SM3i6Gn_Fhpslp4zH8cc2KQl2IvPWwbt0_Jgc_ZvpQkaAm8fEALw_wcB

Grupo Financiero Banorte. (2024). *Financiamiento dirigido a mujeres empresarias PFAE o accionistas mayoritarias en Personas morales.* https://www.banorte.com/wps/portal/empresas/Home/circulo-pyme/financiamiento/crediactivo-simple/credito-mujer-empresarias

iContainers. (s.f.). *Incoterm FCA Incoterm (Free Carrier) - Uso y Significado.* https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/fca/

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. (2024). *Guía de Diligenciamiento de Intenciones de Importación y Exportación ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE 2.0) - INVIMA* [Archivo PDF]. https://www.invima.gov.co/sites/default/files/Tramites-y-servicios/VUCE/Autorizacion-comercializacion/guias/GU%C3%8DA%20DILIGENCIAMIENTO%20VISTO%20BUENO%20VUCE%20-%20INVIMA_2024%20VERSI%C3%93N%206.pdf

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. (2024). *Manuel Tarifario Vigencia 2024* [Archivo Excel]. https://www.invima.gov.co/tramites-y-servicios/tarifas

Informes de Expertos. (2023). *Análisis del Mercado de Pasta en Colombia.* https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-pasta-en-colombia

Jiménez, M. A. (2023, 13 de agosto). *¿Por qué la pasta no es tan saludable como pensaba?* Caracol Radio. https://caracol.com.co/2023/08/13/por-que-la-pasta-no-es-tan-saludable-como-pensaba/

Kashrut Pi Yesharim. (s.f.). *¿Qué es una certificación Kosher?* https://kpykosher.com/kosher/certificado-kosher/

Kibo. (2024). *Tornillos con proteína de arveja.* https://www.kibofoods.com.co/productos/tornillos-con-proteina-de-arveja/

Legiscomex. (2024). *Principales Empresas Importadoras del Producto en Valor CIF.* https://legiscomexnet-legis-com-co.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/Home/MiMercado?id=eaeba286e48a4a939dcc551e9ee08ef5

Maldonado, D. (2024, 19 de febrero). *¡Prepárese para Expo IAlimentos 2024!: ¿cuándo será la próxima cita?.* https://www.revistaialimentos.com/es/noticias/preparese-para-expo-ialimentos-2024-cuando-sera-la-proxima-cita

Mendoza, J., Rodríguez, R. & Romo, E. (2014). La Política Fiscal y Monetaria en Colombia: un Análisis Experimental desde la Toma Coordinada de Decisiones. *Revista Tendencias, 15(1)*, 145-172. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932014000100145#fn13

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2024). *Acuerdos TLC Colombia.* https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente

Ministerio de Salud y Protección Social. (2013, 22 de julio). Resolución 2674 de 2013. *Por el cual se reglamenta el artículo 126 del Decreto-ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones.* Diario Oficial 48862. https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=54030

Monticello. (2024). *Gluten Free.* https://www.placermonticello.com/productos/pastas/gluten-free/spaghetti-gluten-free/

Nacional Financiera. (s.f.). *MujerEs Industria.* Gobierno de México. https://www.nafin.com/portalnf/content/financiamiento/mujerEsindustria.html

Navarro, J. (2023, 27 de marzo). *Fusilli o Espirales: Un Exquisito Duelo de Deliciosos Remolins de Sabor.* PastaMas Calzone. https://pastamascalzone.es/pastas/fusilli-o-espirales/

n' Ferias. (s.f.). *Feria del Hogar Bogotá 2024.* https://www.neventum.es/ferias/feria-hogar-bogota

Normas ISO. (s.f.). *Certificado Kosher.* https://www.normas-iso.com/certificado-kosher/

Nutresa en Casa. (2024). *Rigati Gluten Free Monticello.* https://www.tiendanutresaencasa.com/pastas-monticello-1037302/p

Pasta El Dorado. (2024). *Tienda.* https://www.pastaeldorado.com/tienda-pastas-el-dorado/

Scotiabank. (s.f.). *Financiamiento Comercio Exterior.* https://www.scotiabank.com.mx/empresas-y-gobierno/comercio-exterior/financiamiento-exportacion/pre-exportacion.aspx

Scotiabank. (s.f.). *Tarifas de Comercio Exterior.* https://do.scotiabank.com/banca-de-negocios/tarifas/tarifas-comercio-exterior.html

SeaRates. (2024). [Ruta marítima desde el Puerto de Veracruz hasta el Puerto de Cartagena]. Recuperado el 18 de noviembre, 2024, de https://www.searates.com/es/freight/from-veracruz-to-cartagena/?from=ChIJxXjKRUJBw4URmwE26ULWpBg&fromPortId=P_22787&codeFrom=MX&typeFrom=locality&to=ChIJUROdrucl9o4RyiY_Ay45YbE&toPortId=P_20994&codeTo=CO&typeTo=locality&date=14%2C+Nov%2C+2024&type=fcl&cont%5B20st%5D=1

PlazaMercado.co. (2024). *Ajo Blanco - Unidad.* https://plazamercado.shop/producto/ajo-blanco-unidad/

PlazaMercado.co. (2024). *Tomate chonto - 1Lb.* https://plazamercado.shop/producto/tomate-chonto/

PlazaMercado.co. (2024). *Zanahoria gruesa - 1 Lb.* https://plazamercado.shop/producto/zanahoria-gruesa/

PlazaMercado.co. (2024). *Cebolla cabezona blanca - 1 Lb.* https://plazamercado.shop/producto/cebolla-cabezona-blanca-1-lb/?srsltid=AfmBOoqEwM16OuwrhRkusJH5WJKVEawPjKIzN_i80p30uvJGeDpvIlpU

Revista Gerente. (2022, 7 de julio). *Crece el consumo pos pandemia de pasta en el país: referencias a base de plantas y libres de gluten siguen ganando mercado.* https://gerente.com/co/crece-el-consumo-pos-pandemia-de-pasta-en-el-pais-referencias-a-base-de-plantas-y-libres-de-gluten-siguen-ganando-mercado/

Romero, J. (2024, 25 de octubre). *Día mundial de la pasta: cuánto comen los colombianos y cuáles son sus opciones predilectas.* Infobae. https://www.infobae.com/colombia/2024/10/25/dia-mundial-de-la-pasta-cuanto-comen-los-colombianos-y-cuales-son-sus-opciones-predilectas/#:~:text=Seg%C3%BAn%20datos%20de%20Euromonitor%2C%20en,kilos%20de%20pasta%20al%20a%C3%B1o.

Searates. (s.f.). [Ruta marítima desde el Puerto de Veracruz hasta el Puerto de Cartagena]. Recuperado el 7 de noviembre, 2024. https://www.searates.com/es/distance-time

Servicio de Alimentación y Nutrición. (2024, 16 de septiembre). *Base de datos de alimentos de la USDA.* https://www.fns.usda.gov/usda-fis/usda-foods-database

Supermercados y Tiendas Jumbo. (2024). *Pasta Barilla sin Gluten.* https://www.tiendasjumbo.co/pasta%20%20barilla%20sin%20gluten?_q=pasta%20%20barilla%20sin%20gluten&map=ft

Supermercado Carulla. (2024). https://www.carulla.com/pasta%20sin%20gluten?_q=pasta%20sin%20gluten&map=ft

TIBA. (2020, 21 de enero). *Incoterms 2020.* https://www.tibagroup.com/es/incoterms-2020

Tiendas D1. (2024). *Aceite Oliva Extravirgen Catell del Ferro 500ml.* https://domicilios.tiendasd1.com/p/aceite-oliva-extravirgen-castell-del-ferro-500-ml-12000330

Tienda Virtual Nutresa en Casa. (2024). *Pasta sin gluten.* https://www.tiendanutresaencasa.com/pasta%20sin%20gluten?_q=pasta%20sin%20gluten&map=ft

Telencuestas. (2023). *Cuántos habitantes tenía Colombia en 2023.* https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2023

Trade Map. (2024). *Importaciones Colombianas.* https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Trade Map. (2024). *Exportaciones Colombianas.* https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Tropi Colombia. (s.f.). *Categorías.* https://grupotropi.com/categorias/

Tropi Colombia (s.f.). *¿Quiénes somos?* https://grupotropi.com/cultura-tropi/

Uline.mx. (2024). *Tarimas de Madera Reciclada.* https://es.uline.mx/BL_8201/Recycled-Wood-Pallets?keywords=Recycled+Wood+Pallet

Uline.mx. (2024). *Láminas de Cartón 32 ECT.* https://es.uline.mx/BL_712/32-ECT-Corrugated-Pads

Ventanilla Única de Comercio Exterior. (s.f.). *¿Qué es la VUCE?* https://www.vuce.gov.co/vuce/que-es-la-vuce