



07 · FAMILIA C

Agroindustria y alimentos de exportación

«La regla de la FDA se movió a 2028, pero su comprador ya no espera: Walmart exige trazabilidad por evento desde agosto de 2025 y ya está descontando a quien no la manda.»

Entra en vigor el 20 de julio de 2028 · Food Traceability Rule · FDA

Cobramos por resultados, no por entregables.

01 · LA SEÑAL VERIFICABLE

Hechos publicados, con su fecha.

- 01 La señal que muerde no es la FDA: es el comprador. Desde el **1 de agosto de 2025**, Walmart y Sam's Club exigen a todo proveedor de alimentos y bebidas un aviso anticipado de embarque con los datos clave de trazabilidad, etiqueta SSCC-18 en cada tarima ligada a ese aviso y código GS1-128 en cada caja. Está publicado en el portal de proveedores de Walmart y el cumplimiento se mide dentro del tablero SQEP.
- 02 Walmart mantuvo su calendario aun después de que la FDA recorriera el suyo, y los descuentos por embarque no conforme ya se están aplicando en el marcador del proveedor.
- 03 La Food Traceability Rule de la FDA, codificada en el 21 CFR Parte 1, Subparte S, exige capturar elementos clave de datos en cada evento crítico y poner los registros a disposición en 24 horas, en hoja electrónica ordenable. Aplica a quien fabrica, procesa, empaca o mantiene alimentos de la lista, incluidos proveedores extranjeros que venden al mercado estadounidense.
- 04 La fecha de cumplimiento se movió del **20 de enero de 2026** al **20 de julio de 2028**. La FDA propuso la extensión de treinta meses en el Federal Register el **7 de agosto de 2025** y el Congreso la hizo vinculante en noviembre de 2025 al instruir que no se enforce antes de esa fecha. La regla no cambió: solo la fecha.

5 referencias verificables · cada una enlaza a su publicación original en spartane.ai/sectores/07/ · verificadas al 20 de septiembre de 2026

LO QUE YA HACEN LOS QUE VAN DELANTE

Los proveedores que venden a cadena grande dejaron de planear contra la fecha federal y empezaron a planear contra la fecha de su cliente, que ya pasó. Construyeron el aviso de embarque con los datos clave dentro, ligaron la etiqueta física de tarima y de caja a ese aviso, y con eso resolvieron de paso el requisito de la FDA: el modelo de datos del comprador está copiado del de la regla. El que esperó a 2028 va a tener que hacer las dos cosas a la vez y bajo presión de compra.

EL COSTO DE LLEGAR TARDE

Aquí sí hay dinero contante y el cliente lo tiene en su estado de cuenta: los descuentos por embarque no conforme, que se aplican de forma automática y se disputan después. Y detrás, el costo que nadie factura: el golpe en el marcador del proveedor, que en una cadena grande se traduce en espacio de anaquel. El número a llevar a la sala son los descuentos de los últimos doce meses por causas de etiqueta y aviso de embarque.

02 · EL SECTOR POR DENTRO

Cómo gana y cómo pierde dinero una empacadora de exportación

La unidad es el lote empacado, pero el margen se juega en la ventana de frescura: cada día que el producto espera documentación es producto que pierde valor.

LAS UNIDADES DE MEDIDA

Cajas o kilos empacados por lote
Rendimiento de campo a caja
Rechazos en destino y su causa
Días de vida útil restantes al llegar
Cumplimiento de requisitos del comprador por embarque
Descuentos aplicados por el cliente

DÓNDE SE LE VA EL MARGEN

Rechazos en frontera o en centro de distribución
Descuentos del comprador por etiquetado o aviso de embarque incompleto
Producto que pierde vida útil esperando liberación
Retiros con alcance mal acotado
Merma entre campo y empaque sin causa registrada
Certificaciones que se vencen sin aviso

Anatomía del costo de un embarque

COMPONENTE	QUÉ LO DETERMINA	DÓNDE SE FUGA
Producto de campo	Propio o de productores terceros	El origen del lote se pierde al mezclar
Empaque	Mano de obra, material y línea	Rendimiento variable por calidad de entrada
Frío y logística	Cadena de frío hasta destino	Una ruptura de temperatura sin registro invalida el embarque
Inocuidad	Análisis, certificación y auditoría	El requisito que más se audita
Documentación del comprador	Aviso de embarque, etiquetas, datos clave	Su falta se cobra como descuento
Rechazo y retiro	Costo diferido	El más caro y el menos presupuestado

La asimetría del sector. El producto se vende por su frescura y la documentación se arma a otra velocidad. Cada hora que el embarque espera un certificado es valor que se pierde sin que nadie lo registre como costo.

03 · EL SISTEMA QUE YA EXISTE

Lo que cambia, y cómo se mide.

EL NÚMERO QUE SE MUEVE

Horas para responder un requerimiento de rastreo y descuentos por embarque no conforme.

LO QUE EL SISTEMA PRODUCE

Origen del lote.	Parcela, productor y fecha
Eventos críticos.	Cosecha, enfriado, empaque, embarque
Análisis de inocuidad.	Resultados por lote
Datos para el comprador.	Aviso de embarque y etiquetas
Respuesta a retiro.	Alcance en horas

LO QUE EXISTE PARA CERRAR

Rechazos en frontera o en centro de distribución
Descuentos del comprador por etiquetado o aviso de embarque incompleto
Producto que pierde vida útil esperando liberación
Retiros con alcance mal acotado
Merma entre campo y empaque sin causa registrada

Lo que usted gana

El expediente deja de armarse a mano	Cada paso queda registrado con su autor y su fecha en el momento en que ocurre, no la semana en que alguien lo pide.
Responde el mismo día, no en tres semanas	Cuando la autoridad, el cliente o el auditor pidan la evidencia, sale completa y en el formato en que la piden.
Ve el número mientras todavía puede corregirlo	Se calcula sobre cajas o kilos empacados por lote de esta semana, no sobre el cierre del mes pasado.
Los cambios entran en la sesión	Si algo no refleja cómo opera usted, se ajusta ahí mismo. No hay orden de cambio ni una cotización nueva.

Cobramos por resultados, no por entregables.

Se paga contra ese número, el que su dirección ya mide. Podemos sostener ese trato por cuatro razones:

- Diecinueve suites construidas, una por industria.
 - Con las mejores prácticas de la industria dentro.
- Con la regulación de su sector dentro y vigilada.
 - Con los cambios en la sesión, no en órdenes de cambio.



Entre al sistema ahora mismo.
Abre con datos de ejemplo y con la vista que usted elija, sin registro: spartane.ai/suites/07/
Agendar la demostración: calendly.com/spartane · WhatsApp +52 55 4165 5572 · sales@spartane.ai