



**LICENCIATURA EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

**Plan de Negocios de Exportación PLANEX del ajo en pasta
natural con aceite de oliva**

México-Colombia

Presenta: Laura García Remolina

Empresa: Alimentos Nutritivos del Altiplano S.C de R.L

Director del Plan de exportación: Dr. Emilio A. Calderón Mora

Entregable Final Otoño 2024

Vigencia: 25 de noviembre de 2024

Tabla De Contenido

Introducción	7
Estado De La Empresa	8
Misión.....	8
Visión	8
Situación Actual	8
Organigrama	9
Análisis FODA.....	10
Objetivos Y Metas De Internacionalización	14
<i>Objetivos</i>	14
<i>Metas</i>	14
Producto A Internacionalizar	15
Mezcla De Productos	15
Características O Aspectos Generales.....	15
Ficha Técnica.....	18
Valor Agregado	20
Aspecto Técnico	21
Capacidad De Producción.....	21
Cantidad De Producto Disponible Para La Venta Internacional	21
Control De Calidad	22
Diseños	25
<i>Envase Primario</i>	25
<i>Embalaje</i>	25
<i>Estiba</i>	26
<i>Etiqueta</i>	26
<i>Etiquetado En Mercado Destino</i>	27
Proveedores.....	29
Mercado.....	31
Descripción Técnica	31
Fracción Arancelaria	32
Barreras Al Comercio	32

<i>Barreras Arancelarias</i>	32
<i>Documentos Soporte</i>	33
Nicho De Mercado.....	33
<i>Competidores Productos Similares</i>	36
<i>Competidor Productos Sustitutos</i>	40
Importador Y Canal De Distribución	41
Estrategias De Comercialización	43
Adaptación Del Producto Al Mercado Destino	43
Desarrollo Plan Logístico.....	46
<i>Contenerización y Unitarización</i>	47
<i>INCOTERM</i>	48
<i>Ruta Logística</i>	48
Costos Logísticos.....	52
<i>Costos Aduanales</i>	52
Promoción.....	53
<i>Ferias Internacionales</i>	54
<i>E-commerce</i>	58
Conclusión	63
Estrategias A Corto Plazo	63
Estrategias A Mediano Plazo	64
Referencias Bibliográficas	70

Lista De Tablas

Tabla 1. FODA de Producción	10
Tabla 2. FODA de Ventas.....	11
Tabla 3. FODA Financiera	13
Tabla 4. FODA Administrativo-legal.....	13
Tabla 5. Características o aspectos generales del producto estrella	17
Tabla 6. Aspectos positivos del ajo en pasta con aceite de oliva.....	20
Tabla 7. Proveedores para la elaboración de productos de Alnuttips	30
Tabla 8. Diseños de la competencia.....	37
Tabla 9. Productos sustitutos	40
Tabla 10. Servicios Y Costos Aduanales Que Podría Asumir Alnuttips	53
Tabla 11. Ferias internacionales para promocionar la pasta de ajo	54

Lista De Figuras

Figura 1. Organigrama.....	9
Figura 2. Mezcla de productos	15
Figura 3. Ficha Técnica Ajo en pasta natural con aceite de oliva	18
Figura 4. Diagrama de flujo proceso de producción ajo en pasta	22
Figura 5. Etiquetado frontal y nutricional ajo en pasta con aceite de oliva.....	26
Figura 6. Sello etiquetado frontal.....	28
Figura 7. Ejemplo de rotulado nutricional	29
Figura 8. Fracción arancelaria del ajo en pasta.....	32
Figura 9. Gravamen arancelario.....	33
Figura 10. Canal de distribución.....	42
Figura 11. Octágono de advertencia para etiquetado frontal	43
Figura 12. Modificación información nutricional envase de pasta de ajo	43
Figura 13. Propuesta de etiquetado nutricional para el mercado colombiano	45
Figura 14. Muestra en 3D del cubicaje de pasta de ajo.....	47
Figura 15. Ruta en automóvil desde San Matías de Tlancaleca, Pue. hasta el Puerto de Veracruz, Ver.....	49
Figura 16. Transporte Internacional desde el Puerto de Veracruz hasta el Puerto de Cartagena.....	50
Figura 17. Ruta en automóvil desde el Puerto de Cartagena hasta la Av. 9 No. 25 Bogotá, Colombia	51
Figura 18. Página web de Alnuttips.....	59
Figura 19. Página de Instagram de Alnuttips.....	61

Anexos

Anexo A. Registro Sanitario, INVIMA.....	65
Anexo B. Certificado BPF, INVIMA	67

Introducción

El presente proyecto surge con la finalidad de realizar un plan de exportación para la microempresa Alimentos Nutritivos del Altiplano. En el, se busca establecer la viabilidad de insertar sus productos en el mercado colombiano, para lo cual, se realiza un primer diagnóstico de la empresa. Una vez se conocen las áreas de oportunidad y mejora de la compañía, se realiza un escaneo de la competencia, con el objetivo de entender las preferencias del mercado y las posibles adaptaciones del producto seleccionado. Este plan de exportación, se presenta como un trabajo integral donde se evalúan diferentes áreas como la logística, de marketing y administrativa, buscando como finalidad dar cumplimiento a los objetivos y metas de internacionalización, que enfatizan en la expansión y desarrollo de Alnuttips.

Estado De La Empresa

Alimentos Nutritivos del Altiplano (ALNUTTIPS), es una Sociedad Cooperativa de Recursos Limitados, que se ubica en Cerrada la Esperanza No. 10, en San Matías de Tlalancaleca, en el Estado de Puebla. Es una microempresa del sector secundario que integra a la comunidad campesina dentro de su plantel de trabajo. La empresa está constituida como persona moral y la totalidad es de doce (12) socios.

Misión

Aportar al mercado un producto natural de alta calidad, que permita enriquecer el sabor y nutrimentos de nuestros alimentos, simplificando sustancialmente la labor en la cocina familiar.

Visión

Potencializar el desarrollo de las capacidades que los socios aportan, así contribuir al progreso social y económico de la región, del Estado y del país, con base a intereses comunes, en los principios de solidaridad y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas a través de actividades económicas de producción y distribución de nuestros productos y mediante la cooperación permitir sumar esfuerzos para abrir y llegar a nuevos mercados.

Situación Actual

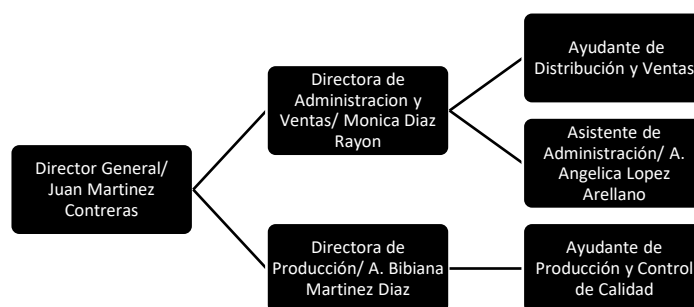
ALNUTTIPS, microempresa dedicada al procesamiento de ajo, cuenta con doce años de experiencia desde que iniciaron sus operaciones en enero de 2012. No obstante, la Sociedad Cooperativa se constituye legalmente en el año 2006 con el propósito de ofrecer oportunidades de desarrollo económico, profesional y laboral para sus socios y la comunidad, generando alimentos de alta calidad, libres de

colorantes y conservadores químicos. Siendo así su Registro Federal de Contribuyentes (RFC) ANA060422AX2.

En el año 2015, se realiza el registro de marca y se obtienen los códigos de barras de los productos con GS1 México. Finalmente, desde el año 2022, ALNUTTIPS, cuenta con un convenio con el Centro de Investigación en Biotecnología Aplicada del Instituto Politécnico Nacional, quienes les brindan asistencia técnica integral en cuanto a las fórmulas de sus productos respecta. Por ello, actualmente la empresa se especializa en la producción de cinco presentaciones derivadas del ajo: Pasta de ajo al natural y al chipotle aderezado con aceite de oliva, ajo natural deshidratado molido sin sal, ajo natural deshidratado molido con finas hierbas, ajo natural deshidratado en hojuelas y ajo negro. Con ello, logran su posicionamiento en diversos municipios de Puebla y en el Estado de Tlaxcala.

Organigrama

Figura 1. Organigrama



Tomado de: (ALNUTTIPS, 2024).

Análisis FODA

Tabla 1. FODA de Producción

Fortalezas 1. Sus proveedores más importantes se encuentran en la región de San Martín donde está ubicada la fábrica; por ende, la logística de distribución es fácil y rápida. 2. Se lleva un control periódico de los proveedores. 3. Las máquinas con las que dispone la empresa pueden alcanzar el doble de su capacidad productiva actual (50%). 4. Tienen un convenio con el Centro de Investigación en Biotecnología Aplicada del Instituto Politécnico Nacional, recibiendo asistencia técnica e integral en la creación y mejora de la línea de productos.	Debilidades 1. El nivel de producción actual únicamente satisface la demanda nacional. 2. No hay registros exactos de la cantidad de producto terminado (control de inventarios). 3. El vehículo que posee la organización se encuentra en mal estado. 4. Todavía no cuentan con registro sanitario de alimentos de COFEPRIS.
Amenazas 1. Aumento de la demanda siendo mayor que la capacidad productiva de la empresa. 2. Vías en mal estado o carreteras de difícil acceso. 3. Existencia de nuevas restricciones al comercio sin los permisos correspondientes.	FA F1, A2: Aprovechar la ubicación estratégica de su fábrica, permitiendo la conexión fácil y rápida con sus proveedores, evitando contratiempos por vías en mal estado. F4, A3: Apoyarse con el Centro de Investigación del Politécnico Nacional para adecuar sus productos en función de cumplir con los requisitos solicitados y así obtenerlos con mayor rapidez y asertividad. F2,3, A1: Utilizar la capacidad máxima de la maquinaria de ALNUTTIPS para satisfacer el aumento de la demanda, recurriendo a sus proveedores para adquirir la materia prima. DA D1,2 A1: Implementar un software para manejo y control de inventarios en aras de determinar la producción faltante para cubrir la oferta exportable. Pudiendo generar de esta forma, alianzas con otras cooperativas en caso de no abastecerse por sí misma. D3, A2: Realizar un leasing financiero para adquirir un nuevo vehículo que pueda adecuarse a los distintos tramos viales. D4, A3: Con ayuda de la Secretaría de Economía, apoyarse con las asesorías respectivas para poder generar sus registros sanitarios pertinentes para la circulación de los productos de Alnuttips.

Oportunidades	FO	DO
1. Aparición de nuevos proveedores. 2. Implementación de nuevas tecnologías para optimizar los procesos. 3. Obtención de certificaciones (ej. Buenas prácticas) que aumenten el reconocimiento de marca.	F1,2, O1: Buscar nuevos proveedores ubicados cerca a la región de San Martín, ocasionando nuevas relaciones comerciales que ampliarán el registro y buen control de los mismos. Lo que actúa como una ventaja en caso de necesitar mayor materia prima. F3, O2: Nuevas tecnologías implementadas en la maquinaria de Alnuttips, permite que alcancen una mayor producción de la que tienen actualmente, disminuyendo costos y tiempos. F4, O3: El convenio con el Politécnico Nacional, augura la perfección de los procesos productivos y de calidad de los productos de alnuttips.	D1,2, O2: Por medio de la implementación de nuevas tecnologías en la fábrica de Alnuttips, se logra la optimización de procesos, y en adición una mayor producción, lo cual radica en el abastecimiento de una demanda local y extranjera. Además, estas mejoras tecnológicas también pueden ser aplicadas en el área logística, específicamente, aquella ligada al control de inventarios. D4, O3: Aumentar el reconocimiento de marca a través de sus buenas prácticas y cooperación con el Politécnico Nacional, es un buen medio para que se les otorgue el permiso sanitario de COFEPRIS.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. FODA de Ventas

	Fortalezas	Debilidades
	1. Cuentan con varios puntos de venta (tiendas gourmet, boutiques de carnes, marisquerías, carnicerías, pollerías, y en ferias). 2. Fidelización de los clientes. 3. Utilizan mecanismos de promoción diversos como los catálogos, volantes, degustaciones y tarjetas de presentación.	1. La empresa no está preparada para atender grandes volúmenes de pedido, lo que induce a un plazo de entrega del mismo de 7 a 20 días. 2. Inexistencia de una estrategia de ventas. 3. No cuentan con un buen manejo de medios digitales que influyen la promoción y venta. 4. No hay un conocimiento preciso de la competencia. 5. No tienen conocimiento de las necesidades del mercado.
Amenazas	FA	DA
1. Aumento de competidores nacionales o internacionales que ofrezcan precios más bajos.	F2, A1: Ofrecer beneficios extras a sus clientes fidelizados, compitiendo con los precios mediante la calidad.	D1, A1: Realizar asociaciones con competidores que se encuentren a nivel regional, para cubrir

2. Existencia de empresas del mismo sector con mayor cuota de mercado y conocimiento del mismo.	F1,3, A2: Aumentar la participación en ferias gastronómicas, para abarcar nueva clientela, usando a su favor los mecanismos de promoción tradicionales, incluyendo el “voz a voz” entre sus puntos de venta ya establecidos.	volúmenes mayores de pedido, sin afectar así costos y precios. D2,3, A1: Invertir en la construcción de una página web y redes sociales sólidas que induzcan a una mayor visualización, enfocando el engagement a tiendas gourmet, marisquerías y carnicerías, ofreciendo exclusividad ante precios más bajos. D4,5, A2: Realizar un Benchmarking de las empresas más fuertes a nivel regional en el procesamiento de ajo, estudiando también a qué segmentos del mercado se dirigen.
Oportunidades 1.Existencia de pocos competidores a nivel regionales. 2. Aumento del uso de productos derivados del ajo en la preparación de platos gourmet. 3. Aumento de la demanda de productos derivados del ajo para la alimentación vegana y orgánica.	FO F1, O2,3: Aumentar la presencia en tiendas gourmet y de especialidad para acaparar mayor cuota de mercado, atendiendo las nuevas tendencias de consumo. F2,3, O1: Aprovechar la existencia de pocos competidores en el mercado, para fidelizar a un mayor número de clientes, haciendo uso de mecanismo de promoción tradicionales y digitales.	DO D1, O2,3: Aliarse con los competidores del mercado cuando sea necesaria una mayor producción. D3, O1: Fortalecer su página web y redes sociales, creando una ventaja y mayor reconocimiento sobre los competidores regionales. D4, O1: Hacer un benchmarking de los competidores dentro del mercado del Estado de Puebla. D5, O2,3: Asesorarse con la Secretaría de Economía, para realizar un estudio de mercado, donde se identifiquen los nuevos usos en cocina gourmet y vegana, adaptando así su línea de productos a las exigencias del nicho de mercado.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. FODA Financiera

	Fortalezas 1.La forma de pago que manejan con sus proveedores es del 75% a contado y el 25% a crédito. 2. Plazo definido para recibir los pagos por ventas (dos semanas).	Debilidades 1.Desconocimiento acerca de alternativas para financiamiento empresarial.
Amenazas 1. Mayores restricciones al momento de adquirir préstamos empresariales. 2. Cambios constantes en los costos de la materia prima (ajo).	FA F1, A2: Reestructurar las formas de pago con los proveedores, de forma que el primer pago a contado sea un porcentaje menor, y así pueda amortiguar las posibles subidas de precios. F2, A1: Un buen manejo del pago de proveedores, genera confianza y es un respaldo al momento de mostrar la salud financiera de la empresa ante una entidad financiera.	DA D1, A1: Solicitar financiamiento con la Nacional Financiera o con Sociedades Financieras de Objetos Múltiples, debido a que son entidades que apoyan el desarrollo de mipymes.
Oportunidades 1.Apoyo financiero por parte del Estado para impulsar a microempresas de la industria alimentaria.	FO F1, O1: Aprovechar las oportunidades que ofrecen las entidades financieras de México, para adquirir apoyo financiero pudiendo adquirir mayor materia prima para su producción.	DO D1, O1: Utilizar los beneficios de los que gozan por estar adscritos a la Secretaría de Economía, cursos, capacitaciones, entre otros, en materia financiera.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. FODA Administrativo-legal

	Fortalezas 1. Constitución legal de la empresa (persona moral). 2. Registro de la marca comercial. 3. Convenio con el Instituto Politécnico Nacional.	Debilidades 1. No capacitan constantemente a sus empleados. 2. Es difícil conseguir personal capacitado para cubrir las necesidades de la empresa.
Amenazas 1.Modificaciones en leyes laborales, fiscales o legales. 2. Surgimiento de empresas donde su ventaja competitiva sea la preparación de los empleados.	FA F1,2, A1: Asesorarse constantemente para estar al tanto de las modificaciones posibles en la legislación mexicana que	DA D1,2, A2: Continuar el convenio con el Instituto Politécnico Nacional, en para seguir capacitando a los empleados en

	puedan afectar la constitución de la empresa.	procesos de mejora de calidad del ajo en pasta.
Oportunidades 1.Creación de cursos para la capacitación de personal que estén impartidos por la Secretaría de Educación.	FO F3, O1: Aprovechar los cursos de capacitación de personal para posteriormente aplicarlos de forma práctica utilizando los laboratorios y espacios del Instituto Politécnico Nacional.	DO D1,2, O1: Aprovechar los cursos que pone a disposición la Secretaría de Educación para capacitar a los empleados de Alnuttips.

Fuente: Elaboración propia

Objetivos Y Metas De Internacionalización

Objetivos

1. Establecer o delimitar el o los productos de la familia de productos a internacionalizar.
2. Aumentar la presencia externa de ALNUTTIPS mediante la participación en ferias alimentarias internacionales.
3. Utilizar la capacidad total de las máquinas de procesamiento de ajo con las que cuenta la empresa para generar una oferta exportable.
4. Establecer alianzas comerciales con distribuidores en el mercado colombiano facilitando la entrada a dicho país.

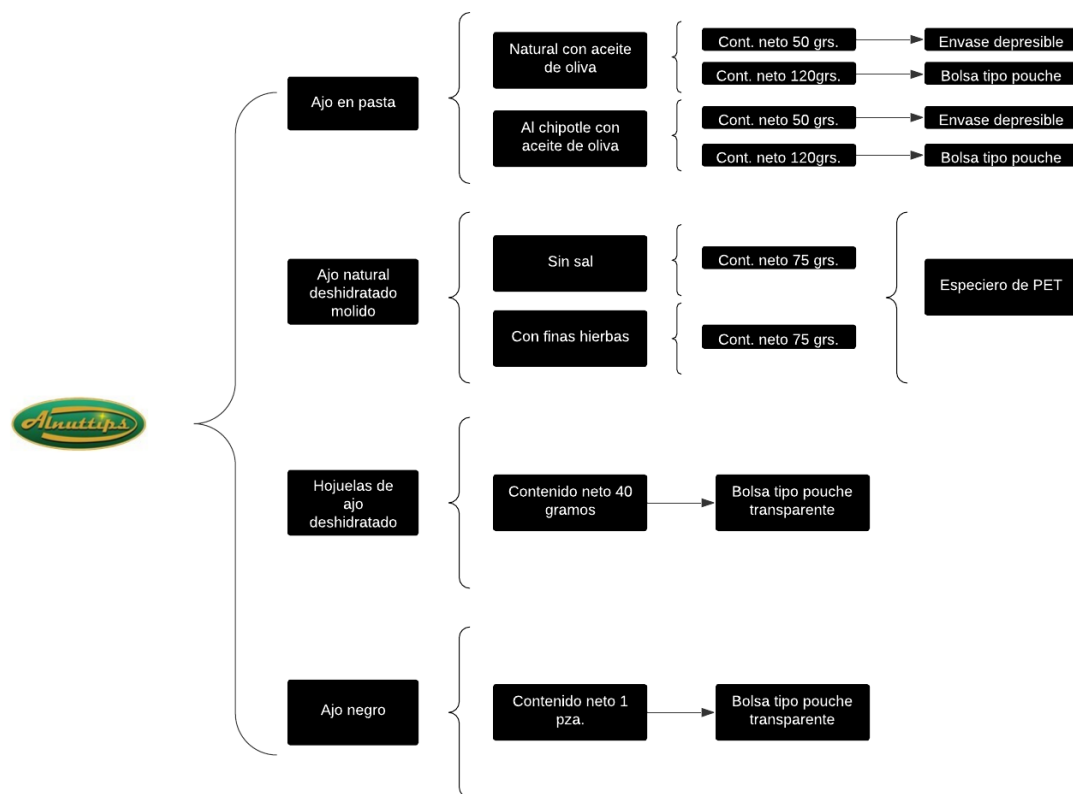
Metas

1. Establecer o delimitar el o los productos de la familia de productos a internacionalizar para octubre del 2024.
2. Aumentar la presencia externa de ALNUTTIPS mediante la participación en ferias alimentarias internacionales en los próximos seis meses.
3. Utilizar la capacidad total de las máquinas de procesamiento de ajo con las que cuenta la empresa para generar una oferta exportable para enero de 2026.
4. Establecer alianzas comerciales con distribuidores en el mercado colombiano facilitando la entrada a dicho país en los próximos cinco años.

Producto A Internacionalizar

Mezcla De Productos

Figura 2. Mezcla de productos



Fuente: Elaboración propia con información de ALNUTTIPS (2024)

Características O Aspectos Generales

ALNUTTIPS maneja cuatro líneas de productos del sector secundario, encontrando su esencia en el procesamiento de ajo especializado. La primera línea de producción es ajo natural deshidratado molido, sus presentaciones son **sin sal y con finas hierbas**, en frascos de plástico tipo especiero de 75 gramos; este envase es de uso fácil, siendo muy práctico y ayudando a medir la cantidad de la que se va a disponer dependiendo su fin. El ajo en polvo se usa para sazonar alimentos como carnes rojas, mariscos, ensaladas y pizzas.

En segundo lugar, se encuentran las **hojuelas de ajo deshidratado**, este producto es considerado de tipo gourmet, es decir, su uso se da en la alta cocina para decorar o acompañar algunos pescados asados o al vapor. Su empaque es en bolsas de plástico transparente con sellado al vacío, su finalidad es la de conservar el producto fresco y crujiente. Se comercializa actualmente una única presentación de 40 gramos.

Continuando con la línea del ajo en pasta, la empresa también tiene en presentaciones de 50 y 120 gramos su variación **al chipotle con aceite de oliva**. Las formas de uso de esta línea son para untar, guisar, saltear y marinar.

Enseguida, ALNUTTIPS maneja el **ajo negro**, el cual es naturalmente procesado para que su sabor sea más intenso y aumenten sus propiedades nutrimentales. Su forma de venta es una cabeza de ajo con cáscara que se encuentra sellada en un empaque de plástico transparente, que no permite la entrada de agentes externos o aire. Su uso se da para sazonar algunos alimentos dándoles un aroma y sabor más suave del que tiene un ajo blanco.

Finalmente, encontramos el producto estrella de la empresa, que es el **ajo en pasta natural con aceite de oliva**, el cual tiene presentaciones de 50 y 120 gramos, el primero de ellos viene empacado en tubos de plástico transparente, y el segundo en un envase de plástico sellado al vacío, este tipo de cierre evita que el producto entre en contacto con el oxígeno, lo que ayuda en la duración del mismo a la vez que mantiene sus propiedades. Es considerado como el mejor producto de la empresa debido a que es el que tiene mayor número de ventas, siendo ampliamente aceptado y recomendado por su fácil modo de uso.

Tabla 5. Características o aspectos generales del producto estrella

Ajo en pasta natural con aceite de oliva					
Producto	Presentación del producto	Precio EXW MXN	Formas de uso	Valor agregado	Capacidad de producción mensual
Ajo en pasta natural con aceite de oliva	Bolsa tipo pouche. Cont. Net. 120 grs.	\$57.88 MXN o 3 USD (Fecha de cambio 18 de septiembre de 2024)	-Untar: Carnes, pescados, mariscos, pollo, pan y/o galletas. -Guisar: Condimento en cualquier preparación caldosa o seca. -Saltear: Pastas o verduras. -Marinador: Solo o combinado.	1. Fácil de usar y almacenar. 2. Posee un sabor más concentrado que el del ajo fresco. 3. Larga vida útil. 4. Fácil de mezclar con otros productos.	5,000 unidades
	Envase depresible de polietileno grado alimenticio Cont. Net. 50 grs.	\$30 MXN o 1,50 USD (Fecha de cambio 18 de septiembre de 2024)	-Untar: Carnes, pescados, mariscos, pollo, pan y/o galletas. -Guisar: Condimento en cualquier preparación caldosa o seca. -Saltear: Pastas o verduras. -Marinador: Solo o combinado.	1. Fácil de usar y almacenar. 2. Posee un sabor más concentrado que el del ajo fresco. 3. Larga vida útil. 4. Fácil de mezclar con otros productos.	5,000 unidades

Fuente: Elaboración propia con información de ALNUTTIPS (2024)

Ficha Técnica

Figura 3. Ficha Técnica Ajo en pasta natural con aceite de oliva

Ficha técnica Ajo en pasta natural con aceite de oliva																																							
Marca	ALNUTTIPS	Código de Producto	APN001																																				
		Emisión:	0																																				
País de origen		México																																					
Descripción del producto		Ajo fresco molido para untar, con aspecto homogéneo, adicionado con Aceite de oliva, sal de mar pimienta blanca, goma Xanthán, pasado por un proceso de sanitización, micronización y emulsificación.																																					
Ingredientes		Ajo, aceite de oliva, sal marina, pimienta, ácido cítrico (Acidulante), Conservador Natural.																																					
Lugar de elaboración		Cerrada la Esperanza No. 10, en San Matías de Tlalancaleca, en el Estado de Puebla.																																					
Composición Nutricional		Declaración Nutricional <table><tr><td>Contenido energético total del envase</td><td>366 kcal (1 524 kJ)</td><td></td></tr><tr><td></td><td>Por 100 g</td><td>5 g</td></tr><tr><td></td><td>305 kcal (1 270 kJ)</td><td>13 kcal (54 kJ)</td></tr><tr><td>Proteínas</td><td>4 g</td><td>0 g</td></tr><tr><td>Grasas totales</td><td>21 g</td><td>1 g</td></tr><tr><td>Grasas saturadas</td><td>3 g</td><td>0 g</td></tr><tr><td>Grasas trans</td><td>0 mg</td><td>0 mg</td></tr><tr><td>Hidratos de Carbono disponibles</td><td>25 g</td><td>1 g</td></tr><tr><td>Azúcares</td><td>1 g</td><td>0 g</td></tr><tr><td>Azúcares añadidos</td><td>0 g</td><td>0 g</td></tr><tr><td>Fibra dietética</td><td>2 g</td><td>0 g</td></tr><tr><td>Sodio</td><td>350 mg</td><td>20 mg</td></tr></table>		Contenido energético total del envase	366 kcal (1 524 kJ)			Por 100 g	5 g		305 kcal (1 270 kJ)	13 kcal (54 kJ)	Proteínas	4 g	0 g	Grasas totales	21 g	1 g	Grasas saturadas	3 g	0 g	Grasas trans	0 mg	0 mg	Hidratos de Carbono disponibles	25 g	1 g	Azúcares	1 g	0 g	Azúcares añadidos	0 g	0 g	Fibra dietética	2 g	0 g	Sodio	350 mg	20 mg
Contenido energético total del envase	366 kcal (1 524 kJ)																																						
	Por 100 g	5 g																																					
	305 kcal (1 270 kJ)	13 kcal (54 kJ)																																					
Proteínas	4 g	0 g																																					
Grasas totales	21 g	1 g																																					
Grasas saturadas	3 g	0 g																																					
Grasas trans	0 mg	0 mg																																					
Hidratos de Carbono disponibles	25 g	1 g																																					
Azúcares	1 g	0 g																																					
Azúcares añadidos	0 g	0 g																																					
Fibra dietética	2 g	0 g																																					
Sodio	350 mg	20 mg																																					
Forma de consumo		Por ser un producto de consumo indirecto: para marinar todo tipo de carnes, pescados y mariscos (una cucharada por kilo), untar en pan blanco, galletas, arroz. Saltear verduras (media cucharada cada 200 grs). Como sazonzador, en caldos, sopas y guisadas (media cucharada por kilo).																																					
Presentación y empaques comerciales		Bolsa Tri laminada de Aluminio, forrada con película en polietileno grado alimenticio, coextruida, capa en medio de aluminio, cubierta exterior en color blanco opaco, tipo stand up con																																					

	capacidad de 120g con sellado hermético al alto vacío. Etiqueta de papel couché opaco con impresión a 5 tintas, información, fecha de caducidad, loteado, y código de barras impreso en la misma.
Características organolépticas	Pasta homogénea, de color amarillo muy claro, cremosa, muy suave, levemente brillante, de permanencia durable en su textura, con olor característico fuerte y pungente, de sabor fuerte y característico natural a la base utilizada como ingrediente principal (ajo), con un ligero sabor a sal y pimienta. 100% natural.
Producto 	Tipo de conservación -Consérvese en lugar fresco y seco. -Mantener el envase cerrado. -Refrigerar después de abrir.
Precio	57.88 MXN o 3 USD a fecha de cambio de 18 de septiembre de 2024
Vida de anaquel	La vida de anaquel del producto es de 12 meses, a partir de la fecha de elaboración, se almacena en condiciones ambientales naturales, procurando mantenerlo en lugares, frescos, secos.
Recomendación de consumo	Conserve en refrigeración una vez abierto el envase.

Fuente: Elaboración Propia con información de ALNUTTIPS (2024).

Valor Agregado

Ofrecer productos derivados del ajo con una alta especialización, que no contengan conservantes químicos ni colorantes, manteniendo así las propiedades nutrimentales del ajo fresco y potencializándolas.

El **ajo en pasta natural con aceite de oliva** tiene como valor agregado que son fáciles de usar y almacenar, poseen un sabor más concentrado que el del ajo fresco, tienen larga vida útil y son fáciles de mezclar con otros productos al momento de realizar preparaciones alimenticias. Sirven para untar, guisar, saltear y marinar carnes y pescados, siendo una gran opción para combinar con otros alimentos como la mantequilla.

Tabla 6. Aspectos positivos del ajo en pasta con aceite de oliva

Aspectos positivos
1. Aporta altas propiedades nutritivas.
2. Es un producto que no utiliza conservantes, y su proceso es 100% natural, lo que se constituye como un valor agregado.
3. Posee un sabor concentrado, por lo que con una porción pequeña se puede sazonar una mayor cantidad de alimentos, lo que se traduce en un mayor tiempo de uso.
4. Es un producto muy versátil, funcional para untar, saltear, marinar y sazonar.
5. Sus instrucciones de uso son claras, siendo un producto fácil de usar.

Fuente: elaboración propia

Aspecto Técnico

Capacidad De Producción

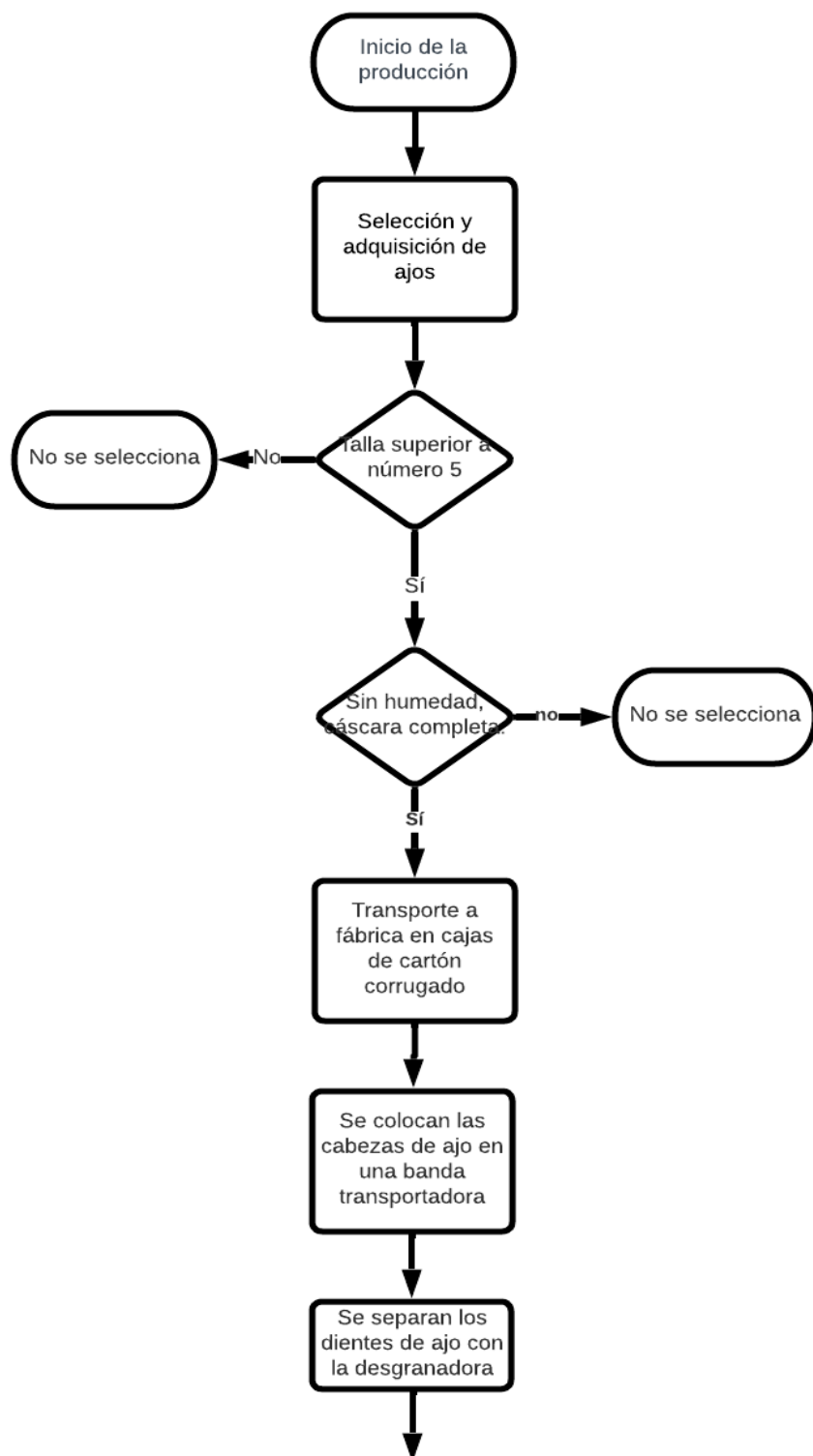
ALNUTTIPS trabaja bajo pedido, con una antelación de 15 días, pudiendo surtir hasta 200 cajas (4000 unidades) de ajo en pasta natural con aceite de oliva. Su margen de utilidad se encuentra entre el 30 y 35%.

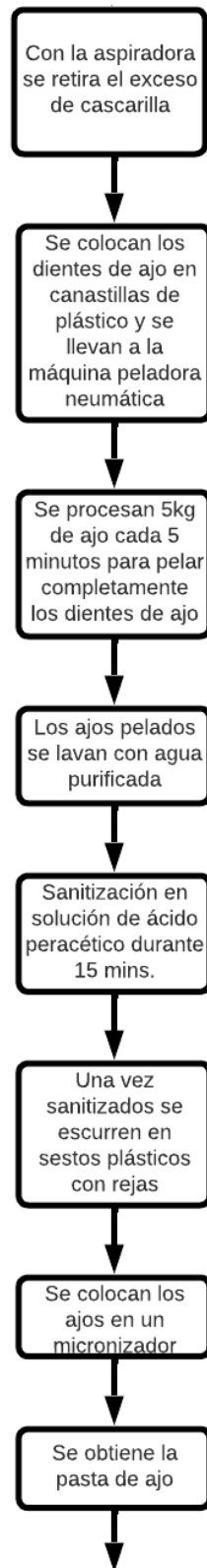
Cantidad De Producto Disponible Para La Venta Internacional

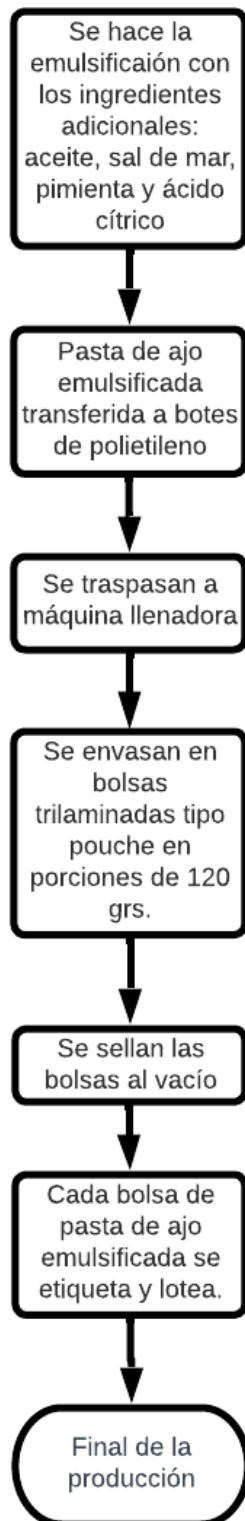
ALNUTTIPS, poniendo a trabajar sus máquinas al máximo, tienen 200 cajas (4000 unidades) disponibles de ajo en pasta para la exportación, por cada mes.

Control De Calidad

Figura 4. Diagrama de flujo proceso de producción ajo en pasta







Fuente: Fuente: Elaboración propia con información de ALNUTTIPS (2024)

A partir del diagrama que permite entender los procesos de producción del ajo en pasta en la empresa ALNUTTIPS, se presenta como área de oportunidad el establecimiento de procesos de estandarización de calidad basados en reglas internacionales para los productos alimenticios, tales como la **norma ISO 22000** que establece los requisitos con los cuales una organización demuestra que puede controlar los peligros entorno a la seguridad alimentaria; esta norma abarca toda la cadena alimentaria en la producción de un alimento, y su diseño permite la inserción con otros sistemas de gestión de ISO (National Quality Assurance Limited). En relación a la ISO 22000, se encuentra la **certificación IFS (International Featured Standards)**, la cual establece requisitos para la producción, almacenamiento y distribución de alimentos, siendo su objetivo la calidad y seguridad alimentaria promoviendo la gestión ambiental; con ello, fabricantes y proveedores pueden establecer y sistematizar protocolos y buenas prácticas de los alimentos (Bioser, 2023). Obtener la norma ISO 22000 y la certificación IFS, se presenta como una ventaja para Alnuttips, puesto que aumenta la reputación a nivel global, pudiendo ser vista como una empresa con mayor transparencia, lo que abre la posibilidad de acceder a nuevos mercados con mayor facilidad.

Diseños

Envase Primario

Bolsa Tri laminada de Aluminio, forrada con película en polietileno grado alimenticio, coextruida, capa en medio de aluminio, cubierta exterior en color blanco opaco, tipo stand up con capacidad de 120g con sellado hermético al alto vacío.

Embalaje

Caja de cartón corrugado, asegurado con cinta adhesiva tipo canela.
Medidas de

15 x 20 x 21 cm, con capacidad de 20 pzas cada una.

Estiba

Tarimas de madera con medidas de 1.20 x 1.00 mt, en estibas de hasta cinco hileras.

Etiqueta

Etiqueta de papel couché opaco con impresión a 5 tintas, información, fecha de caducidad, loteado, y código de barras impreso en la misma.

Etiquetado con información, descripción del producto, peso en Kg. Fechas de caducidad, loteado y código de barras.

Figura 5. Etiquetado frontal y nutricional ajo en pasta con aceite de oliva





NOM-051-SCFI/SSA1-2010

Fuente: (DOF, 2021)

Etiquetado En Mercado Destino

En el mercado colombiano, el **etiquetado frontal** de alimentos y bebidas se guía por la Resolución 2492 de 2022, en la cual se establecen cinco sellos de advertencia, cuantos más tenga un producto menos saludable es. Los sellos son: exceso en sodio, en azúcares, en grasas saturadas, grasas trans y edulcorantes, y la dependencia encargada es el Ministerio de Salud y Protección Social (Minsalud, 2022). Para el ajo en pasta con aceite de oliva, el único octágono que se pondría es el de exceso en sodio, dado que contiene ácido cítrico como conservante.

Figura 6. Sello etiquetado frontal



Por otra parte, el **etiquetado nutricional**, se basa en la Resolución 810 de 2021 y de igual forma se encuentra regulado por el Ministerio de Salud y Protección Social. Dentro del rotulado general, se debe contener el nombre del producto, la lista de ingredientes, contenido neto, nombre y dirección del fabricante, identificación del lote, fecha de vencimiento, instrucciones para su conservación y uso, y *registro sanitario*. Seguido a esto, se encuentra el rotulado y etiquetado nutrimental, el cual está conformado por el tamaño de porción y número de porciones, calorías por porción (calorías de grasa), cantidad de nutrientes por porción, porcentaje de valores diarios de referencia, declaraciones nutrimentales y de propiedades de salud, el *código de barras* y el sello respectivo que valida la aprobación sanitaria del *INVIMA* (Minsalud, 2021). ALNUTTIPS, tendría que adaptar su etiqueta ya que la tabla nutrimental actual no contiene el tamaño de porción y número de porciones ni el porcentaje de valores diarios de referencia. Adicionalmente, porque conforme a la *declaración obligatoria* de la tabla nutrimental, faltan añadir los valores de vitamina A, C, Hierro, Calcio y otras vitaminas y minerales con valores de referencia. A continuación, se muestra un ejemplo de un rótulo de cereal, que aplica de igual forma para la pasta de ajo.

Figura 7. Ejemplo de rotulado nutricional

Datos de Nutrición		
Tamaño por porción 4 Cucharadas (28 g)		
Porciones por envase Aprox. 11		
Cantidad por porción		
	Cereal 4 Cucharadas (28 g)	Cereal con 1/2 Taza (120 ml) de Leche entera
Calorías	100	180
Calorías de grasa	15	50
		Valor diario*
Grasa Total 1.5 g	2%	9%
Grasa saturada 1 g	5%	15%
Grasa trans 0 g		
Colesterol 0 mg	0%	5%
Sodio 60 mg	3%	5%
Carbohidratos Totales 18 g	6%	8%
Fibra Dietaria < 1 g	3%	3%
Azúcares 4 g		
Proteína 3 g	6%	14%
Vitamina A	0%	4%
Vitamina C	0%	0%
Calcio	30%	40%
Hierro	15%	15%
*Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas.		
	Calorías	2000 2500
Grasa Total	Menos de	65 g 80 g
Grasa Sat.	Menos de	20 g 25 g
Colesterol	Menos de	300 mg 300 mg
Sodio	Menos de	2400 mg 2400 mg
Carb. Total		300 g 375 g
Fibra dietaria		25 g 30 g
Calorías por gramo		
Grasa 9	Carbohidratos 4	Proteína 4

Fuente: (Minsalud, 2021).

Proveedores

Alnuttips tiene un fuerte compromiso con el apoyo intrarregional en lo respectivo a toda su cadena de producción del ajo en pasta, por ello sus proveedores se encuentran ubicados en Cholula, y alrededor de la capital poblana. No obstante, su principal proveedor, el del ajo fresco, tiene sus cultivos en Zacatecas. Lo cual es un indicio de la capacidad de crear vínculos a nivel nacional por parte de la empresa. De esta forma, a continuación, se muestra sintetizada la información de todos los proveedores, desde el de la materia prima hasta el de la impresión de etiquetas.

Tabla 7. Proveedores para la elaboración de productos de Alnuttips

Proveedores Alnuttips			
Proveedor	Descripción	Nombre	Dirección
Proveedor de ajo fresco	Ajos de talla arriba del número 5, cerrados y de cáscara completa.	Rosa María Peralta Trejo	Zacatecas
Proveedor de aceite de oliva	Aceite de oliva.	Empresa Top Green, a nombre de Magda Vargas Castrillón	Calle Real de los Cipreses 1812 1ª prolongación 18 Oriente, San Andrés Cholula, C.P. 72810 Cholula, Pue.
Proveedor de insumos	Pimienta, sanitizante, ácido cítrico y sal de mar.	FABPSA de Oriente	Calle Ejido n° 5505 col san Baltazar Campeche, Puebla Pue. C. P. 72550
Proveedor de envases y embalajes	Pouchés y cajas de cartón	Comercial de Empaques	Calle 3 sur n° 1707 col el Carmen. C.P. 72530 Puebla, Pue. A cargo de Luis Mateos.
Proveedor de mercadotecnia	Etiquetas e impresión de publicidad	BLACKMAMBA Estudio Creativo	17 Oriente 209- B Puebla Pue. Col. El Carmen

Fuente: elaboración propia con información de ALNUTTIPS (2024)

Mercado

Descripción Técnica

Salsa de base vegetal. Salsas elaboradas a partir de las especias clasificadas en la Resolución 4241 de 1991, como ingrediente mayoritario (Alcaldía de Bogotá, 2023).

Condimento en pasta. Es el producto pastoso constituido por una o más especias,

mezcladas con otras sustancias alimenticias, listo para su consumo. Este producto deberá

tener un contenido mínimo del 80% de la especia que le otorga el poder condimentador. Art. 3° Clasificación de las especias.

b) Bulbos: ajo y cebolla;

Ajo: bulbos sanos y limpios del "allium sativum", L., que pueden utilizarse desecados, deshidratados, pulverizados y liofilizados. Deben cumplir con los siguientes requisitos: humedad, máximo 6.75%; cenizas, máximo 8.5%; extracto etéreo 0.5 a 1.3%.

Capítulo III. Rotulación y Prohibiciones

Art. 6°

g) Condimento en pasta. Deberá designarse con la expresión pasta de... seguido del nombre

de la especia utilizada o con el nombre de la especia seguida de la expresión, en pasta. Ejemplo: **pasta de ajo**, apio en pasta.

Fracción Arancelaria

El ajo en pasta o pasta de ajo, como debe ser mencionado en el mercado colombiano acorde a su descripción técnica, se identifica dentro del Sistema Muisca en la Sección IV, al ser un producto de la industria alimentaria y su fracción arancelaria es la **2104.20.00.00**, dado que es una mezcla compuesta y homogénea, del ajo fresco con aceite.

Figura 8. Fracción arancelaria del ajo en pasta

Sección	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo	21	Preparaciones alimenticias diversas
Partida	2104	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados; preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas.
	2104.20	- Preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas

Fuente: (Sistema Muisca, 2024)

Barreras Al Comercio

Barreras Arancelarias

El intercambio comercial entre México y Colombia, ha tenido su auge desde la entrada en vigor del Tratado Bilateral (TLC México-Colombia), el 02 de agosto de 2011. Acorde al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el anterior Tratado era el TLC G-3, el cuál involucraba a Venezuela; pero tras su salida formal en 2006, se comenzó la adecuación del TLC a estos dos primeros países nombrados (MINCIT, 2018). Tales Acuerdos Comerciales que se gestaron desde 1994, sentaron las bases para la exención del gravamen del 97% de los productos, lo que permitió la expansión y el intercambio de bienes y servicios entre México y Colombia. De esta forma, la pasta de ajo, con fracción arancelaria 2104.20.00.00, se encuentra libre del gravamen arancelario; sin embargo, en territorio nacional colombiano, se debe pagar el 19% del IVA.

Figura 9. Gravamen arancelario

021-México con cod. acuerdo 21	MEXICO	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %
--------------------------------	--------	-------------------------	--------

Fuente: (Sistema Muisca, 2024)

Documentos Soporte

Regulaciones Sanitarias. La inspección, vigilancia y control de la producción y procesamiento de alimentos es competencia exclusiva del Invima (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos). Todo alimento que se expida directamente al consumidor requiere de notificación, permiso o registro sanitario según la clasificación de riesgo del producto rigiéndose por la Resolución 719 de 2015. Para el caso del ajo por ser un alimento procesado categorizado dentro de las salsas vegetales, su clasificación es de tipo A (Alimento de Mayor Riesgo en Salud Pública), por lo que se recurre al **Registro Sanitario**, el cual es expedido por el INVIMA (Véase Anexo A).

Visto Bueno. Es la autorización emitida por el INVIMA, y tramitada a través de la Ventanilla Única de Comercio, con la cual se permite el ingreso de productos de la industria alimentaria al interior del territorio colombiano.

Certificaciones. Las certificaciones que competen a ALNUTTIPS, son las de Buenas Prácticas de Manufactura (**BPM**), Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) y Buenas Prácticas de Fabricación (**BPF**), para envases y objetos que estén en contacto con alimentos (INVIMA, s.f) (Véase Anexo B).

Nicho De Mercado

Debido a la finalidad del presente proyecto, el mercado meta identificado para la inserción del ajo en pasta natural con aceite de oliva, es Colombia. Haciendo un sondeo entre las ciudades con mayor afluencia del país. En orden alfabético, encontramos a Antioquia, con su capital Medellín, con una población de 6.787.846 habitantes, donde el 8.4% está desempleado, su participación en el PIB nacional es

de 14,53% aportando el mayor porcentaje el comercio, hoteles y reparación; y ocupan el segundo lugar en el ranking de innovación debajo de Bogotá. Para 2023 sus exportaciones representaron un 16,07% y sus importaciones un 14,2% estando el país mexicano en el quinto lugar (3,6%), finalmente, en el departamento están reportadas 258.945 empresas con matrícula mercantil activa (DANE & RUES, como se citó en MINCIT, 2024).

En segundo lugar, se encuentra el departamento de Santander, donde hay 112.110 empresas con matrícula mercantil activa, con una población total de 2.335.238 habitantes y un acumulado del 6.6% de desempleo; siendo su participación en el PIB nacional del 6,31%, observando su fuerte en las industrias manufactureras. En lo que respecta al comercio exterior departamental, las exportaciones tuvieron un 2,39% de intervención nacional frente a un 1,53% de las importaciones, estando México en el quinto lugar de origen (DANE & RUES, como se citó en MINCIT, 2024).

Continuando con los perfiles económicos, está el departamento del Valle del Cauca, con casi el doble de habitantes que Santander, 4.626.064 y un aporte del 9,56% del PIB Nacional, es posible visualizar acorde al DANE, que su mayor composición sectorial se desprende del comercio, hoteles y reparación al igual que Antioquia. Por su parte, en un departamento con un desempleo mayor al de la media nacional, 9.5%, el comercio exterior se ve reflejado de la siguiente forma: actuación del 4,96% en las exportaciones nacionales frente a un 8,12% de las importaciones totales, donde México es el cuarto origen de procedencia con un 4,6%; lo anterior mencionado se ve apoyado en las 182.908 empresas con matrícula mercantil activa (RUES, como se citó en MINCIT, 2024).

Los tres departamentos anteriormente vistos, abarcan un porcentaje importante del total de habitantes de Colombia, y tal y como puede ser analizado, comparten características que las definen como potencias económicas sectoriales, siguiendo la línea de las aportaciones entorno al PIB, se destaca la balanza

comercial positiva para Santander, aunque para efectos de este proyecto es notorio evaluar aquellos departamentos donde las importaciones son mayores, y Valle del Cauca resalta en este sentido puesto que México tiene una mayor participación en el origen de los bienes ingresados a Territorio Nacional. Aún con todas estas cifras sobre la mesa, existe una ciudad que absorbe y supera en términos cuantitativos a los nombrados focos poblacionales, Bogotá.

Con una población de 7.873.316 habitantes y una participación total del PIB del 24,43%, se destaca que la capital colombiana representó el 50,3% de importaciones a nivel nacional durante 2023, teniendo la agroindustria una participación del 5,4%. Adicionalmente, México es el tercer país que más exportaciones realiza a Bogotá, con un 6,2%, siendo sus principales productos los automóviles tipo turismo, televisores y vehículos para transporte de mercancías estando por debajo de Estados Unidos y China que acaparan un 47% del comercio bogotano (DANE, DIAN, como se citó en MINCIT, 2024). En términos cualitativos, Bogotá se encasilla como una ciudad con mayor apertura hacia nuevas marcas que intervengan en el mercado, encontrando una población dispuesta a los cambios, y una economía expansiva, razones por las cuales se selecciona como el mercado potencial para la importación.

Conocer el mercado bogotano, es el paso previo para definir el segmento de mercado, el cuál se busca cumpliendo con la similitud de los clientes a los que llega la empresa en México. Es decir, restaurantes, marisquerías y carnicerías serán el punto focal al cual pretendemos llegar con el ajo en pasta natural con aceite de oliva. Acorde al Registro Único Empresarial y Social, en Bogotá se encuentran 167.444 empresas con matrícula mercantil activa, que pertenecen a la sección económica de **Comercio al por mayor y al por menor**; reparación de vehículos automotores y bicicletas (G); y 42.794 empresas dedicadas al Alojamiento y **Servicios de Comida** (I) (Como Se citó en MINCIT, 2024).

De acuerdo con la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), el código CIIU específico para la actividad de expendio a la mesa de comidas preparadas es el 5611, lo que se traduce y apoya con datos recopilados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en que en Bogotá se encuentran **2.921 restaurantes**, cafeterías y servicio móvil de comidas -representando el 29,7% a nivel nacional- (2024) a los cuales puede llegar Alnuttips con su ajo en pasta natural con aceite de oliva.

Por otro lado, se encuentran las empresas dedicadas al **comercio al por mayor** de productos alimenticios, comprendidas en el código CIIU 4631, en la capital colombiana, se encuentran **3.094** de las 10.615 empresas que hay a nivel nacional. Es importante definir esta actividad económica, puesto que se localizan las comercializadoras e importadoras que distribuirán a los restaurantes el producto de Alnuttips. Dentro del mercado colombiano, destacan como importadoras de la partida 2104.20 D1 S.A.S, Distribuidora Colombiana Limitada e Hico Fish S.A.S por acaparar la mayor cuota de mercado a nivel nacional (Legiscomex, 2024). Enfatizando en Bogotá, y basados en el Registro Único Empresarial y Social, se ubican la Importadora y Proveedora de Alimentos Seatowers S.A.S, Alimentport Comercializadora y Distribuidora de Alimentos S.A.S, Comercializadora ABC Alimentos S.A.S, Comercializadora Agroindustrial de Alimentos Ltda., Comercializadora de Alimentos Adriana Ltda., entre otras (2024). En cuanto a los minoristas respecta, se encuentran el almacén Éxito, Jumbo y el Mercado Zapatoca, los cuales han sido definidos en el ámbito de los competidores de productos similares y sustitutos, abarcando marcas, presentaciones, precios y diseños diferentes.

Competidores Productos Similares

Las marcas con las que compite ALNUTTIPS en el mercado destino, son de carácter nacional (Colombia) e internacional, y en ellos se pueden evidenciar cambios notorios que se presentan como áreas de oportunidad para la empresa mexicana, y es que haciendo un análisis, es posible observar como en el mercado

colombiano, las marcas se decantan por el uso de presentaciones más grandes de ajo en pasta yendo de los 400 a los 1000 gramos aproximadamente, teniendo también diseños en frascos de vidrio, envases de plástico y doypack con tapa en vez de con cierre tipo ziploc. Estas características permiten entender los gustos y preferencias de los residentes en Bogotá, posibilitando el conocimiento de las áreas de adaptación en las que puede trabajar la empresa.

Las marcas colombianas que compiten con productos similares son El Rey, San Adobo, Aderezos y Delika, encontrando una gran variedad y precios, se evidencia que el mercado al que desea ingresar Alnuttips, no es incipiente, y posee un crecimiento considerado. Así mismo, los países de origen de las marcas internacionales están en Estados Unidos, Chile y China. Por lo anterior, a continuación, se muestran de forma sintetizada los productos más destacados para el presente proyecto, incluyendo sus precios (individuales) de adquisición.

Tabla 8. Diseños de la competencia

Producto	Marca	Presentación	Precio USD tasa de cambio 10 de octubre de 2024 DDP	Diseño
Mezcla para condimentar en pasta con ajo	El Rey (Colombia)	130 gramos	0,83 USD	
Pasta de ajo	El Rey (Colombia)	240 gramos	1,24 USD	

Pasta de ajo	El Rey (Colombia)	250 doypack gramos	1,10 USD	
Mezcla condimentada variedad ajo	San (Colombia) Adobo	500 gramos	1,45 USD	
Mezcla condimentada variedad ajo	San (Colombia) Adobo	1000 gramos	2,50 USD	
Pasta de ajo concentrada	Aderezos (Colombia)	1050 gramos	4,75 USD	
Pasta de ajo asada classico (con cebolla)	Kraft (Estados Unidos)	680 gramos	4,67 USD	
Pasta de ajo asado Alfredo (Con crema fresca)	Kraft (Estados Unidos)	425 gramos	4,76 USD	

Pasta de ajo asada orgánica	The Fresh Market (Estados Unidos)	709 gramos	1,50 USD	
Pasta de ajo	Delika (Colombia)	110 doypack gramos	0,67 USD	
Pasta de ajo	Delika (Colombia)	1000 doypack gramos	4,86 USD	
Salsa para pasta de ajo asado y parmesano	Ragú (Estados Unidos)	453 gramos	5,20 USD	
Salsa para pasta de tomate, ajo y cebolla	Ragú (Estados Unidos)	680 gramos	4,53 USD	
Ajo negro Pasta	Chilote (Chile)	125 gramos	1,66 USD	

Pasta de ajo	Huerto del Sur (China)	130 gramos	0,57 USD	
--------------	---------------------------	------------	----------	---

Fuente: Elaboración propia con información recuperada el 18 de septiembre de 2024, del grupo Éxito (<https://www.exito.com/>), Jumbo (<https://www.tiendasjumbo.co/>) & Mercado Zapatoca (<https://www.mercadozapatoca.com/>)

Competidor Productos Sustitutos

Por su parte, para Alnuttips es de igual importancia conocer la magnitud de la competencia entorno a productos que puedan sustituir al ajo en pasta, destaca entonces, la marca colombiana Delika, la cual posee una particularidad y es que sus productos aun siendo diferentes tienen un mismo precio, se puede observar a continuación la pasta de cebolla cabezona, cebolla larga y de pimentón en presentación de 110 gramos doypack.

Tabla 9. Productos sustitutos

Producto	Marca	Presentación	Precio USD tasa de cambio 10 de octubre de 2024 DDP almacenes Éxito	Diseño
Pasta de cebolla cabezona	Delika (Colombia)	110 gramos doypack	0,67 USD	

Pasta de cebolla larga	Delika (Colombia)	110 gramos doypack	0,67 USD	
Pasta de pimentón	Delika (Colombia)	110 gramos doypack	0,67 USD	

Fuente: Elaboración propia con información recuperada el 11 de octubre, del grupo Éxito, 2024,
<https://www.exito.com/>

Importador Y Canal De Distribución

La construcción del mercado para el presente proyecto, tiene un punto de interés que ayuda al momento de establecer el canal de distribución mediante el cual el ajo en pasta natural con aceite de oliva ingresará a Bogotá. En este contexto, los productos de origen extranjero que se expusieron en los competidores, son adquiridos en las tiendas Jumbo, que es la unidad de negocio de la importadora **Cencosud Colombia**, quienes se encuentran ubicados en la Av 9 No. 25-30 de Bogotá. Este es un consorcio empresarial que tiene como línea principal de negocio los supermercados, mantenidos a través de los joint venture (Cencosud, 2024), lo que explica porqué todas las operaciones de importación se realizan específicamente con ellos. La historia de esta compañía se remonta al año 1963, cuando abren su primer supermercado llamado “Las Brisas” en Chile, y su primera aparición en Colombia la realizan en 2007 con su Joint Venture para el desarrollo de Easy Colombia S.A. Con un crecimiento paulatino, en la actualidad, Cencosud cuenta con más de mil tiendas y 67 centros comerciales distribuidos en 6 países (Chile, Argentina, Estados Unidos, Brasil, Perú y Colombia) (Cencosud, 2024). A

esta breve introducción, se añade su estrategia de negocio enfocada a la sostenibilidad que abarca toda la cadena de valor de los productos que son ofertados en cada espacio de Cencosud, siendo esta su base y entendiendo su modelo de negocio a través de la prestación de un servicio de excelencia a todos los clientes.

A partir de la anterior mención, las características del nicho de mercado de Alnuttips en México y sus necesidades, se establece el canal de distribución como de carácter industrial. Donde por medio del importador Cencosud Colombia, el ajo en pasta natural con aceite de oliva llega a restaurantes, carnicerías y marisquerías, destacando que en Bogotá hay a disposición 2.921 establecimientos de este tipo.

Figura 10. Canal de distribución



Fuente: elaboración propia

Estrategias De Comercialización

Adaptación Del Producto Al Mercado Destino

Al **envase** de ALNUTTIPS, se le deben realizar un cambio fundamental en cuanto a su *nombre*, donde se debe sustituir el “ajo en pasta con aceite de oliva” por “pasta de ajo con aceite de oliva”, esto acorde a la descripción técnica del producto en Colombia (Resolución 4241 de 1991).

En cuanto al **etiquetado**, existen dos modificaciones para el ingreso en el mercado, dentro del *etiquetado frontal*, la empresa debe reducir sus dos octágonos de advertencia a uno solo, manteniendo el de “Exceso en Sodio” (Resolución 2492 de 2022). Con respecto al *etiquetado nutricional*, es importante adicionar la información de los valores de vitamina A, C, Hierro, Calcio y otras vitaminas y minerales (Resolución 810 de 2021).

Figura 11. Octágono de advertencia para etiquetado frontal



Fuente: Ministerio de Salud, 2024

Figura 12. Modificación información nutricional envase de pasta de ajo

Información Nutricional		
Tamaño de porción: Media cucharada cada 200 g (5 g)		
Número de porciones por envase: Aprox. 12		
Calorías (kcal)	Por 100 g	Por porción
	305	13
Grasa total	21 g	1 g
Grasa saturada	3 g	0 g
Grasa trans	0 mg	0 mg
Carbohidratos totales	25 g	1 g
Fibra dietaria	2 g	0 g

Azúcares totales	1 g	0 g
Azúcares añadidos	0 g	0 g
Proteína	4 g	0 g
Sodio	350 mg	20 mg
Vitamina A	0 mg	0 mg
Vitamina D	0 mg	0 mg
Calcio	0 mg	0 mg
Hierro	0 mg	0 mg
Zinc	0 mg	0 mg

Fuente: Elaboración propia con información de ALNUTTIPS (2024)

A continuación, se permite ver un boceto de cómo quedaría el envase con la información nutricional correspondiente:

Figura 13. Propuesta de etiquetado nutricional para el mercado colombiano



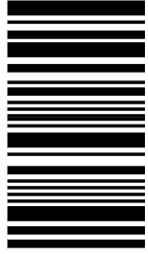
**PASTA DE AJO
EN ACEITE DE OLIVA**
PAÍS DE ORIGEN MÉXICO

Ingredientes: Ajo, Aceite de Oliva, Sal Marina, Pimienta, Ácido Cítrico (Acidulante), Conservador Natural

Información Nutricional		
Tamaño de porción: Media cucharada cada 200 g (5 g)		
Número de porciones por envase: Aprox. 12		
Calorías (kcal)	Por 100 g	Por porción
	305	13
Grasa total	21 g	1 g
Grasa saturada	3 g	0 g
Grasa trans	0 mg	0 mg
Carbohidratos totales	25 g	1 g
Fibra dietaria	2 g	0 g
Azúcares totales	1 g	0 g
Azúcares añadidos	0 g	0 g
Proteína	4 g	0 g
Sodio	350 mg	20 mg
Vitamina A	0 mg	0 mg
Vitamina D	0 mg	0 mg
Calcio	0 mg	0 mg
Hierro	0 mg	0 mg
Zinc	0 mg	0 mg

Recomendaciones de uso: por ser un producto de consumo indirecto: para marinar todo tipo de carnes, pescados y mariscos (una cucharada por kilo), untar en pan blanco, galletas, arroz. Saltear verduras (media cucharada cada 200 grs.). Como sazonador, en caldos, sopas y guisados (media cucharada por kilo).

**Lote:
Caducidad:**



75003013452017

- Consérvese en un lugar fresco y seco
- Mantener el envase cerrado
- Refrigerar después de abrir

Elaborado por:
Alimentos Nutritivos del Altiplano S.C de R.L
Cerrada La Espereanza no. 10 San Matías
Tlalancaleca, Puebla. C.P. 74110

Atención al cliente:
alnut_altiplano@hotmail.com
Puebla: +52 2224 31 4065/ 2228 29 0059

 @Alnuttips
 @AAlnuttips




Fuente: Elaboración propia considerando Resolución 810 de 2021, MIN. Salud

La propuesta del etiquetado nutricional para el mercado colombiano, corresponde a la tropicalización del envase del ajo en pasta, esto acorde a la Resolución 810 de 2021 del Ministerio de Salud. De este modo, los cambios que se realizaron son en cuanto al nombre, que como se menciona en la descripción técnica del producto debe ser reemplazado por *pasta de ajo natural con aceite de oliva*. Por otro lado, se modifica el título de la tabla de *Declaración Nutrimental a Información Nutricional*. Los cambios más notorios y relevantes son del formato, optando por un tono crema, y definiendo con mayor ahínco la tabla de información nutricional, donde, a diferencia del anterior envase, se incluye el tamaño de la porción y el número de porciones por envase, así como, los contenidos de vitamina A y D, Calcio, Hierro y Zinc, es importante aclarar que aunque no los contenga, se debe esclarecer dentro del etiquetado nutricional; una alternativa a esta parte es escribir: *no es fuente significativa de vitamina A, D, Calcio, Hierro y Zinc*.

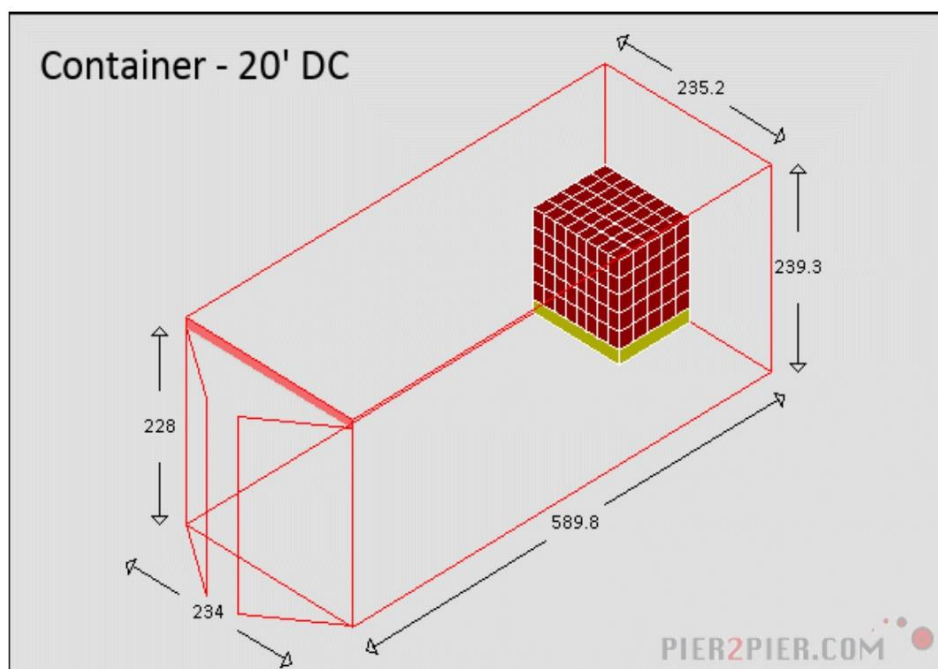
Desarrollo Plan Logístico

Como se planteó en el canal de distribución, Cencosud se establece como el importador para Alnuttips en Bogotá, Colombia. La empresa que inserta nuevos productos al mercado por medio de alianzas comerciales, plantea su modelo de negocios basados en la sostenibilidad de toda la cadena de valor, lo que posiciona a la empresa mexicana con un valor agregado, ya que, desde su proveedor de ajo fresco, hasta el de insumos, se busca completar toda la cadena productiva con una pasta de ajo compuesta por procesos orgánicos. Así pues, para establecer la ruta logística con Bogotá como destino final se deben seguir los siguientes pasos: **contenerización y unitarización** de la oferta exportable, **INCOTERM** a utilizar, apoyándose de los términos de negociación predilectos de Cencosud y **ruta logística**, teniendo como lugar de origen San Matías de Tlalancaleca, Puebla y como destino final Bogotá, desglosando el o los medios de transporte y el tiempo estimado para completar el transporte de la mercancía.

Contenerización y Unitarización

Para realizar el cubicaje del ajo en pasta, se tomó en cuenta la oferta exportable actual de Alnuttips, correspondiente a 200 cajas de medidas 15x20x21cm, las cuales contienen cada una, 20 unidades de la pasta de ajo en presentaciones de 120 gramos. Con base en esto, se hicieron los cálculos respectivos, paletizando la carga en pallet americano de 1,20 x 1,0 mt. De este modo se determinó que la cantidad total de pedido, las 200 cajas, caben en un pallet americano, teniendo un peso total de 530 kg, debido a que cada una de ellas pesa 2,5 kg. Siendo así, la pasta de ajo sería exportada en un container de 20 pies, de forma consolidada (LCL). Por medio del software pier2pier, es posible visualizar de manera gráfica el punto anteriormente desarrollado.

Figura 14. Muestra en 3D del cubicaje de pasta de ajo



Elaborado con Pier2Pier, 2024, <https://www.pier2pier.com/loadcalc/>

INCOTERM

Una vez calculada la cantidad de pallets necesarios para la oferta exportable, se prosigue con la elección del término de negociación ideal para Alnuttips. Por su parte, Cencosud utiliza regularmente para sus procesos de importación los términos FOB y CIF, pero para efectos de este proyecto desglosaremos dos propuestas, la primera FOB Veracruz y la segunda CIP Cartagena.

FOB Veracruz. En este término de carácter marítimo, Alnuttips asume sus costos y riesgos hasta que la mercancía de pasta de ajo se encuentra a bordo del buque, esta opción disminuye los riesgos financieros y en el transporte internacional, incluyendo la llegada a destino final, y las responsabilidades relativas a los trámites y documentos de importación, de los cuales se encargaría Cencosud.

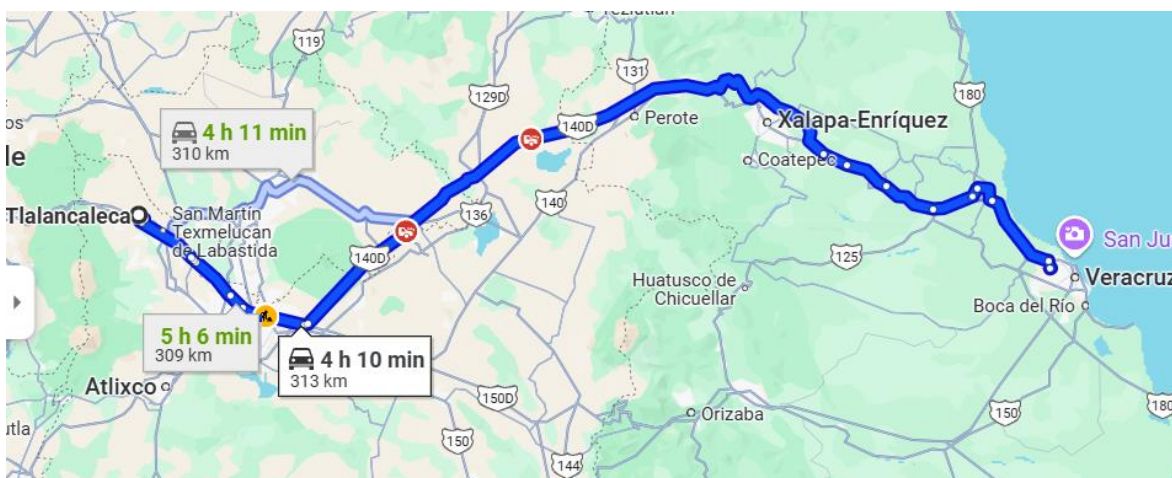
CIP Cartagena. Este término de negociación, relativo a todos los modos de transporte, toma en cuenta el seguro de la mercancía desde que es puesto en el medio de transporte de origen hasta que se realiza el descargue posterior al transporte internacional. El costo corre por parte de Alnuttips hasta el descargue de la mercancía en el puerto de destino, que para el presente proyecto es Cartagena. Se selecciona el puerto de Cartagena, puesto que, acorde a cifras de la Asociación Nacional de Comercio Exterior, maneja el 28% de las toneladas totales movilizadas en las zonas portuarias a nivel nacional (ANALDEX, 2024). Finalmente, el riesgo corre por parte de la empresa hasta que se realizan los trámites de exportación. Las ventajas de utilizar este INCOTERM para Alnuttips, son que poseen un mayor control sobre la logística y fortalecen las relaciones con Cencosud al proporcionar un servicio más completo, ya que incluye el seguro de la carga de pasta de ajo.

Ruta Logística

En el último paso del desarrollo del plan logístico, para cumplir a cabalidad con la entrega del pallet con 4,000 unidades de pasta de ajo, se establece la ruta logística conformada por el modo de transporte terrestre y marítimo. Primero se considera el transporte interno en México, el cuál se da de modo terrestre desde

San Matías de Tlalancaleca, Pue. Donde se encuentra ubicada la fabrica de Alnuttips, hasta el Puerto de Veracruz, uno de los nodos logísticos más importantes de México y que por su ubicación conecta con mayor facilidad con la costa caribe colombiana. El trayecto toma un tiempo aproximado de 4 horas con 10 minutos, dirigiéndose por la autopista México-Puebla 150D, pasando por puntos claves como Heroica Puebla de Zaragoza, Pue. y Orizaba, Ver, recorriendo una distancia total de 313 km.

Figura 15. Ruta en automóvil desde San Matías de Tlalancaleca, Pue. hasta el Puerto de Veracruz, Ver

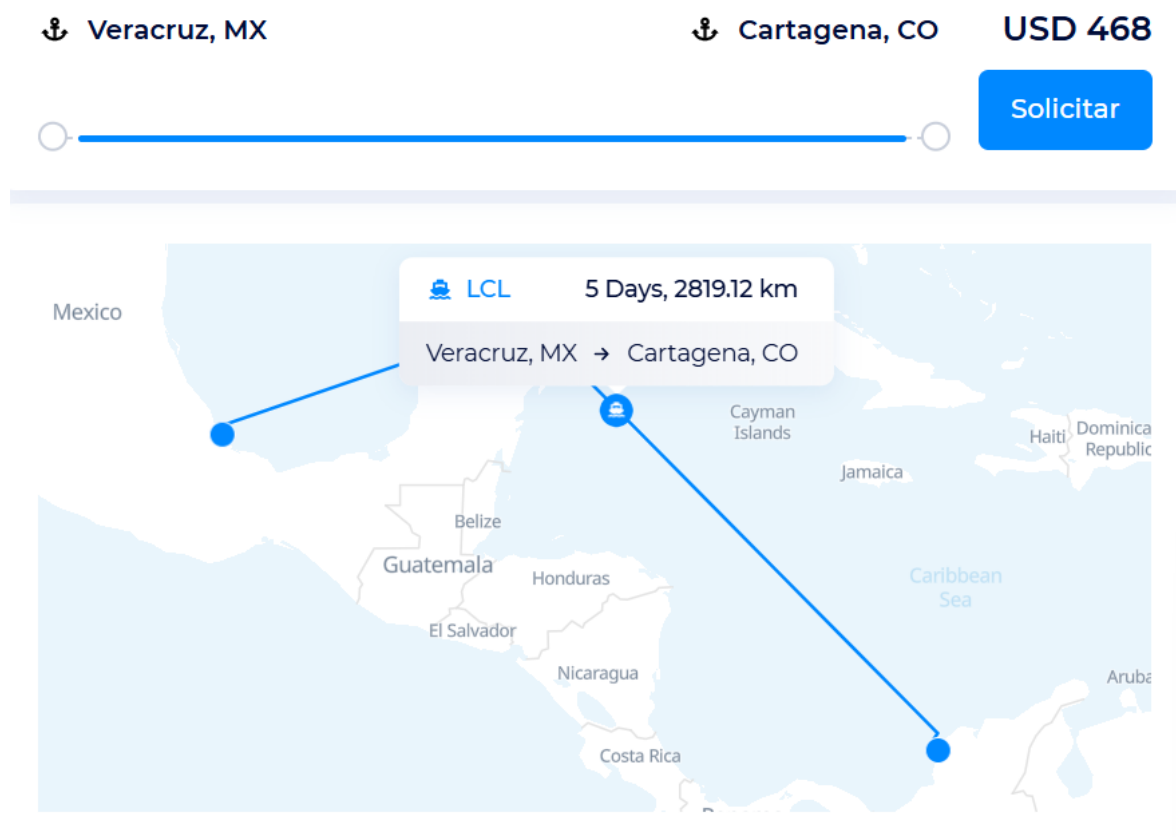


Recuperado el 13 de noviembre, 2024, de
https://www.google.com.mx/maps/dir/San+Mat%C3%ADas+Tlalancaleca,+Pue./Veracruz/@18.8858315,-97.7549126,8z/data=!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x85ce2aef009f3b6d:0xc4ee36b14e62cb0d!2m2!1d-98.4980681!2d19.3230998!1m5!1m1!1s0x85c3414245ca78c5:0x18a4d642e936019b!2m2!1d-96.1342241!2d19.173773?entry=tту&g_ep=EgoyMDI0MTExMC4wIKXMDSOASAFQAw%3D%3D

Una vez la carga es embarcada en el Puerto de Veracruz, se consolida en un container de 20 ft., posteriormente y haciendo un recorrido sin tránsito internacional de mercancía, llega en un estimado de 5 días al Puerto de Cartagena,

seleccionado por su cercanía con el de Veracruz (2,819.12 km), además de por ser uno de lo más eficientes a nivel latinoamericano.

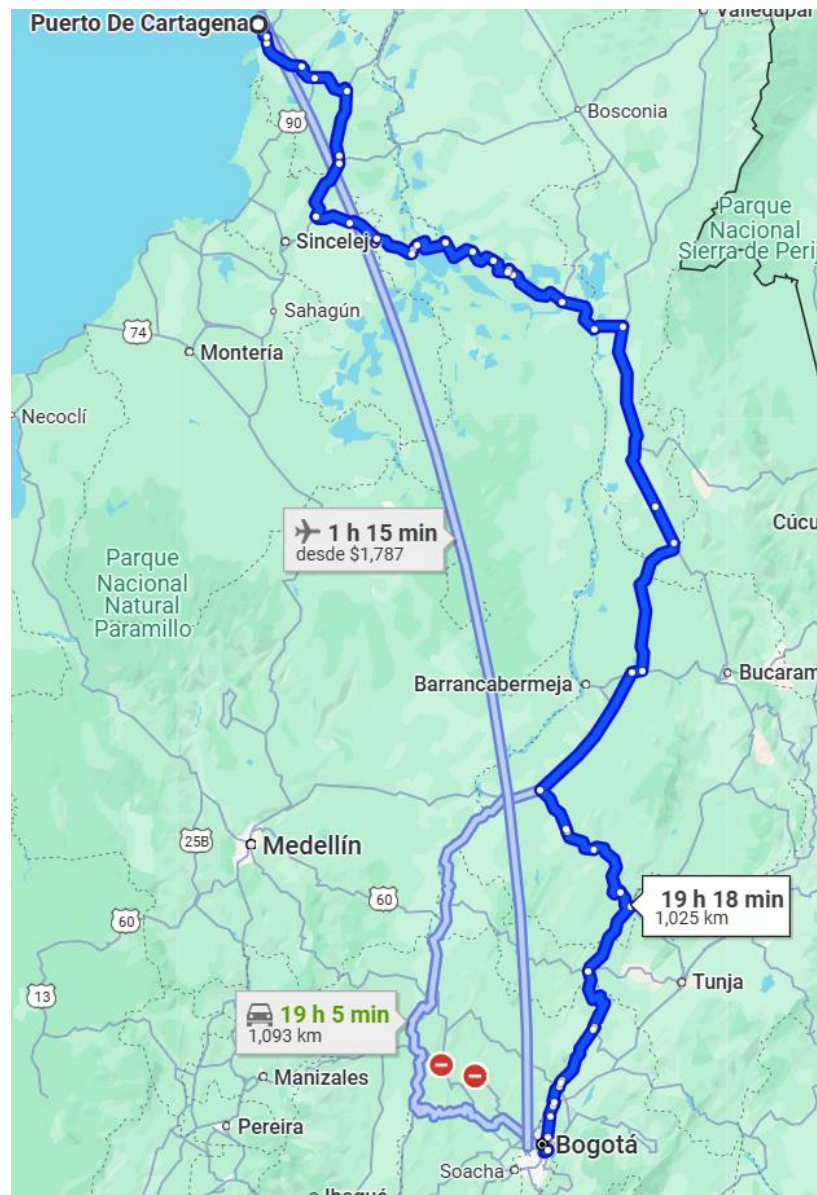
Figura 16. Transporte Internacional desde el Puerto de Veracruz hasta el Puerto de Cartagena



Recuperado el 13 de noviembre de 2024, en Sea Rates, de https://www.searates.com/es/logistics-explorer/from-veracruz-to-cartagena/?from=Veracruz&fromId=P_22787&to=Cartagena&told=P_20994&date=2024-11-14&type=LCL&weight=1&volume=1.452

Finalmente, para que las 200 cajas de pasta de ajo lleguen a la planta central de Cencosud, en Bogotá, Colombia, el camión en el que son depositadas, toma la Ruta del Sol- Sector 2 atravesando departamentos importantes como Sincelejo, César, Santander y Boyacá, antes de llegar al destino final en Bogotá. De esta forma completa su recorrido atravesando 1,025 km en 19 horas con 18 minutos.

Figura 17. Ruta en automóvil desde el Puerto de Cartagena hasta la Av. 9 No. 25 Bogotá, Colombia



Recuperado el 13 de noviembre, 2024, de
https://www.google.com.mx/maps/dir/Puerto+De+Cartagena,+Calle+28,+Manga,+Provincia+de+Cartagena,+Bol%C3%ADvar,+Colombia/Ak.+9+.%2325,+Bogot%C3%A1,+Colombia/@8.0289365,-76.5182303,7z/data=!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8ef62f626d7bc671:0x4b43fd967a962d48!2m2!1d-75.5286981!2d10.4052859!1m5!1m1!1s0x8e3f9abd0a9e5955:0x6a9e3b91759ff1a4!2m2!1d-74.0446902!2d4.6872826?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI0MTExMS4wLWIKXMDSoASAFQAw%3D%3D

Costos Logísticos

La cotización y tiempos para llevar a cabo y culminar la ruta logística planteada para Alnuttips se basan en valoraciones de Sea Rates, un mercado virtual comunitario que provee el envío de mercancías a nivel internacional. Siendo los costos por trayecto los siguientes (Sea Rates, 2024):

1. **San Matías Tlalancaleca, Pue.-Pto. Veracruz.** Terrestre, 1,180 USD o 24,334 MXN (Tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024).
2. **Pto. Veracruz-Pto. Cartagena.** Marítimo, 468 USD o 9,651 MXN (Tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024).
3. **Pto. Cartagena-Bogotá, Col.** Terrestre, 3,772 USD o 77,786 MXN (Tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024).

Con base en los INCOTERM planteados para realizar la ruta logística, los precios totales y estimados del flete serían,

- **Costo Total Del Flete FOB Veracruz.** 1,180 USD o 24,334 MXN (Tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024).
- **Costo Total Del Flete CIP Cartagena.** 1,648 USD o 33,985 MXN (Tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024).

Costos Aduanales

Existen algunos costos extras que Alnuttips debe considerar al momento de realizar su exportación desde el **Puerto de Veracruz**, entre los que destacan el servicio de almacenaje y uso de la infraestructura portuaria, el servicio del agente aduanal y la declaración de exportación. En caso tal que la mercancía estuviese almacenada después de aplicar el periodo libre de almacenamiento, pagaría 38.31 MXN o 1.9 USD (tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024) diarios, hasta el día 15 (ASIPONA VER, 2022). Por otra parte, el agente aduanal, encargado del despacho de las mercancías y trámites aduaneros, como lo es la declaración de exportación, puede cobrar el 0.18% del monto total de exportación en honorarios (Resendiz, 2022). Es importante mencionar que dentro del Servicio de

Administración Tributaria, se pueden encontrar listas de los agentes aduanales y los lugares donde tienen patentes habilitadas para desarrollar sus servicios.

En cuanto a lo que respecta a los servicios y costos aduaneros del **Puerto de Cartagena**, encontramos la tarifa de *descarga para carga general* (aplicaría en CIP) igualitaria a 25,000 COP o 5.69 USD por tonelada, con un tarifa mínima de 65,000 COP o 14.8 USD, el *servicio de desestiba del pallet* con costo por unidad de 27,500 COP o 6.26 USD, el *servicio de montacargas 3tn* por 120,000 COP o 27.33 USD por hora o fracción, el *duplicado de factura* tiene un valor de 108,000 COP o 24.6 USD por unidad (Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, 2023). (Todas las cifras están a tasa de cambio del 14 de noviembre de 2024).

Tabla 10. *Servicios Y Costos Aduanales Que Podría Asumir Alnuttips*

Puerto de Cartagena, Colombia		
Servicio	Tarifa	
	(Precio USD tasa de cambio 14 de noviembre de 2024)	
Descarga para carga general	Por Tn. 5.69 USD	Tarifa mínima. 14.8 USD
Desestiba del pallet	Por unidad. 6.26 USD	
Montacargas 3Tn	Por hora o fracción. 27.33 USD	
Duplicado de factura	Por unidad. 24.6 USD	

Fuente: Elaboración propia con información recuperada el 14 de noviembre de 2024, en Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, 2023, https://www.puertocartagena.com/sites/default/files/2023-06/circular_tarifas_terrestres_sprc_2023.pdf

Promoción

Se propone que Alnuttips apunte a dos estrategias de promoción para abarcar una mayor cuota de mercado en Bogotá, su nicho de mercado. La primera de ellas responde al segundo objetivo de internacionalización donde se busca dar a conocer la pasta de ajo natural con aceite de oliva mediante ferias internacionales enfocadas en productos alimenticios; la segunda estrategia va enfocada hacia la

continuación, desarrollo e implementación de una página web que pueda posicionar a la marca dentro de un market place, logrando con ello una mayor visibilidad a nivel internacional.

Ferias Internacionales

Tabla 11. Ferias internacionales para promocionar la pasta de ajo

Nombre de la Feria Internacional	Ubicación	Fecha	Costo por m2	Impacto
Expo IAlimentos	Centro de Convenciones Compensar, avenida 68 #4947, Bogotá, Colombia.	04 y 05 de septiembre (anual).	150 a 250 USD	Esta feria tiene un sector de ponentes que se enfocan en el procesamiento de alimentos, así como cuenta con profesionales en el etiquetado frontal. Es una gran oportunidad no solo para darse a conocer por su proceso orgánico sino también para generar alianzas con empresas enfocadas al diseño de sus envases.
Alimentec	Centro Internacional de Negocios y Exposiciones Corferias, Carrera 37 No 24 - 67, Bogotá, Colombia.	9 al 12 de junio (bienal), próxima edición en 2026.	Perteneciendo al sector se acreditan sin costo los cuatro días de feria.	Al ser una feria que alberga gran cantidad de visitantes (37,000 en el presente año), se impulsa el crecimiento y competitividad de Alnuttips, siendo un nodo importante para mostrar su cadena de valor y compromiso con las nuevas tecnologías y la sostenibilidad. En adición existe un espacio de networking donde se puede brindar una experiencia más cercana a los clientes potenciales, conectando así

				productores, distribuidores, investigadores, entre otros.
Expo Agro Alimentaria	Km 6.5, Irapuato - Abasolo, Irapuato, Guanajuato, México	12 al 15 de noviembre (anual).	100 a 200 USD	Esta feria tiene un enfoque agroindustrial, lo que es clave para el sector en el que se desempeña Alnuttips. Es un punto de conexión para dar a conocer sus productos y para conocer nuevos procesos productivos y proveedores de materias primas.
Expo ANTAD & Alimentaria	Guadalajara Centro de Exposiciones, Avda. Mariano Otero, 1499, Guadalajara, México	25 al 27 de marzo (anual).	200 a 400 USD	El alcance de esta exposición se encuentra en el mercado centroamericano y caribeño. El impacto que tiene ser expositor de la misma, recae en la apertura a otro gran mercado, es una oportunidad de converger con otras líneas de negocios alejadas del procesamiento de ajo, esta diversidad permite mostrar una ventaja competitiva en los procesos productivos y la calidad del producto final.
Expocomer	Centro de Convenciones Amador, Panamá	25 al 27 de marzo (anual).	200 a 350 USD	Esta exposición comercial multisectorial, organizada por la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, alberga al año 600 empresas y más de 15.000 visitantes, constituyendo una

				oportunidad para dar a conocer la pasta de ajo a nivel local y regional, así como para evaluar la competencia, permitiendo el enlace con nuevos contactos y oportunidades de exportación con el área del Caribe, Centroamérica y Sudamérica.
Expoagro	Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás RN9, Km 225, Buenos Aires, Argentina	11 al 14 de marzo (anual).	321 USD	Con representación de más de 46 países y más de 180 mil visitantes, en esta expo se permite la creación de vínculos con todo tipo de negociadores, ya que se centra en todos los actores de la cadena agroindustrial. El impacto para Alnuttips es el alcance y la conexión que puede crear con empresas centradas en la tecnología y maquinaria.
Expoalimentaria	Centro de Exposiciones Jockey, Perú	24 al 26 de septiembre (anual).	180 a 300 USD	Un evento organizado por la Asociación de Exportadores que deja visto las miras internacionales, con 20 países participantes y más de 20.000 visitantes. Ser expositor genera un impacto positivo al ser la principal plataforma de negocios de la industria alimentaria en Latinoamérica.
Expo FERIA Internacional de Ganadería,	Ruta Transchaco Km 14- Mariano	06 al 21 de julio (anual).	N/D	Al ser una expo feria con dos semanas de duración, se promueve el

Industria, Agricultura, Comercio y Servicios.	Roque Alonso, Paraguay.			acercamiento entre sectores empresariales, la venta de los productos expuestos y se estimula el desarrollo y crecimiento. Al ser un evento de tal magnitud, se puede conseguir un intercambio donde Alnuttips no sea solo proveedor sino también cliente industrial, ampliando su red de trabajo y su visión latinoamericana.
---	-------------------------	--	--	---

Fuente: Elaboración propia con información recuperada el 14 de noviembre de 2024 en (Maldonado, 2024); (Forbes, 2024); (n´ferias, 2024); (Expocomer, 2024); (Expoagro, 2024); (Expoalimentaria, 2024) & (Expoalimentaria, 2024).

Participar en ferias internacionales se constituye como una gran opción cuando se trata de aumentar la exposición ante el público. Son eventos donde hay un alto número de visitantes, muchos de los cuales tienen micro, pequeñas y medianas empresas; es un ambiente envuelto por los negocios B2B, y con un producto que contenga un valor agregado se pueden lograr muchos objetivos. Por ello, es importante analizar a corto plazo qué ferias aportarían mayores beneficios a Alnuttips, en aras de aumentar las posibilidades de inserción no solo en el mercado colombiano sino en el de otros países latinoamericanos.

En ese orden de ideas, se destacan dos ferias en las cuales la participación de Alnuttips sería benéfica. La primera de ellas es **Expocomer** que es llevada a cabo en Panamá, del 25 al 27 de marzo, anualmente. Conviene ir a esta expoferia puesto que a corto plazo es una de las que se realiza a inicios de año, además dado la posición estratégica de Panamá, exponen 600 empresas, teniendo una acogida de más de 15.000 visitantes, lo que constituye sin lugar a duda una gran oportunidad para analizar la competencia y para fortalecer sus nodos comerciales, abarcando una región más del continente americano. Por su parte, destaca la **Expoagro** de

Buenos Aires, Argentina que se realiza del 11 al 14 de marzo de forma anual. El beneficio de ser expositor en esta feria se ve reflejado en el número de visitantes, de aproximadamente 180.000 y la ampliación de la cuota de mercado; y esto debido a que en este evento se reúnen todos los actores de la cadena agroalimentaria, lo que permite a Alnuttips relacionarse con empresas que encuentran su foco en el desarrollo de tecnología para la maquinaria necesaria para procesar alimentos.

E-commerce

El comercio electrónico es una herramienta útil que permite a todo tipo de empresas llegar a cualquier parte del mundo. Desde la pandemia ocurrida en 2019, el e-commerce ha crecido un 27% en el mercado mexicano, generando un volumen de 500 mil millones de pesos (Universidad de Guadalajara, s.f), gracias a la diversificación de productos y plataformas. A pesar de su auge reciente, es elemental conocer las ayudas e incentivos que desde el Gobierno de México se otorgan a aquellas MYPIMES con potencial exportador que busquen desarrollar estrategias digitales, y que existen desde años anteriores a la pandemia. Por ende, es una gran oportunidad para Alnuttips desarrollar su página web. Para poder aplicar al programa de apoyo de PROMÉXICO la empresa debe cumplir con cuatro requisitos (Secretaría de Economía, 2016):

- 1. Consultoría para diseñar estrategia de marketing digital y comercio electrónico.** Deben plantearse los objetivos de venta de exportación para desarrollar la estrategia de competencia en mercados exteriores.
- 2. Desarrollar tienda virtual con pago en línea.** Implementando diferentes medios de pagos.
- 3. Configurar perfiles en redes sociales.** Se deben crear dominios y manejar de forma óptima y recurrente redes sociales como lo es en el caso de Alnuttips Instagram.
- 4. Servicio de Community Managment.** Se necesitan tres meses de creación de contenido, así como realizar análisis de estadísticas y reportes.

A partir del contexto anterior se desarrolla la segunda estrategia de promoción para Alnuttips, orientada a potenciar la página web actual que manejan, así como sus redes sociales, especialmente Instagram, permitiendo el redireccionamiento al portal de ventas desde ambos sitios web. Con esta medida, lo que se busca es tener una nueva fuente de ingresos y clientes, provenientes del mercado en línea, correspondiendo así a las tendencias actuales del mercado y asegurando una nueva forma de interacción con los clientes potenciales. A continuación, se muestra la página web y el Instagram de la empresa, para así poder tratar los cambios principales que se realizarían, cumpliendo del mismo modo con los requisitos que se expusieron inicialmente para aplicar al programa de apoyo de ProMéxico.

Figura 18. *Página web de Alnuttips*



Inicio
Nosotros
Productos
Recetas
Contacto



f
t
i



Ajo en pasta Natural



Ajo Negro



Ajo en granos



Etiquetaje



Plantación de Ajo



Llenado de envases



Mezcla de Ajo



Ajo en pasta con chipotle

Inicio
Nosotros
Productos
Recetas
Contacto



f
t
i

CONTACTA CON ALNUTTIPS:

Razón Social:
Alimentos Nutritivos del Altiplano, S. C. de R. L.

Domicilio fiscal:
Cerrada La Esperanza # 10 , San Matías Tlalancaleca
Puebla C.P. 74110

Correo Electrónico:
alnut_altiplano@hotmail.com

Teléfonos:
222 4314 065
222 8290 059

ENVÍANOS UN MENSAJE

Nombre y Apellidos

Correo Electrónico

Teléfono

¿Cómo nos ha conocido?
Amigos ▼

Mensaje

Enviar Formulario >>

f
t
i
You Tube
in

ALIMENTOS NUTRITIVOS DEL ALTIPLANO SC DE RL

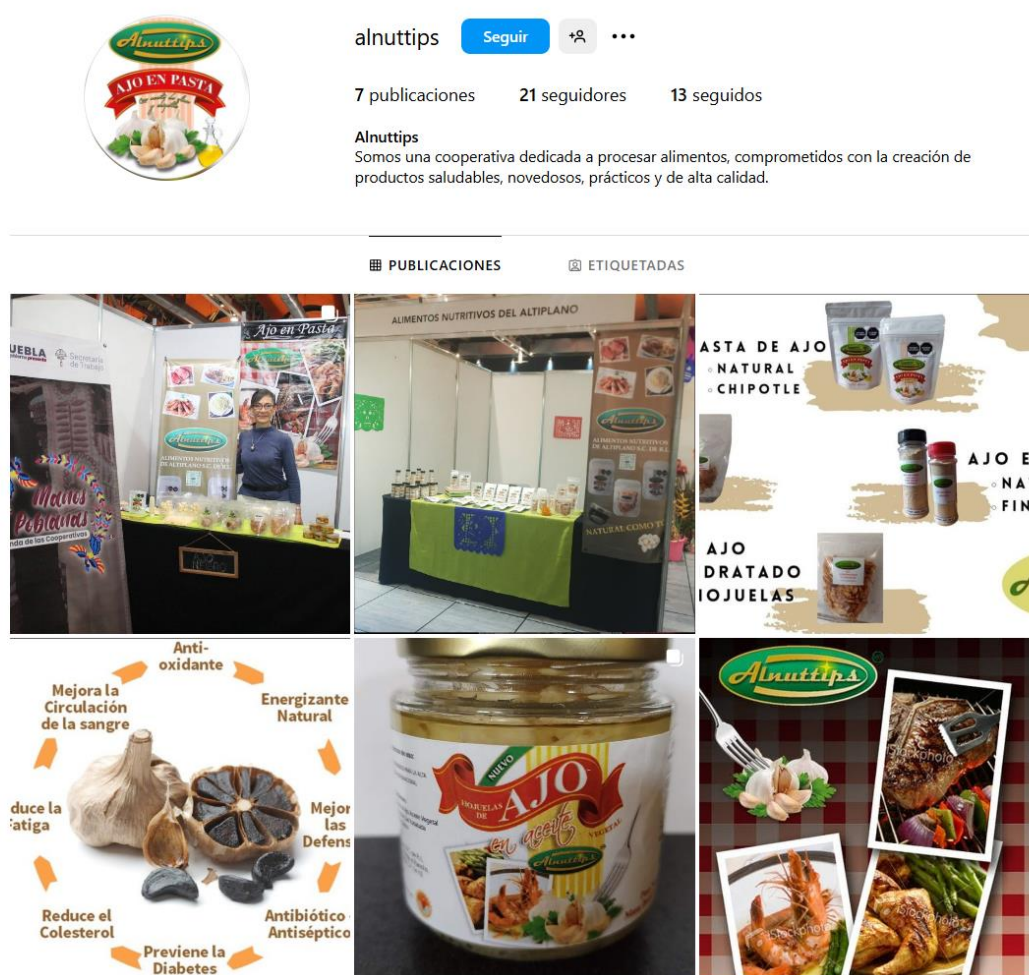
ALNUTTIPS © 2021

Fuente: Recuperado el 19 de noviembre de 2024, en Alnuttips, 2021,
<http://alnuttips.xara.hosting/index.htm>

La página web de Alnuttips, se encuentra como un boceto realizado en el año 2021, por eso se plantea retomar su uso, modificando las imágenes que aparecen a lo largo del cuerpo de la página, donde se visualicen mejor los productos que

elaboran y comercializan, indicando presentaciones y precios para que el público que ingrese tenga un mayor acercamiento. De igual forma, es importante actualizar constantemente los eventos en los que han participado, e indicar las certificaciones, reconocimientos o alianzas con las que cuentan para dar una imagen de mayor confianza y transparencia. El apartado de recetas, puede ser modificado por uno donde se mencionen los atributos de cada uno de los productos, donde sea posible realizar la trazabilidad de los mismos.

Figura 19. *Página de Instagram de Alnuttips*



Fuente: Recuperado el 19 de noviembre de 2024, en Alnuttips, 2024,
<https://www.instagram.com/alnuttips/>

Por su parte, con la página web de Instagram también se recomienda subir contenido periódicamente y dentro del encabezado o la biografía adjuntar la url de la página web y del Whastapp Business. Este tipo de cambios ayudan a Alnuttips a ser más prácticos y visibles ante su target. Adicionalmente, cambiando su cuenta a *profesional*, Instagram te permite ver estadísticas acerca de las nuevas cuentas que llegan a tu perfil y las que te empiezan a seguir, así como el alcance que logras con publicaciones e historias. Con esta herramienta, se pueden realizar análisis, estadísticas y reportes sobre el comportamiento del Instagram de Alnuttips.

Finalmente, tanto en la página web como en la de Instagram de Alnuttips, se recomienda crear una dinámica para acceder a un catálogo virtual donde clientes de Colombia y México puedan acceder a los productos, centrando su atención a restaurantes, carnicerías y marisquerías, enfatizando en los pedidos mínimos que captan y los tiempos de entrega para envíos nacionales e internacionales, estableciendo un contacto posterior directo con la empresa. Dicho catálogo contiene la línea de productos de Alnuttips (con imágenes), sus dimensiones, los precios por unidad y por caja (20 unidades por cada una) indicados en dólares (USD), los tiempos aproximados de entrega, los medios de pago y el contacto por Whatsapp Business y correo electrónico.

Conclusión

Alimentos Nutritivos del Altiplano S.C de R.L, es una micro empresa con una visión de expansión del mercado clara. A lo largo del proyecto, se han podido evaluar sus puntos fuertes y aquellos en los que se debe realizar un hincapié para lograr el objetivo de internacionalización, por lo que se considerarán estrategias a corto y mediano plazo que permitan la negociación e inserción de la pasta de ajo natural con aceite de oliva en el mercado bogotano.

Estrategias A Corto Plazo

1. Realizar la impresión de los empaques que cumplan con la normativa colombiana (se pueden basar en la propuesta planteada en la figura 13).
2. Generar una estrategia de marketing digital para potenciar el e-commerce donde:
 - a) Se de la creación de un catálogo virtual que permita realizar compras en México y Colombia.
 - b) Actualizar la página web de Alnuttips.
 - c) Invertir en la página web de Instagram, tornando a un perfil profesional donde se suba contenido nuevo regularmente para tener un mayor engagement.

Con ello se da cabida a la estrategia de promoción donde se busca lograr un mayor alcance haciendo uso de los recursos tecnológicos modernos.

3. **Estrategia Logística.** Realizar el proceso de exportación por medio de una carga consolidada (LCL) manejando el modo de transporte marítimo, disminuyendo los costos de utilizar un contenedor completo y agilizando el proceso al contar con una mayor flexibilidad (puesto que ante adversidades la carga puede ser movilizada de forma aérea).

Estrategias A Mediano Plazo

1. Utilizar la capacidad total disponible de sus maquinarias para tener una mayor oferta exportable, correspondiendo al tercer objetivo de internacionalización.
2. Asesorarse adecuadamente para tramitar el documento de exportación, así como el visto bueno, permiso de ingreso tramitado con la Ventanilla única de Comercio Exterior y el registro Sanitario que otorgan las autoridades colombianas para el legal ingreso de la mercancía a territorio colombiano.
3. Apuntar a un canal de distribución exclusivo, ahorrando en costos de distribución y transporte; para la propuesta de exportación se trabajaría con la importadora Cencosud, dando cumplimiento al cuarto objetivo de internacionalización, del establecimiento de alianzas comerciales.

Anexos

Anexo A. Registro Sanitario, INVIMA

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		REGISTROS SANITARIOS Y TRAMITES	
	FORMATO ÚNICO DE ALIMENTOS REGISTROS SANITARIOS o PERMISO SANITARIO o NOTIFICACIÓN SANITARIA Y			
	Código: ASS-RSA-FM099		Versión: 02	

FORMULARIO DE EXPEDICION DE REGISTRO SANITARIO O PERMISO SANITARIO O NOTIFICACION SANITARIA FORMULARIO UNICO DE RENOVACION DE

RECUERDE QUE:

DEBERÁ ALLEGAR LA INFORMACIÓN EN FISICO Y EN MEDIO MAGNETICO (CD) EN FORMATO WORD Y/O EXCELL EDITABLE

TENGA EN CUENTA: Para mayor información consulte el formato "Instructivo de trámites", en donde aparece indicado como debe diligenciar este formulario en los campos que se encuentran numerados según las disposiciones contempladas en la Resolución 2674 de 2013 Artículo 38, 40 modificado por la Resolución 3168 de 2015)

Existen algunos campos que tienen listas desplegables.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 50 de la Resolución 2674 de 2013, indique el código de asignación de inscripción de la fábrica (Ver numeral 34 del Instructivo de trámites)

Si no se encuentra inscrito realícelo en el vínculo siguiente: www.sivirtual.gov.co/memoficha-tramite/-/tramite/7456

Si su producto corresponde a un alimento de mayor riesgo en Salud Pública de origen animal con fábrica

Si

o ubicada en el exterior, verifique que su establecimiento este habilitado por el INVIMA para importar y vender el

INFORMACIÓN PARA RENOVACIONES A LA NORMATIVIDAD VIGENTE (RESOLUCION 2674 DE 2013)

Diligencie la información solicitada

Número de expediente	
Número de Registro Sanitario	
Vigencia del Registro sanitario a renovar	
Etiquetas o empaque en inventario(37)	

1. DATOS DEL PRODUCTO

Modalidad del Registro, Permiso o notificación sanitaria

Nombre del producto (Ver numeral 6 del Instructivo):

(Nota: si el nombre es muy extenso, indicarlo en una hoja anexa al formulario y debe ser igual al

Marca(s) Ver numeral (23) del Instructivo de trámites:

(Nota: Si los términos marcarios exceden el espacio del campo indicarlo en una hoja anexa al formulario.

1. INFORMACION GENERAL

TITULAR (es)	NIT	TELEFONO	UBICACIÓN
FABRICANTE (es)	NIT	TELEFONO	UBICACIÓN

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		REGISTROS SANITARIOS Y TRAMITES	
	FORMATO ÚNICO DE ALIMENTOS REGISTROS SANITARIOS o PERMISO SANITARIO o NOTIFICACIÓN SANITARIA Y			
	Código: ASS-RSA-FM099		Versión: 02	Fecha de Emisión:

FORMULARIO DE EXPEDICION DE REGISTRO SANITARIO O PERMISO SANITARIO O NOTIFICACION SANITARIA FORMULARIO UNICO DE RENOVACION DE			
ENVASADOR (es)	NIT	TELEFONO	UBICACIÓN
IMPORTADOR (es)	NIT	TELEFONO	UBICACIÓN

2. DOCUMENTACION SOPORTE <u>(orden de foliado)</u>	
<i>Allegar documentación debidamente foliada (enumerada) tomando como primer folio la consignación, los documentos deben venir foliados (numerados) en la parte superior derecha de la hoja y archivados en:</i>	
PRODUCTOS NACIONALES	PRODUCTOS IMPORTADOS
1. Recibo de pago (consignación original) o constancia de la consignación (Ver numeral 2.3 del instructivo)	1. Recibo de pago (consignación original) o constancia de la consignación (Ver numeral 2.3 del instructivo)
2. Formulario de información básica y formulario de expedición.	2. Formulario de información básica y formulario de
3. Ficha técnica por variedad de producto (Ver numeral 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14 (opcional), 25, 26, 27 del instructivo); es necesario que si el producto usa "aditivos alimentarios" debe informar el DMU (Dosis máxima de uso) - consulte la normatividad sanitaria vigente en materia de uso de Aditivos Alimentarios.	3. Ficha técnica por variedad de producto (Ver numerales 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14 (opcional), 25, 26, 27 del instructivo) es necesario que si el producto usa "aditivos alimentarios" debe informar el DMU (Dosis máxima de uso) - consulte la normatividad sanitaria vigente en
4. Poder para actuar, si actúa mediante apoderado (Ver numeral 4 del instructivo)	4. Certificado de venta libre del país de origen (Ver
	5. Carta de autorización del fabricante al importador (Ver
	6. Poder para actuar, si actúa mediante apoderado (Ver
Declaro que conozco y acato los reglamentos sanitarios vigentes que regulan las condiciones sanitarias de las fábricas de productos alimenticios y	
Firma: (19) Representante legal Nombre: Representante legal	C.C. Apoderado C.C. Apoderado
Revisó documentos	VISTO TECNICO
Código	VISTO LEGAL
Fecha	

Recuperado el 25 de octubre de 2024 en Gobernación de Boyacá, 2021,
<https://www.boyaca.gov.co/wp-content/uploads/2021/02/ASS-RSA-FM099-2.pdf>.

Anexo B. Certificado BPF, INVIMA

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		AUDITORIAS Y CERTIFICACIONES	
	FORMULARIO PARA LA SOLICITUD DE AUTORIZACIONES RELACIONADAS CON MATERIALES, OBJETOS, ENVASES Y EQUIPAMIENTOS DESTINADOS AL CONTACTO CON ALIMENTOS Y BEBIDAS			
	Código: ASS-AYC-FM057	Versión: 05	Fecha de Emisión: 2022-06-13	Página 1 de 3

I. ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DEL INVIMA			
Número de solicitud:		Fecha de recibo (AAAA-MM-DD):	
II. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE / FABRICANTE / IMPORTADOR / TITULAR			
Fecha de solicitud (AAAA-MM-DD):		¿Incluye información en CD?	
		SI ☐ NO ☐	
A. DATOS DEL SOLICITANTE			
El solicitante será: El fabricante nacional o importador del alimento envasado que utilizará el: Incentivo promocional, Envase para reuso. El importador del alimento envasado que utilizará el: Envase fabricado con material plástico reciclado. El fabricante nacional o importador del: Material Plástico Reciclado, Objeto/Envase fabricado con material plástico reciclado. El fabricante nacional o importador de: Nueva materia prima para elaborar materiales, objetos, envases o equipamientos.			
Fabricante nacional (Cuando aplique) ☐		Importador (Cuando aplique) ☐	
Nombre completo	Identificación C.C. ☐ C.E. ☐ Otro ☐	Presenta Poder Legal	
	¿Cuál?	Sí ☐ No ☐	
	No.		
Cargo	Correo electrónico	Fax	
Nombre o Razón Social	Identificación C.C. ☐ C.E. ☐ NIT ☐ Otro ☐		
	¿Cuál?		
	No.		
Dirección	Municipio	Departamento	
Teléfono	Correo electrónico y Web	Fax	
Nombre completo del Representante Legal		Identificación C.C. ☐ C.E. ☐	
		No.	

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		AUDITORIAS Y CERTIFICACIONES	
	FORMULARIO PARA LA SOLICITUD DE AUTORIZACIONES RELACIONADAS CON MATERIALES, OBJETOS, ENVASES Y EQUIPAMIENTOS DESTINADOS AL CONTACTO CON ALIMENTOS Y BEBIDAS			
	Código: ASS-AYC-FM057	Versión: 05	Fecha de Emisión: 2022-06-13	Página 2 de 3

B. DATOS DEL FABRICANTE EN EL EXTERIOR DEL ALIMENTO ENVASADO: PARA SOLICITUD DE INCENTIVO PROMOCIONAL, OBJETO/ENVASE FABRICADO CON MATERIAL PLÁSTICO RECICLADO, ENVASE PARA REUSO.		
Nombre o Razón Social		
Dirección	Ciudad/Estado/Región	País
Teléfono	Correo electrónico y Web	Fax
C. DATOS DEL FABRICANTE NACIONAL DEL: INCENTIVO PROMOCIONAL, MATERIAL PLASTICO RECICLADO, OBJETO/ENVASE FABRICADO CON MATERIAL PLÁSTICO RECICLADO, NUEVA MATERIA PRIMA, ENVASE PARA REUSO.		
Nombre o Razón Social	Identificación C.C. ☐ C.E. ☐ NIT ☐ Otro ☐ ¿Cuál? No.	
Dirección	Municipio	Departamento
Teléfono	Correo electrónico y Web	Fax
Nombre completo del Representante Legal		Identificación C.C. ☐ C.E. ☐ No.
D. DATOS DEL FABRICANTE EN EL EXTERIOR DEL: INCENTIVO PROMOCIONAL, MATERIAL PLASTICO RECICLADO, OBJETO/ENVASE FABRICADO CON MATERIAL PLÁSTICO RECICLADO, NUEVA MATERIA PRIMA, ENVASE PARA REUSO.		
Nombre o Razón Social		
Dirección	Ciudad/Estado/Región	País
Teléfono	Correo electrónico y Web	Fax
E. DATOS DEL TITULAR DE LA AUTORIZACIÓN		
Nombre o Razón Social	Identificación C.C. ☐ C.E. ☐ NIT ☐ Otro ☐ ¿Cuál? No.	
Dirección	Municipio	Departamento
Teléfono	Correo electrónico y Web	Fax
Nombre completo del Representante Legal		Identificación C.C. ☐ C.E. ☐ No.

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		AUDITORIAS Y CERTIFICACIONES	
	FORMULARIO PARA LA SOLICITUD DE AUTORIZACIONES RELACIONADAS CON MATERIALES, OBJETOS, ENVASES Y EQUIPAMIENTOS DESTINADOS AL CONTACTO CON ALIMENTOS Y BEBIDAS			
	Código: ASS-AYC-FM057	Versión: 05	Fecha de Emisión: 2022-06-13	Página 3 de 3

III. INFORMACIÓN DEL INCENTIVO PROMOCIONAL, MATERIAL PLÁSTICO RECICLADO, OBJETO/ENVASE FABRICADO CON MATERIAL PLÁSTICO RECICLADO, NUEVA MATERIA PRIMA, ENVASE PARA REUSO	
Tipo de autorización que se solicita Incentivo promocional ☐ Material Plástico Reciclado ☐ Objeto/Envase con Mat. Reciclado ☐ Nueva Materia Prima ☐ Envase para reuso ☐	
Denominación del Incentivo promocional; Material Plástico Reciclado; Objeto/Envase fabricado con material plástico reciclado; Nueva Materia Prima; Envase para reuso (uso repetido): 	
El Incentivo promocional, Material Plástico Reciclado, Objeto/Envase fabricado con material plástico reciclado, Nueva Materia Prima, Envase para reuso, ha sido aprobado por otras autoridades sanitarias Sí ☐ No ☐ En caso afirmativo indicar: Nombre de la Autoridad Sanitaria: País: Fecha de aprobación (AAAA-MM-DD): Vigencia de la aprobación (AAAA-MM-DD):	
Si ha solicitado anteriormente autorización ante el Invima para el mismo Incentivo promocional, Material Plástico Reciclado, Objeto/Envase fabricado con material plástico reciclado, Nueva Materia Prima, Envase para reuso, y la solicitud le fue negada, indicar el número y fecha de la radicación de la solicitud:	Sí ☐ No ☐ No. Radicación: Fecha (AAAA-MM-DD):
IV. LISTA DE VERIFICACIÓN DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTOS Elaborar una lista de los documentos en el orden en que son presentados en la solicitud. Para el caso de Incentivo promocional, verifique la información y documentos aportados de acuerdo con la LISTA DE VERIFICACIÓN DOCUMENTAL PARA LA AUTORIZACIÓN DE INCENTIVOS PROMOCIONALES PARA CONTACTO CON ALIMENTOS (ASS-RSA-FM131), documento publicado en la página web del Invima en la ruta: www.invima.gov.co / Alimentos y Bebidas / Otros Alimentos y otras Bebidas / Otras autorizaciones / Autorización de incentivos promocionales (en contacto con alimentos) / Formatos trámites y guías – Autorización de incentivos promocionales. Adjunte a la solicitud la lista de verificación diligenciada.	
V. NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE Nombre: Firma:	

Recuperado el 25 de octubre de 2024, en INVIMA, 2022, <https://www.invima.gov.co/productos-vigilados/alimentos-y-bebidas-alcoholicas/otros-alimentos-y-bebidas#:~:text=El%20Invima%20realiza%20monitoreo%20de,fisicoqu%C3%ADmico%20en%20la%20normatividad%20vigente.>

Referencias Bibliográficas

- Administración del Sistema Portuario Nacional Veracruz. (2022). *Tarifas Oficiales de SSA México 2022*. https://www.puertodeveracruz.com.mx/wp-content/uploads/2022/11/SSA_TARIFAS_OFICIALES_SERV_DE_MANIOBRAS.pdf
- Alnuttips [@alnuttips]. (19 de noviembre de 2024). *Publicaciones*. Instagram. <https://www.instagram.com/alnuttips/>
- Alnuttips. (2021). <http://alnuttips.xara.hosting/index.htm>
- Asociación Nacional de Comercio Exterior. (2024). *Puertos de Colombia: ¿a qué retos se enfrentan?* Bogotá. <https://analdex.org/2024/01/11/puertos-de-colombia-a-que-retos-se-enfrentan/>
- Bioser. (2023). *IFS Food (International Featured Standards)*. Barcelona, España. <https://www.bioser.com/ifs-international-featured-standards/>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2024). *Descripción actividades económicas (Código CIIU)*. Colombia. <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Cencosud. (2024). *Nuestra empresa*. <https://www.cencosud.com/nuestra-empresa>
- Departamento Administrativo Nacional Estadístico. (2024). *Geovisor Directorio de Empresas*. Colombia. <https://geoportal.dane.gov.co/geovisores/economia/directorio-estadistico-de-empresas/>
- Diario Oficial Mexicano. (2021). *Norma Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010*. México. http://www.dof.gob.mx/normasOficiales/8150/seeco11_C/seeco11_C.html
- Éxito. (2024). *¿Qué buscas?*. Colombia. <https://www.exito.com/>

Expoagro. (2024). *Cómo exponer*. Argentina. <https://www.expoagro.com.ar/como-exponer/>

Expoalimentaria. (2024). *La Feria*. Perú. <https://expoalimentariaperu.com/feria/expoalimentaria/>

Expocomer. (2024). *Inicio*. Panamá. <https://www.expocomer.com/>

Expo Paraguay. *La expo, la mayor fiesta del trabajo*. <https://www.expo.org.py/la-expo>

Forbes Advertorial. (2024). *Llega Alimentec 2024, el lugar para hablar del futuro de la alimentación en Latinoamérica y el Caribe*. <https://forbes.co/2024/06/17/negocios/llega-alimentec-2024-el-lugar-para-hablar-del-futuro-de-la-alimentacion-en-latinoamerica-y-el-caribe>

Gobernación de Boyacá. (2021). *Registros Sanitarios y Trámites Asociados*. Colombia. <https://www.boyaca.gov.co/wp-content/uploads/2021/02/ASS-RSA-FM099-2.pdf>.

Google. (s.f). [Ruta en automóvil desde San Matías de Tlancaleca, Pue. hasta el Puerto de Veracruz, Ver]. Recuperado el 13 de noviembre, 2024, de https://www.google.com.mx/maps/dir/San+Mat%C3%ADas+Tlancaleca,+Pue./Veracruz/@18.8858315,-97.7549126,8z/data=!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x85ce2aef009f3b6d:0xc4ee36b14e62cb0d!2m2!1d-98.4980681!2d19.3230998!1m5!1m1!1s0x85c3414245ca78c5:0x18a4d642e936019b!2m2!1d-96.1342241!2d19.173773?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI0MTExMC4wIKXMDS oASAFQAw%3D%3D

Google. (s.f). [Ruta en automóvil desde el Puerto de Cartagena hasta la Av. 9 No. 25 Bogotá, Colombia]. Recuperado el 13 de noviembre, 2024, de <https://www.google.com.mx/maps/dir/Puerto+De+Cartagena,+Calle+28,+Ma>

nga,+Provincia+de+Cartagena,+Bol%C3%ADvar,+Colombia/Ak.+9+%2325,
+Bogot%C3%A1,+Colombia/@8.0289365,-
76.5182303,7z/data=!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8ef62f626d7bc671:0x4b43
fd967a962d48!2m2!1d-
75.5286981!2d10.4052859!1m5!1m1!1s0x8e3f9abd0a9e5955:0x6a9e3b917
59ff1a4!2m2!1d-
74.0446902!2d4.6872826?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI0MTEwMS4wIjXMDSo
ASAFQAw%3D%3D

INVIMA. (s.f). *Otros alimentos y bebidas.* Colombia.
<https://www.invima.gov.co/productos-vigilados/alimentos-y-bebidas-alcoholicas/otros-alimentos-y-bebidas#:~:text=El%20Invima%20realiza%20monitoreo%20de,fisicoqu%C3%ADmico%20en%20la%20normatividad%20vigente.>

Jumbo. (2024). *¿Qué estás buscando?*. Colombia.
https://www.tiendasjumbo.co/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAIsy5BhDeARIsABRc6ZsxdonRWQlcrjBhVCZO7mHHpFMPc0Hxu89uTaPrbjUV8zaDWRgSBv8aAs-5EALw_wcB

Legiscomex. (2024). *Mi Mercado.* Colombia. <https://legiscomexnet-legis-com-co.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/Home/MiMercado?id=467052f7b4e449ff920ad789b20b26b2#closePRS2>

Maldonado, D. (2024). *¡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>

Mercado Zapatoca. (2024). *Busca tus productos aquí.* Colombia.
<https://www.mercadozapatoca.com/>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia*. Bogotá, Colombia. <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-mexico>
- Ministerio de Salud. (2022). *Etiquetado frontal de advertencia*. Colombia. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/SNA/adultos-mayores-alimentacion-saludable-etiquetado-frontal.pdf>
- Ministerio de Salud. (2019). *Módulo rotulado nutricional*. Bogotá, Colombia. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENT/modulo-rotulado.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). *Perfiles Económicos Departamentales- Bogotá*. Oficina de Estudios Económicos. Colombia. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/d3043afa-21d0-4f36-8179-7fbeeef255d2/Bogota.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). *Perfiles Económicos Departamentales- Antioquia*. Oficina de Estudios Económicos. Colombia. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/antioquia/enero-2024/oe-lo-perfil-departamental-antioquia-25ene24.pdf.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). *Perfiles Económicos Departamentales- Santander*. Oficina de Estudios Económicos. Colombia. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/santander/enero-2024/oe-np-perfil-departamental-santander-24ene24.pdf.aspx>

National Quality Assurance Limited. (2023). *Guía sobre la norma ISO 22000*.
<https://www.nqa.com/es-mx/resources/blog/february-2019/guide-to-iso-22000#:~:text=La%20norma%20ISO%2022000%20ayuda,las%20cuestiones%20de%20seguridad%20alimentaria.>

N´ferias. (2024). *Expo ANTAD & Alimentaria*. https://www.nferias.com/expo-antad-alimentaria-mexico/?_gl=1*v7kmkw*_up*MQ..*_ga*MTAzNjEwMjQ2NS4xNzMxNjE2MTkx*_ga_71NTEHL98L*MTczMTYxNjE5MS4xLjAuMTczMTYxNjE5MS4wLjAuMA..

N´ferias. (2024). *Expo AgroAlimentaria Guanajuato: la feria*.
https://www.nferias.com/agroalimentaria/?_gl=1*v7kmkw*_up*MQ..*_ga*MTAzNjEwMjQ2NS4xNzMxNjE2MTkx*_ga_71NTEHL98L*MTczMTYxNjE5MS4xLjAuMTczMTYxNjE5MS4wLjAuMA..

Pier2Pier. (2024). *3D Calculator*. <https://www.pier2pier.com/loadcalc/>

Registro Único Empresarial y Social. (2024). *Consulta Empresarial o Social*. Colombia. <https://www.rues.org.co/?old=true>

Resendiz, F. (2022). *¿Qué es un Agente Aduanal? Costo, Funciones y cómo Contratar uno*. Fondimex. Guadalajara, México.
<https://fondimex.com/blog/agente-aduanal/#:~:text=En%20promedio%2C%20el%20agente%20aduanal,monto%20total%20de%20la%20exportaci%C3%B3n.>

Resolución 4241 de 1991 [Ministerio de Salud Pública]. Por la cual se definen las características de las especias o condimentos vegetales y se dictan normas sanitarias y de calidad de estos productos y de sus mezclas. 09 de abril de 1991.
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Resolucion-4241-de-1991.pdf>

- Sea Rates. (2024). *Explorador logístico*. https://www.searates.com/es/logistics-explorer/from-veracruz-to-cartagena/?from=Veracruz&fromId=P_22787&to=Cartagena&told=P_20994&date=2024-11-14&type=LCL&weight=1&volume=1.452
- Secretaría de Economía. (2016). *Conoce los apoyos de ProMéxico para desarrollar estrategias de e-commerce y marketing digital*. México. <https://www.gob.mx/se/articulos/conoce-los-apoyos-de-promexico-para-desarrollar-estrategias-de-e-commerce-y-marketing-digital>
- Sistema Muisca. (2005). *Consulta Estructura Arancelaria*. DIAN. Colombia. <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- Sociedad Portuaria Regional de Cartagena S.A. (2023). *Modificación de Tarifas Servicios Terrestres*. Colombia. https://www.puertocartagena.com/sites/default/files/2023-06/circular_tarifas_terrestres_sprc_2023.pdf