Versión Español

📢 CONVOCATORIA NEXTIA 2025

Programa de innovación abierta Nextia

Nextia es el programa de innovación abierta impulsado por Qualtia Alimentos, diseñado para conectar los grandes desafíos de la compañía con las soluciones más visionarias del ecosistema emprendedor, académico y tecnológico.

Este programa tiene por objetivo responder a retos tecnológicos e identificar oportunidades de crecimiento a través de la vinculación con startups, scaleups e instituciones para co-crear el futuro de la alimentación, impulsando productos, procesos y modelos de negocio de alto impacto.

¿A quien va dirigida esta convocatoria?

Invitamos a participar a:
- Startups y scaleups con MVP validado o modelo de negocio estable.
- Aliados de la industria
- Pequeñas y medianas empresas
- Centros de investigación y desarrollo tecnológico.

Perfil ideal de los participantes:
- Contar con un producto, servicio y/o modelo de negocio validado en el mercado
- Potencial de escalamiento
- deal, más no restrictivo tener ventas recurrentes

Requisitos indispensables:
- Personas físicas o morales legalmente constituidas y en regla con sus compromisos fiscales
- Con capacidad para ejecutar en conjunto con Qualtia pruebas piloto en México.

Requisitos adicionales:
- Conocimiento del mercado mexicano y/o latinoamericano.
- Capacidad legal y operativa para emitir facturas y celebrar contratos en México.
- Contar con un equipo de atención o soporte operativo en México.

Beneficios para los seleccionados:

- Colaboración directa con la industria: Trabaja de la mano con Qualtia Alimentos, un jugador clave en la industria de alimentos en México.
- Financiamiento de prueba piloto: Desarrolla un piloto en un entorno real con financiamiento y/o soporte técnico de Qualtia.
- Infraestructura y mentoría: Accede a plantas, espacios de prueba y recibe mentoría especializada.
- Escalamiento y proyección a largo plazo: Las soluciones más exitosas, podrán convertirse en proveedores o aliados estratégicos de la compañía.

Retos a resolver

RETO 1: PROMOTORIA

Buscamos iniciativas que maximicen el impacto de la promotoría en el punto de venta

Buscamos fortalecer el proceso de promotoría y optimizar la ejecución en el punto de venta a través de soluciones innovadoras (herramientas, tecnologías, modelos de trabajo), que contribuyan a reducir el costo de servir y a potenciar el rol estratégico de nuestros promotores.

Retos específicos que buscamos resolver:

1. Fortalecer el proceso integral de promotoría
Soluciones que optimicen la labor en punta de venta (ejecución en tienda), otorguen mayor visibilidad de la operación, faciliten la toma de decisiones en tiempo real y eleven la productividad.
2. Potenciar el desempeño de nuestros promotores.
Soluciones, recursos y esquemas de trabajo que faciliten su labor diaria, incrementen productividad y mejoren la atención al cliente.

RETO 2: DISTRIBUCIÓN

Buscamos soluciones innovadoras que optimicen la eficiencia logística para la entrega de alimentos refrigerados.

Queremos transformar la forma en que distribuimos nuestros productos refrigerados, desde los centros de distribución Qualtia hasta el punto de venta.
Nuestro objetivo es encontrar soluciones que optimicen la operación logística, permitan cumplir con tiempos de entrega cada vez más exigentes y mantengan un proceso rentable, seguro y sostenible, garantizando en todo momento la integridad de la cadena de frío.

Retos específicos que buscamos resolver:

1.Modelos de entrega flexibles y ágiles.
Soluciones que transformen la distribución de alimentos refrigerados, facilitando entregas más ágiles, adaptables a la demanda y con un impacto significativo en la productividad operativa.
2.Eficiencia en el uso de combustible
Tecnologías que disminuyan significativamente el consumo de combustible en el transporte de última milla, generando eficiencia económica y minimizando el impacto ambiental.
3.Optimización del espacio en unidades de reparto.
Propuestas que maximicen la capacidad de carga en unidades de reparto (vehículos, contenedores, empaques..), asegurando entregas completas sin comprometer la cadena de frío ni la calidad del producto.

RETO 3: SNACKS

Buscamos soluciones que reten el mercado de snacks proteicos con una propuesta de valor diferenciada.

Buscamos impulsar la categoría de snacks proteicos con una propuesta de valor diferenciada. Esta convocatoria está dirigida a soluciones que aporten alto valor nutricional, funcionalidad, nuevos formatos, tecnologías de producción, modelos de negocio disruptivos y experiencias de consumo que conecten genuinamente con los hábitos y estilos de vida actuales. También se busca agilizar el camino desde la idea hasta el anaquel, acelerando los procesos de desarrollo, validación y lanzamiento al mercado.

Retos específicos que buscamos resolver:

1.Nuevos conceptos de producto
Snacks proteicos disruptivos, con formatos diferenciados, prácticos, convenientes, funcionales y nutritivos.
2. Modelos de negocio y experiencias de consumo
Propuestas innovadoras que lleven la venta de snacks al siguiente nivel; nuevos canales de venta, experiencias únicas que conecten genuinamente con el consumidor y su estilo de vida, tecnologías disruptivas que impulsen la rotación en anaquel.
3. Innovaciones en desarrollo y producción
Soluciones que agilicen el ciclo de desarrollo de producto: desde la idea hasta el lanzamiento, así como tecnologías que optimicen su procesamiento.

RETO 4: POST VENTA

Buscamos soluciones innovadoras que automaticen y digitalicen el proceso post venta.

Para nosotros el servicio y la atención al cliente son prioridad, es por eso que para nuestras unidades de negocio de Food Service y Qualtia Proteínas donde los principales usuarios son restaurantes, hoteles y cafeterías es importante asegurar que la experiencia post-compra sea personalizada, omnicanal, proactiva y asertiva para garantizar el mejor servicio a nuestros diferentes tipos de clientes.

Nuestro objetivo es encontrar soluciones digitales integrales para todo el proceso, garantizando el servicio desde la generación y la entrega de pedido hasta la satisfacción del cliente, centralizando los indicadores de cada etapa en un tablero de control.

Retos específicos que buscamos resolver:

1.Modelo omnicanal automatizado para la generación de pedidos
Soluciones que automaticen y agilicen la generación de pedidos adaptándonos a los canales que mejor funcionen para el cliente (WhatsApp, correo, mensaje de audio, entre otras). Incluyendo validación de disponibilidad y sugerencia de productos sustitutos en la generación de pedidos.
2.Tracking de pedidos mediante de comunicación omnicanal proactiva
Tecnologías que permitan el monitoreo del trayecto logístico del pedido y que ofrezcan actualizaciones instantáneas sobre la ubicación y estado del pedido. Esto significa que a medida que ocurren eventos (ej. salida del almacén, llegada a centro de distribución, proximidad al destino), el sistema refleja la información en tiempo real para el cliente.
3. Automatización de servicio post venta
Tecnologías que resuelvan las incidencias reportadas por clientes de manera rápida y efectiva, garantizando su satisfacción. Sistemas que permitan al cliente visualizar el estatus de facturación, pago y devoluciones/reembolso, y gestionen la comunicación con el cliente para evaluar, medir y mejorar el nivel de servicio.

Cronograma Clave

24 DE JULIO	**APERTURA DE REGISTRO Y POSTULACIÓN** Inicio del periodo de recepción de postulaciones y registro de soluciones a través del formulario oficial.
30 DE SEPTIEMBRE	**CIERRE DE CONVOCATORIA** Finalización del periodo de postulación oficial de soluciones. No se admitirán aplicaciones fuera de fecha.
20 DE OCTUBRE	**EVALUACIÓN Y ANUNCIO PRESELECCIONADOS** Revisión de postulaciones por el equipo evaluador, las propuestas con mayor potencial serán invitadas a sesión de validación.
14 DE NOVIEMBRE	**PITCH DAY** Presentación de las soluciones preseleccionadas ante comité para evaluación técnica y viabilidad de negocio.
NOVIEMBRE EN ADELANTE	**PLANIFICACIÓN DE LAS PRUEBAS PILOTO** Inicio del proceso administrativo, firma de NDAs, contratos, alta de proveedor y definición inicial de la prueba piloto.
ENERO 2026	**INICIO PRUEBAS PILOTO** Inicio de pruebas piloto en conjunto con equipos de Qualtia. Incluye validación técnica, prototipos o integraciones controladas.

Proceso de aplicación:

1.Revisar las convocatorias

Identificar a que convocatoria aplica tu propuesta

1. Promotoria
2. Distribución
3. Snacks
4. Post Venta

2. Revisar las bases

Revisa detalladamente la descripción de la convocatoria a la que buscar aplicar.

3. Dudas sobre el llenado del formulario de aplicación

Si tienes dudas en el proceso del llenado del formulario, puedes enviar un mensaje y una persona del equipo te contactará.

4. Llenado del formulario

Completa toda la información del formulario para que se envié con éxito tu aplicación.

- Adjunta información clave: descripción de la empresa, propuesta de valor, mercado, equipo y cómo implementarías el piloto.
- Asegúrate de aceptar los términos y condiciones.

5. Fechas de la convocatoria

Revisa las fechas de la convocatoria y recuerda estar pendiente de tu correo, en caso de ser seleccionado para tener una llamada con el equipo.

¡No pierdas esta oportunidad de co- crear el futuro de la alimentación con Qualtia!
Abre tus innovaciones a la industria, acelera tu crecimiento y conviértete en un referente del sector.
Postula del 24 de julio al 30 de septiembre de 2025.
Si tienes dudas, consulta la sección de Preguntas Frecuentes o escríbenos a 📩 contacto@qualtianextia.com.mx

CONTACTO

contacto@qualtianextia.com.mx
josafat@domostrategy.com

www.qualtianextia.com.mx

www.qualtianextia.com.mx

English version

📢 Nextia 2025 Open Innovation Call

Nextia open innovation program

Nextia is the Open Innovation Program powered by Qualtia Alimentos, designed to solve the company's most critical challenges by collaborating with visionary startups, scaleups, research centers, and industry allies.
We are looking for high-impact solutions that can transform the food industry across logistics, snacking, and in-store execution.

Who can apply?

We invite participation from:
- Startups and scaleups with a validated MVP or a stable business model
- Industry partners and service providers
- Small and medium-sized enterprises
- R&D and tech development centers

Ideal profile:
- Market-tested product, service, or business model
- Scalability potential
- Recurrent revenue is preferred but not mandatory

Eligibility requirements:
- Legally established companies (individual or corporate entities) compliant with tax regulations
- Capability to co-execute pilot tests in Mexico together with Qualtia

Additional criteria:
- Knowledge of the Mexican and/or Latin American market
- Legal and operational capacity to invoice and sign contracts in Mexico
- Local team or operational support available in Mexico

Benefits for selected participants:

- Direct collaboration with Qualtia Alimentos, a major food industry player in Mexico
- Funded pilot test in a real operational environment
- Access to infrastructure and mentoring (plants, labs, technical experts)
- Growth and long-term potential to become a Qualtia supplier or strategic partner

Challenges you can help solve

CHALLENGE 1: IN-STORE EXECUTION (PROMOTORIA)

We seek initiatives that maximize the impact of sales promotion at the point of sale.

We seek to strengthen the sales promotion process and optimize execution at the point of sale through innovative solutions (tools, technologies, work models) that contribute to reducing the cost of service and enhancing the strategic role of our sales promotion agents.

Specific challenges we seek to solve:

1. Strengthen the comprehensive sales promotion process.
Solutions that optimize work at the point of sale (in-store execution), provide greater visibility into the operation, facilitate real-time decision-making, and increase productivity.
2. Enhance the performance of our sales promotion agents.
Solutions, resources, and work arrangements that facilitate their daily work, increase productivity, and improve customer service.

CHALLENGE 2: DISTRIBUTION

We seek innovative solutions that optimize logistical efficiency for the delivery of refrigerated food.

We want to transform the way we distribute our refrigerated products, from Qualtia distribution centers to the point of sale. Our goal is to find solutions that optimize logistics operations, meet increasingly demanding delivery times, and maintain a profitable, safe, and sustainable process, ensuring the integrity of the cold chain at all times.

Specific challenges we seek to solve:

1. Flexible and agile delivery models.
Solutions that transform the distribution of refrigerated food, facilitating more agile deliveries that adapt to demand and have a significant impact on operational productivity.
2. Fuel efficiency.
Technologies that significantly reduce fuel consumption in last-mile transportation, generating economic efficiency and minimizing environmental impact.
3. Space optimization in delivery units.
Proposals that maximize the load capacity of delivery units (vehicles, containers, packaging, etc.), ensuring complete deliveries without compromising the cold chain or product quality.

CHALLENGE 3: SNACKS

We are seeking solutions that challenge the protein snack market with a differentiated value proposition.

We seek to boost the protein snack category with a differentiated value proposition. This call is aimed at solutions that provide high nutritional value, functionality, new formats, production technologies, disruptive business models, and consumer experiences that genuinely connect with current habits and lifestyles. We also seek to streamline the path from idea to shelf, accelerating the development, validation, and market launch processes.

Specific challenges we seek to solve:

1. New product concepts
Disruptive protein snacks with differentiated, practical, convenient, functional, and nutritious formats.
2. Business models and consumer experiences
Innovative proposals that take snack sales to the next level; new sales channels, unique experiences that genuinely connect with consumers and their lifestyles, disruptive technologies that boost shelf turnover.
3. Innovations in development and production
Solutions that streamline the product development cycle: from idea to launch, as well as technologies that optimize processing.

CHALLENGE 4: POST-SALES

We are seeking innovative solutions to automate and digitalize the post-sales process.

For us, service and customer care are a priority. That is why, for our Food Service and Qualtia Proteínas business units where the main users are restaurants, hotels, and cafés, it is essential to ensure that the post-purchase experience is personalized, omnichannel, proactive, and assertive in order to guarantee the best service for our various types of clients.

Our goal is to find comprehensive digital solutions for the entire process, ensuring service from the order creation and delivery stages through to customer satisfaction, while centralizing the indicators for each stage in a single control dashboard.

Specific challenges we want to address:

1. Automated omnichannel model for order generation
Solutions that automate and speed up order creation by adapting to the channels that work best for the customer (WhatsApp, email, voice message, among others). This includes validating availability and suggesting substitute products during order creation.

2. Order tracking through proactive omnichannel communication
Technologies that enable monitoring of the order's logistics journey and provide instant updates on its location and status. This means that as events occur (e.g., leaving the warehouse, arriving at the distribution center, approaching the destination), the system reflects the information in real time for the customer.

3. Automation of post-sales service
Technologies that resolve incidents reported by customers quickly and effectively, ensuring their satisfaction. Systems that allow customers to view the status of invoicing, payment, and returns/refunds, and that manage communication with the customer to assess, measure, and improve the service level.

Key Schedule

JULY 24, 2025	**APPLICATIONS OPEN** Start of the period for receiving applications and registering solutions through the official form.
SEPTEMBER 30, 2025	**APPLICATION DEADLINE** The official solution submission period has ended. Late applications will not be accepted.
OCTOBER 20, 2025	**PRE-SELECTION ANNOUNCEMENT** Applications will be reviewed by the evaluation team; proposals with the greatest potential will be invited to a validation session.
NOVEMBER 14, 2025	**PITCH DAY** Presentation of the preselected solutions to a committee for technical evaluation and business viability.
NOVEMBER 2025 ONWARD	**PILOT PLANNING STARTS** Start of the administrative process, signing of NDAs, contracts, supplier registration, and initial definition of the pilot test.
FROM JANUARY 2026	**PILOT EXECUTION** Start of pilot testing in conjunction with Qualtia teams. Includes technical validation, prototypes, or controlled integrations.

How to apply:

1. Review the calls

Identify which call your proposal applies to

- Promotoria
- Distribution
- Snacks
- Post Sales

2. Review the bases

Review in detail the description of the call to which you seek to apply.

3. Questions about filling out the application form

If you have any questions about filling out the form, you can send a message and a member of the team will contact you.

4. Filling out the form

Complete all information on the form to ensure your application is successfully submitted.

- Include key information: company description, value proposition, market, team, and how you would implement the pilot.
- Make sure you accept the terms and conditions.

5. Dates of the call

Check the call-up dates and remember to keep an eye on your email in case you're selected to have a call with the team.

Don’t miss this opportunity to co-create the future of food!
Apply between **July 24 and September 30, 202**5, and collaborate with a leading company to scale your innovation.
For questions or support, contact us at:
📩 contacto@qualtianextia.com.mx

CONTACT

contacto@qualtianextia.com.mx
josafat@domostrategy.com

www.qualtianextia.com.mx

www.qualtianextia.com.mx