

**ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN PLAN EXPORTADOR DE AGUACATE HASS
DE LA FINCA LA ESMERALDA UBICADA EN LA VEREDA PARAMILLO, DEL
MUNICIPIO DE ROLDANILLO – VALLE DEL CAUCA**

LEIDY JOHANA QUESADA CLAVIJO

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ZARZAL, VALLE DEL CAUCA
2021**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN PLAN EXPORTADOR DE AGUACATE HASS
DE LA FINCA LA ESMERALDA UBICADA EN LA VEREDA PARAMILLO, DEL
MUNICIPIO DE ROLDANILLO – VALLE DEL CAUCA**

LEIDY JOHANA QUESADA CLAVIJO

**TRABAJO DE GRADO EN LA MODALIDAD DE PLAN EXPORTADOR COMO
REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**ASESOR
OSCAR HUMBERTO GAVIRIA ARANA
MAGÍSTER EN MERCADEO**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ZARZAL, VALLE DEL CAUCA**

2021

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Zarzal, Valle del Cauca 01 Marzo 2021

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios por permitirme llegar hasta este momento, por acompañarme en toda mi carrera profesional y darme la sabiduría para cumplir con mis responsabilidades académicas.

A mi madre, por inculcarme la importancia de estudiar, de salir adelante y ser una mujer independiente. Por su incondicional apoyo, compañía y amor, por estar siempre presente apoyándome en los momentos difíciles y también disfrutando mis más lindos momentos, por su ejemplo de resiliencia, perseverancia, constancia y fortaleza que la caracterizan.

A mi padre, que a pesar de la distancia siempre me manifiesta su amor, me aconseja, motiva e infunde valores, lo que me ha inspirado ser una persona de bien.

A mi hermano en el cielo, porque en vida fue mi mejor compañía, mi mayor motivación, mi ejemplo y un apoyo incondicional, porque muchas veces utilizó el papel de padre para enseñarme cómo superar las adversidades. Su recuerdo me anima a seguir adelante y trabajar constantemente para alcanzar mis sueños.

A toda mi familia, por sus oraciones, consejos, compañía y motivación en el transcurso de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por permitir culminar con éxito este logro en mi vida y convertirse en ese pilar fundamental para alcanzar mis sueños.

A mi madre, por su esfuerzo, respaldo y apoyo en todo mi proceso académico y quien es el motivo más grande para salir adelante.

A la Compañía Colombiana de Aguacate SAS, por permitirme desarrollar el plan exportador en una de sus fincas “La Esmeralda”, al gerente, administrador, agrónomo y los demás colaboradores de la misma, quienes aportaron información valiosa y siempre estuvieron dispuestos a colaborarme en lo que requería.

Al docente Oscar Gaviria, director del trabajo de grado, por su constante apoyo, paciencia y asesoramiento en el desarrollo de la presente investigación, el compromiso con el que desempeña su trabajo, la manera de transmitir su conocimiento y compartir sus experiencias, lo convierten en un docente que aportó significativamente a mi formación como profesional.

A la Universidad del Valle, sus administrativos y docentes que, con sus conocimientos, dedicación y paciencia aportaron a mi crecimiento personal y profesional a lo largo de mi carrera.

A todas las personas que me apoyaron directa o indirectamente en el desarrollo de la presente investigación, infinitas gracias.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	21
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	23
1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	27
1.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	27
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	27
1.3.1 De alcance	27
1.3.2 De tiempo	27
1.3.3 De espacio	27
2. OBJETIVOS	28
2.1 OBJETIVO GENERAL	28
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
3. ANTECEDENTES	29
4. JUSTIFICACIÓN	32
4.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	33
4.2 JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA	33
4.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	33
4.4 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	34
5. MARCO REFERENCIAL	35
5.1 MARCO HISTÓRICO	35
5.2 MARCO CONCEPTUAL	36
5.3 MARCO TEÓRICO	39
5.4 MARCO LEGAL	41
6. METODOLOGÍA	46
6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	46
6.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	46

6.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	47
6.3.1 Observación participativa	47
6.3.2 Entrevista estructurada.....	47
6.3.3 Recopilación documental	47
6.4 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	47
6.4.1 Primarias	47
6.4.2 Secundarias	47
6.5 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO.....	48
6.6 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	48
6.7 FASES DE LA INFORMACIÓN	49
7. CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR	50
7.1 DESCRIPCIÓN GENERAL.....	50
7.1.1 Composición nutricional del aguacate Hass.....	51
7.2 CARACTERIZACIÓN DEL AGUACATE HASS A NIVEL NACIONAL	52
7.2.1 Calendario cosecha de aguacate	53
7.2.2 Exportaciones por departamentos.....	53
7.2.3 Contexto mundial producción de aguacate	54
8. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	58
8.1 ANÁLISIS MERCADO OBJETIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS DE LA FINCA “LA ESMERALDA”	58
8.2 PROCESO LOGÍSTICO DE PAÍSES ANALIZADOS.....	58
8.3 RESULTADO PONDERACIÓN MATRIZ PRESELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO.....	62
8.4 CARACTERÍSTICAS DEL PAÍS SELECCIONADO.....	63
8.4.1 Comercio bilateral de Colombia y Países Bajos.....	64
8.4.2 TLC de Colombia con la Unión Europea	66
8.4.3 Preferencias arancelarias.....	67
8.4.4 Acceso a mercados agrícolas	68
8.4.5 Perfil del consumidor	68
8.4.6 Características culturales	69

8.4.7 Panorama económico.....	69
8.4.8 Países competidores	69
9. EXIGENCIAS Y REQUISITOS PARA EXPORTAR AGUACATE HASS DESDE COLOMBIA.....	71
9.1 PASOS A SEGUIR PARA EXPORTAR	71
9.1.1 Registro exportador	71
9.1.2 Estudio de mercado y localización de la demanda potencial	71
9.1.3 Ubicación de la posición arancelaria	71
9.1.4 Procedimientos de visto bueno	71
9.1.5 Términos de negociación internacional – INCOTERMS.....	73
9.1.6 Registro en la ventanilla única de comercio exterior VUCE	74
9.1.7 Registro para determinación de origen o certificado de origen	74
9.1.7.1 Procedimiento para obtener certificado de origen.....	75
9.1.8 Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN	75
9.1.9 Medios de pago.....	76
9.1.9.1 Documentos que debe presentar el exportador para cobrar una Carta de Crédito.....	77
9.1.10 Procedimientos cambiarios o reintegro de divisas	77
9.2 NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 947-1	77
9.2.1 Definición del producto	77
9.2.2 Clasificación	77
9.2.3 Requisitos específicos de la variedad	79
9.2.4 Requisitos mínimos	80
9.2.5 Tolerancias de calidad.....	81
9.2.6 Tolerancias de calibre	81
9.3 REQUISITOS PARA LOS PROPIETARIOS DE PREDIOS QUE QUIERAN EXPORTAR AGUACATE HASS	81
9.3.1 Registro de predio productor	81
9.3.2 Certificación BPA	83
9.3.3 Certificación BPM.....	84

9.3.4 Certificación global G.A.P.....	85
9.4 REQUERIMIENTOS PARA INGRESO DE MERCANCÍA A LA UNIÓN EUROPEA	86
9.4.1 Factura comercial.....	86
9.4.2 Declaración de valor en la aduana	87
9.4.3 Documento de flete	87
9.4.4 Seguro de transporte.....	87
9.4.5 Lista de empaque.....	88
9.5 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA INGRESO DE MERCANCÍAS A PAÍSES BAJOS	89
9.6 NORMATIVIDAD FITOSANITARIA	89
10. PROCESO LOGÍSTICO DEL AGUACATE HASS HACIA PAÍSES BAJOS....	90
10.1 EMPAQUE Y EMBALAJE.....	90
10.2 ROTULADO.....	95
10.3 NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN TÉCNICA APLICABLE AL USO DE EMPAQUES Y EMBALAJES.....	96
10.4 PERFIL LOGÍSTICO DESDE COLOMBIA HACIA PAÍSES BAJOS	97
10.4.1 Desempeño Logístico de Países Bajos	97
10.5 TIPO DE TRANSPORTE.....	97
10.5.1 Transporte terrestre.....	98
10.5.1.1 Requisitos del vehículo que transporta vía terrestre	99
10.5.2 Transporte marítimo	99
11. ANÁLISIS FINANCIERO.....	102
11.1 INFORMACIÓN GENERAL	102
11.1.1 Capacidad del contenedor.....	103
11.1.2 Transporte finca “La Esmeralda” – Planta Armenia Quindío	104
11.1.3 Transporte Armenia Quindío – Puerto Cartagena.....	105
11.2 PRODUCCIÓN DE AGUACATE HASS.....	105
11.2.1 Proyección de producción aguacate Hass	106
11.2.2 Producto a exportar	107

11.3 COSTOS	108
11.3.1 Proyección de costos	111
11.3.2.1 Transporte finca La Esmeralda – Armenia	112
11.3.2.2 Transporte Armenia – Puerto de Cartagena	113
11.4 GASTOS.....	114
11.5 VENTAS	115
11.6 FLUJO DE CAJA	116
11.7 INDICADORES FINANCIEROS	119
12. RESULTADOS.....	120
13. CONCLUSIONES	121
14. RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA.....	124
ANEXOS	138

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Normograma	42
Tabla 2. Calendario de cosecha aguacate Hass.....	53
Tabla 3. Origen de las exportaciones por departamentos, año 2018.....	53
Tabla 4. Origen de las exportaciones por departamentos, año 2019.....	54
Tabla 5. Área cosechada en aguacate Hass a nivel mundial	55
Tabla 6. Total producción de aguacate Hass a nivel mundial	55
Tabla 7. Proyección del consumo per cápita aparente del aguacate en (kg- persona/año).....	56
Tabla 8. Principales países importadores de aguacate Hass en el mundo.....	60
Tabla 9. Resultados ponderación total matriz de preselección del mercado objetivo	62
Tabla 10. Exportaciones hacia Países Bajos (Por grupo de productos)	64
Tabla 11. Preferencia arancelaria para Colombia.....	67
Tabla 12. Tasa de impuestos sobre las mercancías en Países Bajos	67
Tabla 13. Perfil de la mercancía	72
Tabla 14. Clasificación del aguacate Hass por calibres.....	78
Tabla 15. Requisitos específicos de exportación de aguacate, variedad Hass	79
Tabla 16. Dimensiones contenedor 40 pies.....	93
Tabla 17. Detalles de la carga	94
Tabla 18. Logistics Performance Index de Países Bajos	97
Tabla 19. Frecuencias y tiempos de tránsitos desde puertos colombianos	100
Tabla 20. Ficha técnica de exportación	101
Tabla 21. Datos Salario Mínimo Legal Vigente	102
Tabla 22. Tasa representativa del mercado.....	102
Tabla 23. Especificaciones técnicas contenederización	103

Tabla 24. Especificaciones cargue de transporte	104
Tabla 25. Especificaciones puerto de salida de la mercancía	105
Tabla 26. Información de producción.....	106
Tabla 27. Proyección demanda mercado nacional	107
Tabla 28. Proyección demanda mercado internacional	107
Tabla 29. Proyección carga en contenederización	107
Tabla 30. Proyección número de contendedores.....	108
Tabla 31. Clasificación de costos por rubro	108
Tabla 32. Costos discriminados de exportación.....	109
Tabla 33. Costos totales fijos y variables.....	110
Tabla 34. Proyección de costos por año	111
Tabla 35. Costos transporte cargue y empaque	112
Tabla 36. Costo flete finca La Esmeralda - Armenia.....	112
Tabla 37. Costos transporte cargue hasta puerto de salida.....	113
Tabla 38. Costo flete Armenia - Puerto de salida en Cartagena.....	113
Tabla 39. Consolidado gastos de mano de obra por año	114
Tabla 40. Consolidados gastos de insumos por año	114
Tabla 41. Equipos, utensilios y/o herramientas	114
Tabla 42. Consolidado gastos administrativos por año.....	115
Tabla 43. Presupuesto discriminado y proyectado de ventas por año.....	115
Tabla 44. Flujo de caja primer año.....	117
Tabla 45. Flujo de caja discriminado por año	118
Tabla 46. Flujo de caja consolidado por rubro y año	118
Tabla 47. Cálculo TIR y VAN del proyecto.....	119

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Aguacate Hass	50
Figura 2. Principales zonas productoras de aguacate Hass en Colombia	52
Figura 3. Consulta posición arancelaria	59
Figura 4. Mapa global de los países importadores de aguacate Hass.....	61
Figura 5. Bandera de Países Bajos	63
Figura 6. Inversión directa de Países Bajos en Colombia.....	65
Figura 7. Inversión directa de Colombia en Países Bajos.....	65
Figura 8. Bases arancelarias del tratado entre Colombia y Países Bajos.....	66
Figura 9. Estadísticas principales países exportadores de aguacate Hass	70
Figura 10. Término de negociación internacional para la exportación de aguacate Hass a Países Bajos	74
Figura 11. Proceso apertura de carta de crédito.....	76
Figura 12. Calibre del aguacate Hass para exportación	79
Figura 13. Ilustración del proceso de certificación en BPA	84
Figura 14. Bandeja de alveolos.....	90
Figura 15. Caja de cartón	91
Figura 16. Dimensiones de la caja.....	92
Figura 17. Estiba certificada	93
Figura 18. Ilustración paletización de la carga.....	93
Figura 19. Disposición de la carga paletizada	95
Figura 20. Logística de transporte terrestre aplicando el incoterm FOB	98
Figura 21. Acceso marítimo a Países Bajos	100
Figura 22. Distribución porcentual costos de exportación.....	110
Figura 23. Distribución gráfica presupuesto de ventas por año	116

LISTA DE ANEXOS

pág.

Anexo A. Entrevista semiestructurada sobre estado actual de la finca “La Esmeralda”	138
Anexo B. Ejemplo de matriz de análisis	139
Anexo C. Matriz exportadora	140
Anexo D. Ejemplo certificado de origen	145
Anexo E. Entrevista semiestructurada sobre requisitos para exportar aguacate Hass.....	146
Anexo F. Requisitos de infraestructura con los que cuenta la finca “La Esmeralda”	148
Anexo G. Dimensiones contenedor 40 pies	151
Anexo H. Tramites y papelería.....	152
Anexo I. Costo flete finca “La Esmeralda” – Armenia (USD)	153
Anexo J. Costo flete Armenia Quindío – Puerto Cartagena (USD).....	154
Anexo K. Consolidado mano de obra por año (USD)	155
Anexo L. Consolidado insumos por año (USD).....	156
Anexo M. Consolidado administrativos por año (USD)	157
Anexo N. Flujo de caja consolidado por rubro y año (USD).....	158

GLOSARIO

Aduana: Lugares de carácter privado habilitado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para el almacenamiento, exhibición y venta de mercancías a viajeros que salgan o ingresen al territorio aduanero nacional. Ministerio de Hacienda y Crédito Público (DANE, 2017).

Ad Valorem: Expresión latina que significa "sobre el valor". En la terminología aduanera, refiere a un tipo de incidencia tributaria porcentual, prevista en la tarifa aduanera que adopta como base de cálculo o valor aduanero de las mercaderías, el recogido en el Acuerdo de Valoración Aduanera del GATT / OMC (Dirección Nacional de Aduanas, 2020).

Cadena de frío: Es el conjunto de actividades que deben realizarse para mantener los productos bajo condiciones requeridas y controladas, (temperatura, humedad relativa, iluminación, entre otras) (Ministerio de Transporte, 2004).

Contenedor: Los contenedores son los recipientes de carga de grandes dimensiones que se utilizan para el transporte de mercancía a nivel global, ya sea mediante vías marítimas, fluviales, terrestres o aéreas, facilitando así el transporte intermodal. Los contenedores varían en cuanto a dimensiones, estructura y material, dependiendo del tipo de producto que vaya a transportar (Faena, 2020).

Estiba/ pallet: Es una plataforma horizontal, de una estructura definida a las necesidades de mercado, usada como base para el ensamblaje, el almacenamiento, el manejo y el transporte de mercancías y cargas y que permite manipular y almacenar en un sólo movimiento varios objetos poco manejables, pesados o voluminosos (Salazar López, 2019).

Globalización: La globalización económica implica un proceso en el que van desapareciendo las fronteras para las empresas y en general los agentes económicos, y los mercados nacionales dejan de ser la referencia básica para su actividad. Es pues el proceso por el cual las economías del mundo se integran de forma creciente, en particular a través del comercio y los flujos financieros, pero también a través de movimientos de personas, conocimientos, ideas (Fanjul, 2020).

Logística internacional: Es la organización de las actividades de provisionamiento de materias primas, productos semielaborados o terminados, comprende desde la adquisición de materias primas, almacenaje, distribución y almacenes, de forma que lleguen al mercado en óptimas condiciones y con un costo mínimo (Giraldo López, 2011).

Puerto: El puerto es la localidad geográfica y unidad económica de una localidad donde se ubican los terminales, infraestructuras e instalaciones, terrestres y acuáticos, naturales o artificiales, acondicionados para el desarrollo de actividades portuarias (Manual de comercio exterior, 2018).

RESUMEN

A lo largo de la presente investigación, se realizó un rastreo documental de diferentes investigaciones y trabajos de grado que se interesaron por conocer y estudiar el tema de las exportaciones, con base en dichas lecturas se puede deducir que, la exportación es una de las mejores formas de contribuir al desarrollo socioeconómico de un país, es por esto que, las estrategias empresariales apuntan a la globalización de las organizaciones, con el fin de conquistar mercados internacionales, generando reconocimiento de la marca, aumento del volumen de ventas a un mejor precio que fortalezca la rentabilidad del negocio.

Colombia se encuentra en el ranking de los principales países exportadores de aguacate Hass, las buenas condiciones climatológicas y el estado de los suelos, lo convierten en un país con ventajas a la hora de la producción de este fruto, igualmente, la creciente demanda a nivel mundial debido a sus características nutritivas y las tendencias de consumo por una alimentación saludable lo convierten en un nicho de mercado llamativo.

Por lo anterior, el interés de realizar una propuesta con el objetivo principal de diseñar un plan exportador de aguacate Hass para la finca “La Esmeralda”, ubicada en la vereda Paramillo Valle del Cauca. Este proceso es todo un desafío que requiere una buena preparación y adecuación de los entes involucrados, por ello para el desarrollo del trabajo, se recopiló información documental de investigaciones realizadas en el sector, se analizó el comportamiento de las exportaciones a nivel mundial y se estudió las exigencias de las diferentes entidades territoriales encargadas del correcto proceso de comercialización para lograr llegar a mercados extranjeros.

En primer lugar, el plan de exportación está conformado por una caracterización del producto a exportar, en este caso el aguacate Hass, se tienen en cuenta datos importantes de sus condiciones nutricionales y el comportamiento del sector a nivel nacional e internacional. De igual manera, se realiza una investigación de mercado teniendo en cuenta el análisis de variables macroeconómicas, demográficas, políticas, comerciales, logísticas, competencia y mercado, de los países que demandan el aguacate Hass a nivel mundial, con el apoyo de una matriz de selección de mercados se logró identificar cual es la mejor opción para exportar. En el mismo orden de ideas, se estudiaron las exigencias y requisitos establecidos por Colombia y el país destino para la comercialización del aguacate Hass, teniendo en cuenta los aranceles, normas, procedimientos aduaneros, políticas requeridas para la exportación, entre otros.

Finalmente, se describe la logística para la exportación del aguacate Hass, la cual requiere un alto nivel de exigencia en toda su trayectoria, debido a la fragilidad del producto y la necesidad de conservarlo en óptimas condiciones para que logre llegar al consumidor final en un excelente estado, además, se llevó a cabo un análisis financiero para determinar si es rentable la operación de exportación de aguacate Hass y conocer si fortalece el musculo financiero de la finca “La Esmeralda”.

Esta investigación se basó en un método cualitativo y cuantitativo, permitiendo evidenciar que el proceso de exportación de Colombia hacia Países Bajos, será un intercambio comercial con éxito, ya que la finca cuenta con la capacidad productiva necesaria y las condiciones climatológicas y de terreno adecuadas, además, se encuentra trabajando en mejorar los espacios de infraestructura, de igual modo, el TLC con este país favorece el intercambio comercial.

Palabras clave: Aguacate Hass, agroindustria, estudio de mercado, exportación, globalización, plan exportador.

ABSTRACT

Throughout the present investigation, a documentary tracking of different investigations and degree projects that were interested in knowing and studying the subject of exports was carried out, based on these readings it can be deduced that export is one of the best ways to contribute to the socioeconomic development of a country, that is why business strategies aim at the globalization of organizations, in order to conquer international markets, generating brand recognition, increasing sales volume at a better price than strengthen business profitability.

Colombia is in the ranking of the main exporter countries of Hass avocado, the good weather conditions and the state of the soils, make it a country with advantages when it comes to the production of this fruit, likewise, the growing demand at the worldwide due to its nutritional characteristics and consumption trends for healthy eating make it a striking market niche.

Therefore, the interest in making a proposal with the main objective of designing a Hass avocado export plan for the “La Esmeralda” farm, located in the Paramillo Valle del Cauca village. This process is a challenge that requires a good preparation and adaptation of the entities involved, therefore, for the development of the work, documentary information was collected from research carried out in the sector, the behavior of exports worldwide was analyzed and studied the demands of the different territorial entities in charge of the correct commercialization process in order to reach foreign markets.

In the first place, the export plan is made up of a characterization of the product to be exported, in this case the Hass avocado, taking into account important data on its nutritional conditions and the behavior of the sector at a national and international level. Similarly, a market research is carried out taking into account the analysis of

macroeconomic, demographic, political, commercial, logistics, competition and market variables of the countries that demand Hass avocado worldwide, with the support of a matrix of market selection, it was possible to identify which is the best option to export. In the same vein, the demands and requirements established by Colombia and the destination country for the commercialization of Hass avocado were studied, taking into account the tariffs, regulations, customs procedures, and policies required for export, among others.

Finally, the logistics for the export of Hass avocado is described, which requires a high level of demand throughout its history, due to the fragility of the product and the need to keep it in optimal conditions so that it reaches the final consumer in an excellent Furthermore, a financial analysis was carried out to determine if the Hass avocado export operation is profitable and to find out if it strengthens the financial muscle of the “La Esmeralda” farm.

This research was based on a qualitative and quantitative method, allowing to show that the export process from Colombia to the Netherlands will be a successful commercial exchange, since the farm has the necessary productive capacity and the appropriate weather and terrain conditions, In addition, it is working on improving infrastructure spaces, in the same way, the FTA with this country favors commercial exchange.

Keywords: Hass avocado, agribusiness, market study, export, globalization, export plan.

INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización es un fenómeno permanente que no se detiene, ocasionando que los países se interesen por llegar a mercados internacionales, lo cual genera una conveniencia para el desarrollo económico de un país y el crecimiento de las empresas. Tal es el caso de Colombia, país mundialmente conocido por su amplia diversidad en flora y fauna. En los últimos años, la producción de aguacate Hass, en este país y a nivel mundial, se ha convertido en uno de los frutos más apetecidos por su cantidad de beneficios y propiedades nutricionales. Cabe resaltar que, las exportaciones colombianas de aguacate Hass se han multiplicado en los últimos cinco años, lo cual indica que, la demanda internacional está en ascenso, de esa manera, Colombia se ubica en el ranking de los principales exportadores de este fruto.

De esa manera, la internalización está cobrando cada vez más importancia, la exportación se convierte en una actividad estratégica para mejorar la competitividad de las empresas y el fortalecimiento financiero de las mismas, la continua interacción entre mercados y culturas genera desarrollo socioeconómico para los países involucrados. Sin embargo, para lograr un éxito en este intercambio comercial se requiere preparación para afrontar los grandes retos que se presentan en el camino.

A menudo, los agricultores colombianos dedicados al cultivo de aguacate Hass, se enfrentan con obstáculos para vender su producto a un buen precio y obtener rentabilidad que retribuya el dinero y trabajo invertido en el proceso de producción. De ahí el interés de diseñar un plan exportador que sirva de guía y le permita al productor adquirir conocimientos de cómo se lleva a cabo un proceso para incursionarse en mercados extranjeros y lograr explorar nuevas economías y oportunidades comerciales. El objetivo principal de esta investigación, es proveer el

proceso adecuado para llevar a cabo una exportación, además, identificar las oportunidades de negocio que pueden aprovecharse para influir en el desarrollo del sector aguacatero del Valle del Cauca y mejorar la calidad de vida del productor y sus colaboradores.

Actualmente la finca “La Esmeralda” ubicada en la vereda Paramillo, municipio de Roldanillo Valle, es proveedora de empresas exportadoras de aguacate Hass y ha identificado una gran oportunidad de negocio para exportar su producto directamente, es decir, sin la necesidad de empresas intermediarias, ya que, éste cuenta con los requerimientos fitosanitarios para poder salir del país, además, el predio se encuentra ubicado en uno de los departamentos con mayor producción de este fruto, debido a las favorables condiciones climatológicas y el estado de los suelos. Por otro lado, la creciente demanda internacional de este producto, genera una gran expectativa de los propietarios por llevar a cabo el plan exportador permitiéndoles visualizar su producto en un mercado extranjero.

Este trabajo es un estudio de viabilidad del plan exportador de aguacate Hass para la finca La Esmeralda, el cual contendrá un estudio de mercado para determinar el país objetivo de acuerdo a la demanda del producto y demás factores que intervienen en el intercambio comercial, se establecerá los requisitos y certificaciones necesarias para la salida de aguacate Hass hacia mercados internacionales, igualmente, se definirá el proceso de logística adecuado para llevar a cabo el plan exportador, y, finalmente, se determinará la factibilidad financiera para garantizar la viabilidad del proceso de exportación y brindarle al productor seguridad y confianza a la hora de explorar nuevos mercados.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El aguacate Hass cuenta con características nutritivas y sensoriales, según el portal ProColombia: “Es un fruto con alto contenido en aceite, así como la presencia de vitaminas A, B1, B2, B6, C, D, E, K ácido fólico y biotina, entre otras propiedades benéficas para la salud” (PROCOLOMBIA, 2020).

Las características mencionadas anteriormente lo han vuelto muy apetecido tanto en el mercado nacional como internacional. Tal como afirma el ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, Andrés Valencia: “Con nuestra política de diplomacia sanitaria estamos llevando al aguacate Hass colombiano a diferentes lugares del mundo. Las exportaciones de esta fruta crecieron 48,5% en toneladas y 41,7% en valor, entre enero y noviembre de 2019” (Valencia, 2020).

Así mismo, este favoritismo hacia el aguacate Hass se puede validar con el aumento de la demanda en el mundo. Según el presidente de la Organización Mundial de Aguacate (WAO), Xavier Equihua:

“El consumo de aguacate continuó creciendo estos dos últimos años en Occidente, tanto en Europa como en Estados Unidos. En Europa llegó a alcanzar “al menos” las 650.000 toneladas, creciendo un 65% entre 2016 y 2018. En Estados Unidos, tras un declive en 2017, el consumo de este codiciado fruto creció en 2018 hasta alcanzar alrededor de 1,1 millón de toneladas” (Equihua, 2019).

Por lo que países de la Unión Europea y Estados Unidos son los más demandantes de este fruto en el mundo y representan destinos con oportunidad de negocio para poder exportar desde Colombia este fruto.

Anacodex (Asociación de Comercio Exterior) en uno de sus informes comenta que:

“El valor de las exportaciones ha ido incrementando con el paso del tiempo, mientras en el año 2017 las ventas fueron de USD 52,94 millones, en el 2018 tuvo incremento del 18%, con USD 62,73 millones. Los principales destinos de exportación son los Países Bajos, Reino Unido, España, Bélgica y Francia. Así mismo, Las exportaciones colombianas de Aguacate para el mercado estadounidense, sin duda están presentando un gran crecimiento desde la apertura del destino. Las cifras del 2017 representaron 29,34 toneladas, mientras para el 2018 se incrementaron hasta las 346,19 toneladas compradas por esta economía” (ANACODEX, 2019).

Es por esto que la finca “La Esmeralda” ha decidido cultivar este fruto, observando en él una potencial oportunidad que ha venido tomando gran fuerza en el mercado desde el año 2015. Ricardo Uribe Lalinde, gerente de Cartama y el pionero en exportaciones de aguacate Hass afirma que:

“Empecé con el aguacate Hass tras viajar a Chile, donde me hablaron de las bondades de esta variedad. Inicie el cultivo de aguacate Hass en el año 2000, con una clara vocación exportadora, y pensaba: “La ecuación era sencilla: la demanda internacional estaba creciendo y no era satisfecha, al tiempo que analizamos que Chile y Perú se demoran entre 23 y 25 días para llegar a Europa y a nosotros desde Colombia nos toma 11 días, pues no tenemos que pasar por el Canal de Panamá”. Pese a que la curva de aprendizaje estaba muy dura, persistimos en nuestra aspiración de exportar, así que nos certificamos y, aunque inicialmente le vendíamos a una comercializadora internacional, desde 2015 lo hacemos nosotros directamente. Hoy, somos el principal cliente de Marks and Spencer y hemos sido galardonados como el mejor productor de aguacate Hass en el mundo. Desde entonces Colombia se ha encaminado a ser el mayor productor del mundo” (Uribe Lalinde, 2017).

Es preciso señalar que, la finca “La Esmeralda” pertenece a la Compañía Colombiana de Aguacates S.A.S, en cabeza del gerente Juan Carlos Mendoza, está ubicada en la vereda Paramillo, Municipio de Roldanillo Valle del Cauca, su altura

mínima 1.370 msnm y su máxima es de 1.850 msnm, cuenta con 300.000 m² representados en 30 hectáreas de tierra.¹

En el año 2017, la Compañía decidió comprar la finca “La Esmeralda” con 900 árboles de aguacate Hass y actualmente hay sembrados 5.200 árboles distribuidos en 7 lotes, en septiembre del año 2020 uno de los lotes entró en su primera cosecha con 1.150 árboles. Hoy por hoy, la finca cuenta con agua, energía, vías de acceso vehicular y dos lagos utilizados para el riego del cultivo, uno con medidas de 21m de largo, 12 de ancho y 1,30 m de profundidad, y otro con 8 m de largo, 4 m de ancho y 1,30 m de profundidad. Así mismo, maneja pluviómetro para medir la cantidad de agua durante las lluvias y sistema de riego por goteo ahorrando tiempo y dinero.²

Por otro lado, la finca se ha ido preparando en infraestructura para trabajar en las certificaciones requeridas que exigen las entidades pertinentes para la exportación del producto, es por esto que, ya cuenta con bodega de herramientas, bodega de almacenamiento de insumos, centro de acopio para la selección de fruta, deposito orgánico para la preparación de materia orgánica. Los trabajadores disponen de un cuartel con habitaciones, baño, comedor y cocina, además, dos zonas de descanso distribuidas alrededor de la finca. Por otra parte, la producción de la finca está dirigida a la venta de aguacate Hass a empresas exportadoras, ya que, su producto cumple con los estándares de calidad establecidos por estas empresas³.

Dicho lo anterior y teniendo en cuenta las ventajas y oportunidades que representa el aguacate Hass en el mercado internacional, la compañía ha visualizado la necesidad de exportar por cuenta propia, dicho interés se puede validar con el aumento de las exportaciones de este fruto. Tal como afirma el presidente de

¹ Obtenido de: Entrevista al administrador de la finca

² Obtenido de: Entrevista al administrador de la finca

³ Obtenido de: Entrevista al administrador de la finca

CorpoHass (Corporación de Aguacate Hass), Jorge Restrepo: “Los 32 millones de dólares obtenidos durante el primer trimestre del año 2019 ya superaron a los 22 millones de dólares que el país recibió el mismo periodo del año pasado, registrando un incremento del 45 %” (Restrepo, 2019).

Cabe resaltar que, la compañía no cuenta con los conocimientos y asesoría necesaria para llevar a cabo todo un proceso general de exportación, que le permita incursionarse en estos mercados ventajosos. De modo que, la falta de apoyo para los pequeños productores y el bajo presupuesto en proyectos de investigación, ocasionan que los agricultores no busquen conocer nuevas economías mundiales que les permita crecer y diversificarse.

En este orden de ideas, es de vital importancia para la finca “La Esmeralda” tener acceso a un mercado alternativo, que garantice a la hora de la cosecha contar con clientes que paguen por el producto a un buen precio, alcanzando una mejor rentabilidad y el posicionamiento de la misma a nivel nacional e internacional.

Este proceso de internacionalización genera muchos beneficios para la finca, como lo es garantizar trabajo estable para los colaboradores, el acceso a información de nuevas tecnologías, estrategias de comercialización, fortalecimiento en la cadena de producción, entre otras. De igual forma, genera un impacto socioeconómico positivo para la región, por ende, es una experiencia enriquecedora tanto para el productor como para el país.

Por consiguiente, se evidencia que la finca está desaprovechando una gran oportunidad de crecimiento y reconocimiento a nivel nacional e internacional, ya que, este fruto apunta a convertirse en el “oro verde” de Colombia.

1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la viabilidad de un plan exportador de aguacate Hass para la finca La Esmeralda, ubicada en la vereda Paramillo del municipio de Roldanillo – Valle del Cauca?

1.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuál es el país objetivo a exportar?
- ¿Cuáles son las exigencias y requisitos que se necesitan para la salida e ingreso de aguacate Hass a mercados internacionales?
- ¿Cuál es el proceso logístico para llevar a cabo el plan exportador?
- ¿Cuál es la factibilidad financiera del plan exportador para la finca La Esmeralda?

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 De alcance. La presente investigación pretende formular un plan exportador para la Finca “La Esmeralda”, que le permita incursionarse en nuevos mercados y aprovechar la creciente demanda del producto, explicando el paso a paso del proceso general de exportación, las exigencias y requisitos de salida e ingreso a mercados internacionales y la factibilidad financiera de todo el plan exportador.

1.3.2 De tiempo. La temporalidad de esta investigación será de 1 año, empezará en febrero de 2020 y terminará en febrero de 2021.

1.3.3 De espacio. Esta investigación se llevará a cabo en la finca “La Esmeralda”, ubicada en la vereda Paramillo, Municipio de Roldanillo – Valle del Cauca.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad de un plan exportador de aguacate Hass para la finca La Esmeralda, ubicada en la vereda Paramillo, Municipio de Roldanillo – Valle del Cauca.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el país objetivo a exportar, teniendo en cuenta las diferentes variables y requerimientos que influyen en el proceso de exportación.
- Identificar las exigencias y requisitos que se necesitan para la salida e ingreso de aguacate Hass al mercado objetivo.
- Definir un proceso logístico que se adapte a las necesidades y condiciones del mercado para así llevar a cabo el plan exportador.
- Elaborar un análisis financiero para conocer la factibilidad del plan exportador de la finca La Esmeralda.

3. ANTECEDENTES

A partir de una revisión bibliográfica de trabajos de grado realizados y artículos publicados sobre el tema de investigación, se pudo determinar que las principales problemáticas fueron 3: **“Falta de conocimientos para un proceso general de exportación”**; **“Poco aprovechamiento de la creciente demanda en los mercados europeos por el producto a exportar”**; **“Infraestructura y proceso logístico deficiente para cumplir con las cuotas de producción exigidas por el mercado internacional”**. Sin embargo, es importante mencionar que se abordaron investigaciones con otras problemáticas.

En cuanto a la primera problemática de **falta de conocimientos para un proceso general de exportación** abordada por los autores Jhonnier Loaiza Vega – Carlos Augusto Quintero Parra. 2015, Bryan Eduardo Grajales Posso – Paola Andrea Prado Castaño. 2016, Daniel Andrés Herrera Tabares. 2016, Martha Balanzategui Defranc – Samuel Stefano Chasin Garcés – Karla Karolina Peralta Mera. 2016, Katerine Paola Montesdeoca – Yanine Isabel Mera Zambrano. 2014 ([Ver Anexo B](#)), se centra en el desconocimiento que tienen los encargados de las organizaciones en empezar a exportar, desaprovechando la oportunidad que le presenta el mercado (al contar con un producto demandado) y la buena estructura administrativa y operativa. Allí resaltan el funcionamiento (financiero y económico) que estas organizaciones tienen en el mercado local, además del buen reconocimiento, y que, a primera vista, son empresas potenciales para incursionarse en mercados internacionales, pero que por el nulo conocimiento en todo proceso general de exportación (además de temas tributarios, aduaneros, logísticos, etc.) y el poco interés de las directivas o encargados (representado en incertidumbre financiera) no se atreven a realizarlo.

El aporte para la presente investigación son los aspectos generales a tener en cuenta antes de desarrollar un plan exportador, tales como: análisis de los clientes, proveedores, competencia, rivalidad, nivel de exportaciones, demanda del producto, entre otros). Así mismo, el paso a paso de un proceso general de exportación, la existencia de una matriz que permite seleccionar países potenciales para exportar, los requisitos no sólo para la salida del producto del país de origen, sino también del país de destino, los principales exportadores e importadores del producto en el mundo, las distintas formas de pago y la importancia de definir con claridad en proceso logístico, ya que, tiene relación directa en la inversión necesaria para un plan exportador.

Por otro lado, en relación a la segunda problemática de **poco aprovechamiento de la creciente demanda en los mercados europeos por el producto a exportar** expuesta por los autores Mayra Alexa Ramírez González – Michael Andrés Campoverde Zamora. 2016, Oscar Fernando Martínez Mayor – Luis Felipe Restrepo Vargas. 2014, Analía Pérez Abrajim y Paola Andrea León Arciniegas – Jonatán Cleves Torres. 2012 ([Ver Anexo B](#)), se resaltan los comportamientos económicos y el nivel de importaciones que estos países han venido efectuando, a parte del panorama esperado que en resumidas cuentas resulta muy positivo, pero que estas empresas, las cuales manejan personal capacitado en procesos de exportación, no aprovechan esta oportunidad, ya sea por el poco interés o por desconocimiento de esta situación.

Es de resaltar el aporte que tienen las investigaciones que abordaron dicha problemática, como la importancia de saber si en el país seleccionado existen tratados de libre comercio, la tendencia de consumo del país seleccionado a exportar, el nivel de importaciones del país seleccionado y el canal de distribución más utilizado.

Por último, la tercera problemática de **infraestructura y proceso logístico deficiente para cumplir con las cuotas de producción exigidas por el mercado internacional** abordada por los autores María Mercedes Cedeño – Diana Montenegro y Liliana Cerda Mejía - Carlos Moreno Miranda - Raúl Moreno Miranda - Jorge Isaac Molina Sánchez. 2019 ([Ver Anexo B](#)), trata de las dificultades que presentan estas organizaciones representadas en infraestructura inadecuada, deficientes proyecciones de venta y demanda, incompletos cálculos financieros y económicos y un incorrecto proceso logístico diseñado. Resaltan el gran aporte de las empresas a la región y al país por incursionarse en mercados internacionales, pero mencionan que la mayoría de estas compañías no cuenta con una planificación sólida para desempeñarse de forma efectiva, por lo que el desarrollo de todo este proceso es muy improvisado.

Cabe mencionar el aporte de las investigaciones que trataron la mencionada problemática para el desarrollo del presente trabajo, como lo importante que es tener en cuenta no sólo la normatividad y requisitos del país de origen, sino también los del país de destino, existen gran variedad de países que presentan barreras de entrada representadas en más gastos de exportación, haciéndolos poco atractivos. Así mismo, la relevancia de saber el consumo per cápita, comportamiento del precio y el nivel de demanda, todo esto referente al país de destino.

4. JUSTIFICACIÓN

La relevancia de esta investigación está en el mercado creciente y bondadoso que ha venido tomando el aguacate Hass colombiano en mercados internacionales, un mercado que no deja de obtener resultados y variaciones positivas en cuanto a la demanda y exportaciones realizadas, y aportar no sólo al crecimiento del mismo, sino también, al desarrollo de las regiones en temas de empleo, ingresos y reconocimiento.

La finca “La Esmeralda”, al tener como único cultivo este fruto, tiene la oportunidad latente de participar activamente y por cuenta propia en estos mercados, ya que, en la actualidad es proveedora de empresas exportadoras. Es por esto que, esta investigación direccionada al diseño de un plan exportador, le permitirá exportar directamente y sin terceros a mercados internacionales, aprovechando las ventajas que presenta el sector en el que se encuentra establecida. Así mismo, podrá formalizar poco a poco sus procesos, adquiriendo las certificaciones pertinentes del sector agrícola, y a su vez, mejorando la infraestructura para procesos más eficientes que les permitan acceder a mejores precios, contar con una comercialización asegurada, un fruto de calidad y mejorar la competitividad.

Adicional a lo anterior, las diversas certificaciones exigidas, dentro de las que destacan la de Registro Predio Exportador, Buenas Prácticas Agrícolas – BPA y Global GAP, permiten llegar a mercados más especializados en el exterior, competir con precios justos y fortalecer el proceso de cosecha de forma tal que no le hagan daño al medio ambiente, ni a la salud del productor y del consumidor.

4.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Esta investigación pretende mediante la utilización de la teoría y conceptos sobre el comercio exterior, demostrar el aporte económico que tienen las exportaciones no sólo al crecimiento económico del país, sino también de las organizaciones (además del crecimiento en competitividad), en este caso, de la finca “La Esmeralda”; así mismo, explicar que el producto en sus palmares cuenta con gran viabilidad para exportar y que el país está direccionando sus esfuerzos para que esta tendencia sea cada vez mayor.

4.2 JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

La propuesta de este plan exportador para la finca “La Esmeralda”, se realiza con unos fundamentos conceptuales y teóricos claros sobre lo que concierne el tema, ya que en el transcurso de la carrera se han llevado a cabo asignaturas como negocios internacionales, exportaciones e importaciones, zonas francas y comercio exterior, que han permitido tener bien definido lo que conlleva un proceso general exportación, los tipos de exportaciones que existen, las entidades gubernamentales a las que se debe recurrir, los términos de negociación que se pueden utilizar para llevar a cabo la operación y las distintas herramientas que facilitan u otorgan beneficios a las empresas que se incursionen en las exportaciones.

4.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para lograr los objetivos de la investigación propuesta, se emplearán técnicas metodológicas válidas como: la observación y entrevistas a los propietarios y operarios de la organización, y expertos en el tema de agronomía y procesos de

exportación, con el fin de determinar la viabilidad de un plan exportador para la finca “La Esmeralda”.

4.4 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Los resultados de esta investigación permitirán determinar si la implementación de un plan exportador resulta factible para la finca “La Esmeralda” en cuanto a operaciones, estructura, certificados y financiamiento.

5. MARCO REFERENCIAL

En una investigación no sólo es importante tener claro la idea que se quiere ejecutar, el problema que se quiere solucionar y el espacio para llevarlo a cabo, sino también un contexto general que rodea al estudio que se quiere realizar. A continuación, se expondrá una reseña del espacio donde se llevará a cabo la investigación, conceptos relevantes para el estudio y los autores, tres teorías que sustentan al tema seleccionado, donde se optará una como fundamento para llevar a cabo el estudio y la normatividad que se debe tener en cuenta para su ejecución; todo esto pertinente al Estudio de Viabilidad de un Plan Exportador para la Finca “La Esmeralda” que se desarrollará.

5.1 MARCO HISTÓRICO

Para realizar esta investigación se hace acertado conocer sobre la historia del espacio donde se llevará a cabo la misma, que en este caso es la finca “La Esmeralda”. Aspectos como por qué motivos surgió y en qué año lo hizo son datos relevantes. Así mismo, mencionar el comportamiento económico (en cuanto a su actividad económica), que ha tenido la región en la que se encuentra la finca La Esmeralda.

La finca “La Esmeralda” está ubicada en la vereda Paramillo, municipio de Roldanillo Valle, a una altura sobre el nivel del mar aproximadamente de 1700 m, La temperatura máxima de 35 °C con temperatura mínima de 22°C. La Compañía Colombiana de Aguacates S.A.S adquirió la finca en el año 2017 visualizando en ella una oportunidad de negocio. En el momento que se compró la finca estaba sembrada en café como la mayoría de las fincas del sector, el interés de la empresa era incursionarse en el mercado de aguacate Hass por tal motivo decidieron

empezar de cero y derrumbar el cultivo de café, poco a poco realización la limpieza y adecuaron el terreno para la siembra. A principios del año 2018 sembraron sus primeros árboles de aguacate Hass, progresivamente sembraron los demás lotes y la siembra termino en junio del año 2020.⁴

Por otro lado, la economía de la región se caracteriza por realizar actividades agropecuarias predominando la vocación agrícola, cosechando cultivos semestrales especialmente el café, plátano y variedad de frutas. Sus tierras se destacan por contar con suelos muy fértiles que generan significativas cantidades de producción, convirtiendo a las fincas en las principales proveedoras de grandes empresas, las cuales se encargan de la comercialización de dichos productos y algunas de ellas llegan a mercados internacionales, ya que la cercanía con el puerto de buenaventura ubicado en el océano pacifico facilitan un poco el proceso de exportación.

5.2 MARCO CONCEPTUAL

Hay conceptos que son importantes en el desarrollo de cualquier estudio y es necesario mostrar la definición e interpretación tanto de autores expertos en el tema como de los investigadores, con el fin de que estos queden claros, y, puedan facilitar así, la comprensión del objetivo de la investigación a personas externas de la misma. Los conceptos relevantes de esta propuesta son los siguientes:

Aguacate: Es un fruto exótico carnoso y comestible que se obtiene de un árbol tropical también llamado aguacate. Su corteza es gruesa y dura de color verde cuyo tono depende de la variedad (Interempresas Media, 2019).

⁴ Obtenido de: Entrevista al administrador de la finca.

Arancel: Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos (Organización Mundial del Comercio, 2020).

Barreras no arancelarias: Es una BNA cualquier medida distinta a un arancel que pueda afectar el comercio de las mercancías importadas; así dentro de esta categoría se pueden destacar las medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, los obstáculos técnicos al comercio que exigen cambiar las características técnicas de las importaciones, entre un muy amplio número de medidas más que terminan constituyendo una restricción encubierta al comercio caracterizada por ser además una discriminación arbitraria o injustificable sobre las importación de productos (Baena Rojas, 2018).

Certificación: Es un documento que emite una determina autoridad acreditando la veracidad de un hecho real, dándole valor a los productos o servicios que ofrece una determinada compañía por el cumplimiento de los estándares internacionales permitiéndoles la posibilidad de acceder a mercados internacionales.⁵

Costos: Se define como la medición en términos monetarios, de la cantidad de recursos usados para algún propósito u objetivo, tal como un producto comercial ofrecido para la venta general o un proyecto de construcción. Los recursos emplean materia prima, materiales de empaque. Horas de mano de obra trabajada, prestaciones, personal salariado de apoyo, suministros y servicios comprados y capital atado en inventario, terrenos edificios y equipo (Menesby, 2015).

⁵ Obtenido de: Obtenido de: conocimientos impartidos por el profesor Oscar Gaviria en la asignatura Comercio Exterior vista en el séptimo semestre

Exportación: Es una operación comercial que permite la salida de bienes y servicios del territorio aduanero nacional o de una zona franca cumpliendo con los requisitos de la ley (Banco de la Republica, 2015).

Factibilidad financiera: Es una evaluación que demuestra las posibilidades reales del plan exportador permitiendo tomar la decisión de si este debe ponerse marcha y mantenerse o si por el contrario su desarrollo no genera ganancia para los interesados.⁶

Flujo de caja: Es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado (Marco Moreno,2010).

Incoterms: Son un grupo de términos comerciales que se utilizan en las operaciones comerciales internacionales, por medio de estos los socios comerciales definen los costos y determinan las cláusulas comerciales presentadas en el contrato de compraventa (Nassar Guier, 1997).

Mercado internacional: Es una rama del comercio el cual permite la realización de actividades de negocios entre empresas de diferentes países permitiendo el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores atravesando fronteras.⁷

Plan exportador: Es un documento que orienta a la empresa que desea exportar, contiene la estrategia comercial, los requisitos para exportar correctamente, la viabilidad del negocio, competencia, productos en demanda y las demás actividades necesarias a realizar para vender productos y servicios en el exterior.⁸

⁶ Obtenido de: Conocimientos impartidos por el profesor Oscar Gaviria en la asignatura Importaciones y Exportaciones, vista en el octavo semestre.

⁷ Obtenido de: Conocimientos impartidos por el profesor Oscar Gaviria en la asignatura Negocios Internacionales, vista en el sexto semestre.

⁸ Obtenido de: conocimientos impartidos por el profesor Oscar Gaviria en la asignatura Comercio Exterior vista en el séptimo semestre

Procolombia: Es la entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país. A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios (PROCOLOMBIA, 2017).

Proyección económica: Se trata del análisis que se desarrolla para anticipar cuáles serán las eventuales ganancias o pérdidas de un proyecto comercial. A partir de una proyección financiera, un empresario o un emprendedor cuentan con información valiosa para tomar decisiones sobre sus negocios (Pérez y Merino, 2015).

Valor FOB (Free on board): Corresponde al precio de venta de los bienes embarcados a otros países, puestos en el medio de transporte, sin incluir valor de seguro y fletes. Las valoraciones FOB incluyen el valor de transacción de los bienes y el valor de los servicios suministrados para entregar las mercancías en la frontera del país exportador (DANE. 2017).

5.3 MARCO TEÓRICO

Es importante tener unas bases teóricas que permitan ampliar los conocimientos y dar un soporte a la situación problema que sea ha pactado investigar. Por esto, es fundamental tener claro que afirmaciones están establecidas en lo que concierne a comercio exterior.

En primer lugar, se menciona el aporte de Adam Smith al comercio exterior con su teoría de “la ventaja absoluta (“La mano invisible”) donde afirma que *“los países tienden a especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tiene una*

ventaja absoluta, es decir, en los que tiene que gastar menos recursos para producir eficientemente” (Smith, 1790). Esta teoría sostiene que los países en el momento de especializarse en los productos que tiene ventajas absolutas, tienden a exportarlos, y con el dinero que obtienen de ellos, compra otros productos a otros países, logrando un equilibrio económico, a lo que Adam Smith denominó “eficiencia del comercio internacional”. Sin embargo, esta teoría no fue establecida como motor del comercio internacional, ya que fue considerada como muy simplista, aparte de que tomaba el comercio como un todo, y en ocasiones, existían países que tenían ventaja absoluta en los mismos productos, lo que obstruía esa eficiencia de comercio internacional.

Sin embargo, esta teoría fue tomada y reforzada por David Ricardo con su teoría de “La Ventaja Comparativa”, donde sostiene que *“los países se especializan en la producción y exportación en aquellos productos que emanan costos relativamente bajos”* (Ricardo, 1890). Allí menciona que cada país se especializará en aquello que es más eficiente, e importará aquellos en los que no lo son en términos de producción; su diferencia con la ventaja absoluta es que el país no produce o se especialice en lo que le cuesta menos sino aquel con menores costos comparativos, es decir, en los que tiene un menor costo relativo en comparación a otros países.

En segundo lugar, está el aporte de Gottfried Von Haberler con su teoría “Costo de Oportunidad” donde afirma que *“un país debe renunciar a la producción alternativa y concentrarse en la de un bien que cuente o tenga ventaja comparativa”* (Von Haberler, 1931). Esta teoría afirma que un país estará sometido a hacer “sacrificios” en el momento de elegir que producto exportar, en el cuál debe concentrar sus esfuerzos, por lo que debe seleccionar el que mayores beneficios le traerá o el que mejor desempeño tendrá, es decir, el que tiene mayor ventaja comparativa; esto traerá consigo unos mayores ingresos y aportes económicos al país.

De manera que, para esta investigación se tomará como referencia teórica la expuesta por David Ricardo sobre la “Teoría de la Ventaja Comparativa” ya que sostiene una realidad en cuanto aguacate Hass colombiano, y es que al ser comparado con otros países cuenta con una ventajas (que se resumen en rendimientos más eficientes) en cuanto a ubicación geográfica, condiciones climatológicas, fertilidad de los suelos y reputación de alta calidad, lo que ha ocasionado una mayor atracción de otros mercados internacionales, y a su vez, un esfuerzo del país por impulsar las exportaciones de dicho fruto. Cabe resaltar que Colombia está predestinado a ser uno de los mayores exportadores de aguacate Hass, incluso superando a México que en la actualidad es el mayor exportador, lo que refleja más “la ventaja comparativa” que maneja el país en este producto.

Cabe señalar que, el modelo metodológico que se utilizará en la presente investigación es el propuesto por Rogelio Perilla Gutiérrez en el libro “Manual para importadores y exportadores”, quien describe detalladamente el proceso general de una exportación, expone los diferentes tratados de libre comercio firmados por Colombia y presenta los respectivos mapas de procesos administrativos en materia aduanera y cambiaria, esta información servirá de base para estructurar el debido proceso de un plan exportador.

5.4 MARCO LEGAL

En el momento de diseñar un plan exportador es importante tener en cuenta la normatividad que lo rodea ya que un error en estos aspectos puede ocasionar la total cancelación del plan. Así mismo, es importante mencionar las normas emitidas para el sector donde se encuentra establecida la finca La Esmeralda, expuestas en el siguiente normograma (Ver Tabla 1).

Tabla 1. Normograma

FINCA LA ESMERALDA									
CONSOLIDACIÓN DE NORMAS A 13 - 08 – 19									
TIPO DE NORMA					EXPEDIDO POR	No	FECHA DE EXPEDICIÓN	DESCRIPCIÓN NORMA	ARTÍCULOS
LEY	ACUERDO	RESOLUCIÓN	DECRETO	CIRCULAR					
			X		Congreso de la República de Colombia	390	Marzo 7 de 2016	Por el cual se establece la regulación aduanera. Se requiere compilar, modernizar, simplificar y adecuar la regulación aduanera a las mejores prácticas internacionales, para facilitar el comercio exterior y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país dentro de los acuerdos comerciales.	189
X					Congreso de la República de Colombia	7	Enero 16 de 1991	Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.	76, 120

CONTINUACIÓN TABLA 1									
FINCA LA ESMERALDA									
CONSOLIDACIÓN DE NORMAS A 13 - 08 – 19									
TIPO DE NORMA					EXPEDIDO POR	No	FECHA DE EXPEDICIÓN	DESCRIPCIÓN NORMA	ARTÍCULOS
LEY	ACUERDO	RESOLUCIÓN	DECRETO	CIRCULAR					
X					Congreso de la República de Colombia	170	Diciembre 15 de 1994	Por medio de la cual se aprueba el Acuerdo por el que se establece la "Organización Mundial de Comercio (OMC)", suscrito en Marrakech (Marruecos) el 15 de abril de 1994, sus acuerdos multilaterales anexos y el Acuerdo Plurilateral.	11
			X		Presidente de la República de Colombia	2505	Diciembre 6 de 1991	Reglamenta la transformación del Fondo de Promoción de Exportaciones PROCOLOMBIA en el Banco de Comercio Exterior - Bancoldex. También define su naturaleza jurídica y funciones y le ordena constituir un fideicomiso o patrimonio autónomo con el fin de promover la exportación.	7, 20, 21, 22, 25
			X		Presidente de la República de Colombia	2788	Agosto 31 de 2004	Por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario de que trata el artículo 555-2 del Estatuto Tributario.	19

CONTINUACIÓN TABLA 1									
FINCA LA ESMERALDA									
CONSOLIDACIÓN DE NORMAS A 13 - 08 – 19									
TIPO DE NORMA					EXPEDIDO POR	No	FECHA DE EXPEDICIÓN	DESCRIPCIÓN NORMA	ARTÍCULOS
LEY	ACUERDO	RESOLUCIÓN	DECRETO	CIRCULAR					
X					Congreso de la República de Colombia	1252	Noviembre 27 de 2008	Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los residuos y desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones.	1, 17
		X			Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)	395445	Diciembre 24 de 2018	Por medio de la cual se derogan las Resoluciones ICA 29541 del 6 de agosto de 2018, 31554 del 4 de septiembre de 2018 y 33072 del 26 de septiembre de 2018"	2.13.1.2., 4
		X			Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)	30021	Abril 27 de 2017	Por medio de la cual se establecen los requisitos para la Certificación en Buenas Prácticas Agrícolas en producción primaria de vegetales y otras especies para consumo humano"	2.13.1.1.2

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – ProColombia – ICA.

La anterior normatividad tiene como objetivo en primer lugar, regular todo lo que compete al comercio exterior, como sus requisitos, paso a paso de un proceso general tanto de importación y exportación, entidad que regula el proceso, distintas clases de ejecutar operaciones internacionales, todo esto con el objetivo de facilitar e impulsar estas prácticas y adecuarlas a las necesidades del ambiente. Así mismo, dar a entender que el comercio exterior colombiano cuenta con una estructura burocrática para facilitar el estudio y la generación de estrategias por parte del gobierno para impulsar las actividades internacionales por parte de las empresas. También, validar el acuerdo que crea la OMC como ente autorizado para analizar los comportamientos comerciales del todo el mundo, haciendo caso a sus recomendaciones, noticias o datos importantes para impulsar tanto las operaciones locales como internacionales del país, y establecer la creación de herramientas facilitadoras e impulsadoras de las importaciones del país, con el fin de que cualquier empresa con deseo de incursionarse pueda acudir a ellas.

En segundo lugar, ejercer control sobre el sector agropecuario para que las prácticas que les corresponden (cultivos, ganado, pesca, entre otros) se hagan dentro de la legalidad, garantizando no sólo el bienestar económico del país, sino también, el bienestar ambiental del mismo. Igualmente, indicar que este sector maneja una entidad máxima autorizada por el gobierno nacional como lo es el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), la cual busca que empresas y fincas, acaten las órdenes, requisitos y sanciones impartidas. Asimismo, esta entidad, otorga certificaciones que, en su mayoría, se vuelven documentos obligatorios para poder exportar.

6. METODOLOGÍA

6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se basará en el enfoque descriptivo, según Carlos Sabino “trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada” (Sabino, 1986).

La anterior definición se relaciona a la presente investigación ya que se centra en describir el diseño correcto de un plan exportador, estableciendo en él, el proceso general de exportación impuesto por el gobierno nacional y las entidades competentes, así como las certificaciones y requisitos necesarios, y a partir de allí, determinar si es factible o no para la finca “La Esmeralda”.

6.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método utilizado para esta investigación será cualitativo y cuantitativo, se recopilará información de los diferentes aspectos a tener en cuenta para el proceso de exportación, de igual forma se analizarán datos y estadísticas del aguacate Hass a nivel nacional e internacional, el comportamiento de las exportaciones, la capacidad de producción del país y la rentabilidad del proyecto.

6.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

6.3.1 Observación participativa. Esta técnica permitirá no sólo obtener información real sobre el funcionamiento de la empresa, en este caso, la finca “La Esmeralda”, sino que también tener una mayor apropiación hacia la misma, es decir, el tipo de cultivo, el sector, el tamaño y las condiciones de la infraestructura.

6.3.2 Entrevista semiestructurada. La utilización de esta técnica ayudará a obtener un contexto más general de la finca, es decir, verificar cuántos cultivos tienen, cuál es su proceso de fabricación y cómo lo ejecutan, qué certificaciones tienen, y si no, por qué no lo hacen; todos estos aspectos permitirán sacar conclusiones parciales e ir delimitando el contenido de la investigación. [\(Ver anexo A\)](#), [\(Ver anexo E\)](#).

6.3.3 Recopilación documental. Esta técnica permitirá tener información especializada en el tema seleccionado para esta investigación, el cual es comercio exterior, brindando así una mayor veracidad y asertividad en lo que se expone.

6.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

6.4.1 Primarias. En este caso son las personas que rodean tanto a la empresa como al tema de investigación que permitirán obtener información directa y pertinente. En este caso serán los propietarios de la finca “La Esmeralda” y los trabajadores de la misma.

6.4.2 Secundarias. Para esta investigación se utilizaron como fuentes secundarias libros, videos, páginas web, portales institucionales especializados en el tema, revistas, artículos y periódicos que brindarán una mayor información sobre el tema a tratar en la presente investigación, en este caso, de comercio exterior.

6.5 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

La población para esta investigación será todo el personal pertinente de la finca que en total son 8 personas, la muestra serán 4 personas que representan al gerente de la compañía, el administrador y dos trabajadores; el tipo de muestreo será por conveniencia.

6.6 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para el primer objetivo de **determinar el país objetivo a exportar** se usará como fuente de información las páginas web y los portales institucionales, utilizando la técnica recopilación documental que permitirá obtener información sobre variables importantes para la selección de un país objetivo. Esta información será sistematizada en una matriz de análisis y ponderación.

Por otro lado, para el segundo objetivo de **establecer que exigencias y requisitos se necesitan para la salida e ingreso de aguacate Hass a mercados internacionales**, la fuentes de información serán los libros de comercio exterior y los portales institucionales, la observación y la entrevista a los propietarios y administradores de la finca “La Esmeralda”, que permita saber la situación actual frente a este proceso y así poder definir el paso a paso a seguir; la técnica utilizada será la recopilación documental. Toda esta información será sistematizada en una matriz de análisis.

Por otra parte, para el tercer objetivo de **definir el proceso logístico para llevar a cabo el plan exportador**, se usará la fuente de páginas web y portales institucionales especializados en el tema; la técnica utilizada será la recopilación documental.

Y, por último, para el cuarto objetivo de **determinar la factibilidad financiera del plan exportador para la finca “La Esmeralda”**, se utilizará como fuente de información páginas web y portales institucionales que permitan determinar los costos y fletes pertinentes a una exportación; la técnica utilizada será la recopilación documental. Toda esta información será sistematizada en una matriz de costos.

6.7 FASES DE LA INFORMACIÓN

La primera fase de la presente investigación empezará con la determinación del país objetivo a exportar, utilizando una matriz de preselección donde se analizará y ponderará variables económicas, sociodemográficas y política, permitiendo así seleccionar el país potencial. La segunda fase es que, al tener ya el país seleccionado, se establecerán las exigencias y requisitos de salida e ingreso de aguacate Hass al país objetivo, utilizando los portales institucionales. La tercera fase constará de diseñar el proceso logístico para que el aguacate Hass llegue al país seleccionado, analizando el término de negociación y los medios de transporte más convenientes. Y, por último, la cuarta fase será determinar si este plan exportador es factible financieramente para la finca La Esmeralda.

7. CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR

Figura 1. Aguacate Hass



Fuente: Google, 2020

Nombre común: Aguacate

Variedad: Hass

Nombre científico: *Persea americana*

Origen: Colombia

Unidad de medida: Kilogramo (Kg)

7.1 DESCRIPCIÓN GENERAL

Árbol caducifolio que alcanza hasta 20 metros de altura. El tronco de corteza marrón grisácea es recto y mide entre 30 y 60 centímetros de diámetro. Las hojas son alternas, de brillante verde en la región superior y de un tono más claro en la inferior; de forma larga, ovalada y con el extremo puntiagudo. Miden de 12 a 25 centímetros de longitud.

Sus flores son pequeñas y muestran un color verdoso en sus 6 pétalos y demás partes. Ahora bien, el fruto es lo más apreciado del árbol. Se trata de una baya de una sola semilla con forma de pera, más redonda u ovalada según la variedad. Maduro, el fruto puede exhibir un color externo que va del verde al morado oscuro, de textura lisa o arrugada. La carne verde claro o amarillo es suave, de sabor ligeramente dulce y de textura similar a la de la mantequilla. (BioEnciclopedia, 2021)

7.1.1 Composición nutricional del aguacate Hass

NUTRIENTES	Calorías	80	130	250
	Grasa total	8g	12g	23g
	Grasa saturada	1g	1.5g	3g
	Grasa trans	0	0	0
	Grasa poliinsaturada	1g	1.5g	3g
	Grasa monoinsaturada	5g	7g	15g
	Colesterol	0	0	0
	Sodio	0mg	5mg	10mg
	Potasio	250mg	380mg	760mg
	Carbohidratos	4g	6g	13g
	Fibra dietética	3g	5g	10g
	Azúcares	0	0	0
	Azúcares agregados	0	0	0
	Proteína	1g	1g	3g
VITAMINAS	Folato (mcg o µg)	45	65	135
	Niacina	1mg	1.4mg	2.9mg
	Ácido pantoténico	0.7mg	1.1mg	2.2mg
	Riboflavina	0.1mg	0.1mg	0.2mg
	Vitamina A (mcg o µg)	0	10	10
	Vitamina B6	0.1mg	0.2mg	0.4mg
	Vitamina C	4mg	7mg	13mg
	Vitamina E	1mg	1.5mg	3mg
MINERALES	Calcio	10mg	10mg	20mg
	Cobre	0.1mg	0.1mg	0.3mg
	Hierro	0.3mg	0.5mg	0.9mg
	Magnesio	15mg	20mg	45mg
	Manganeso	0.1mg	0.1mg	0.2mg
	Fósforo	30mg	40mg	80mg
	Zinc	0.3mg	0.5mg	1mg

Fuente: Consejo del Aguacate Hass, 2017

7.2 CARACTERIZACIÓN DEL AGUACATE HASS A NIVEL NACIONAL

- Los departamentos de Tolima, Antioquia, Caldas, Santander, Bolívar, Cesar, Valle del Cauca, y Quindío, representan el 86% del total del área sembrada de aguacate en el país. Así mismo, Tolima es el departamento con mayor producción con una participación del 18% del total nacional.
- Se estima que en el país existen alrededor de 15.000 productores en cerca de 22.000 unidades productivas que tienen como principal actividad económica el cultivo de aguacate.
- Alrededor de 62 mil personas en el país, se ven involucradas en forma directa e indirecta en los diferentes eslabones de la cadena productiva de aguacate.
- Se estima que el consumo per cápita en Colombia aumentó cerca de 70% en los últimos 5 años, pasando de 6,1 a 12,3 Kg / persona / año. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019)

Figura 2. Principales zonas productoras de aguacate Hass en Colombia



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019

7.2.1 Calendario cosecha de aguacate. El aguacate Hass es un fruto privilegiado ya que logra cosecha durante todo el año, siendo el último trimestre donde más se concentra su producción y oferta; En el Valle del cauca los meses donde se presentan las cosechas son: febrero, marzo, mayo, septiembre, octubre, noviembre y diciembre.

Tabla 2. *Calendario de cosecha aguacate Hass*

CALENDARIO DE COSECHA AGUACATE												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Antioquia												
Caldas												
Cauca												
Risaralda												
Quindio												
Tolima												
Valle del Cauca												

Fuente: EVAS – DCAF, 2018

7.2.2 Exportaciones por departamentos

Tabla 3. *Origen de las exportaciones por departamentos, año 2018*

2018	
Departamento	Toneladas
Antioquia	16.380
Risaralda	7.745
Valle	4.963
Bogotá	1.684
Santander	637
otros	1.366
Total	32.776

Fuente: SISDUAN – SICEX, 2018

Las exportaciones de aguacate desde el nivel regional, durante el 2018 fueron lideradas por el departamento de Antioquia con una participación del 50%, seguido Risaralda con un 24% y el valle del Cauca con un 15%.

Tabla 4. *Origen de las exportaciones por departamentos, año 2019*

2019	
Departamento	Toneladas
Antioquia	17.448
Risaralda	9.789
Valle	2.124
Bogotá	1.666
Caldas	434
otros	1.090
Total	32.552

Fuente: SISDUAN – SICEX corte julio 2019

En el primer semestre del año 2019, el departamento de Antioquia ha entregado el 54% de la fruta exportada, seguido Risaralda y Valle del Cauca con el 30% y 7%, respectivamente (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019).

7.2.3 Contexto mundial producción de aguacate. Colombia en comparación con diferentes países a nivel mundial, se encuentra en el tercer lugar con 54.427 hectáreas cosechadas en el año 2019. En cuanto a producción ocupa el cuarto lugar con 544.933 toneladas.

Tabla 5. Área cosechada en aguacate Hass a nivel mundial

	País	Área Cosechada (Ha.).
1	México	261.777
2	Perú	56.807
3	Colombia	54.427
4	Chile	43.403
5	Indonesia	28.748
6	Estados Unidos.	27.889
7	China	24.078
9	Ethiopia	21.402
10	Otros	216.643

Fuente: FAOSTAT, 2019

Tabla 6. Total producción de aguacate Hass a nivel mundial

	País	Producción (Ton).
1	México	2.172.757
2	Dominicana Republica	691.551
3	Perú	523.703
4	Colombia	544.933
5	Indonesia	326.284
6	Brasil	209.176
7	Kenya	188.368
8	Estado Unidos	184.714
9	Chile	146.981
10	Otros	1.511.533

Fuente: FAOSTAT, 2019

Tabla 7. *Proyección del consumo per cápita aparente del aguacate en (kg-persona/año)*

Consumo per cápita	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Mundo	0,66	0,71	0,75	0,74	0,77	0,80	0,83	0,85
Estados Unidos de América	2,20	2,73	3,22	2,70	3,25	3,44	3,64	3,85
Países Bajos	1,40	2,40	2,11	2,52	1,01	1,69	1,62	1,56
Francia	1,31	1,54	1,47	1,73	1,86	1,97	2,10	2,22
Reino Unido	0,62	0,81	1,16	1,49	1,62	1,94	2,21	2,48
España	1,01	1,20	1,42	1,80	1,78	2,09	2,30	2,52
Canadá	1,64	1,72	1,95	2,15	2,20	2,40	2,55	2,71
Alemania	0,32	0,39	0,46	0,56	0,69	0,75	0,84	0,93
Japón	0,47	0,45	0,45	0,58	0,45	0,50	0,51	0,52
China	0,08	0,09	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12	0,13
Bélgica	0,55	0,47	0,51	0,94	1,22	1,28	1,46	1,64
Hong Kong, China	0,28	0,48	0,45	0,70	0,79	0,91	1,04	1,16
Suecia	2,04	1,99	1,82	1,83	2,09	1,94	1,93	1,92
Arabia Saudita	0,32	0,34	0,53	0,54	0,67	0,75	0,84	0,93
Rusia, Federación de	0,10	0,10	0,08	0,08	0,13	0,11	0,12	0,12
Argentina	0,32	0,40	0,34	0,38	0,52	0,51	0,54	0,58
Italia	0,09	0,14	0,17	0,21	0,26	0,30	0,34	0,38
Australia	2,68	2,66	2,65	3,51	3,33	3,62	3,83	4,05
Emiratos Árabes Unidos	0,79	1,39	1,54	1,60	2,04	2,29	2,56	2,83
Suiza	0,97	1,16	1,37	1,65	1,82	2,05	2,27	2,48
Dinamarca	1,74	1,91	2,43	2,31	2,29	2,59	2,74	2,89
Polonia	0,10	0,16	0,21	0,22	0,30	0,34	0,39	0,43
Noruega	1,73	2,04	2,25	2,36	2,48	2,72	2,90	3,08
México	7,40	7,02	6,20	7,55	8,54	8,19	8,47	8,75
Dominicana	35,69	39,31	48,55	54,00	54,50	62,10	67,33	72,56
Colombia	6,30	6,20	6,33	5,99	6,31	6,17	6,15	6,13
Perú	5,69	5,50	6,10	8,22	7,19	8,26	8,83	9,41
Brasil	0,76	0,74	0,86	0,92	0,85	0,93	0,97	1,01
Kenya	3,41	4,12	2,07	2,67	3,42	2,71	2,56	2,42
Indonesia	1,15	1,20	1,48	1,17	1,37	1,40	1,44	1,48

Fuente: Arias, F., Montoya, C., y Velásquez, O., 2018

Según la tabla anterior, se puede observar que Estados Unidos alcanza 3,85 Kilogramos por persona en el año 2020, seguido por Países Bajos con un 1,56 kilogramo por persona en el mismo año. Estas cifras representan una oportunidad de crecimiento y rentabilidad para los agricultores ya que podrán vender su producto con facilidad y un buen precio, al deducir un aumento en el consumo de aguacate Hass a nivel nacional e internacional, sin duda es un fruto bastante demandado por

sus características nutricionales. Este sector evidencia un panorama prometedor en el agro colombiano.

Los países que demandan en menor proporción son China y Rusia con 0.13 kilogramos y 0,12 kilogramos en el año 2020 respectivamente. Sin embargo, estos países representan un panorama prometedor para el sector aguacatero debido a la fuerte economía de estos países y el gran número de habitantes que posiblemente en un futuro descubran los beneficios alimenticios de este fruto.

8. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

8.1 ANÁLISIS MERCADO OBJETIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS DE LA FINCA “LA ESMERALDA”

El aguacate Hass es, sin duda, todo un fenómeno de la agricultura nacional: Colombia ocupa ya el cuarto puesto como productor mundial, produciendo 540 mil toneladas. Con la envidiable ventaja de poder ofrecer aguacate Hass durante todo el año por su ubicación geográfica y disponibilidad de tierras y agua (Sociedad de Agricultores de Colombia, 2020).

En los últimos años, los productores del valle del cauca han despertado un gran interés por cultivar aguacate Hass en sus terrenos, lo visualizan como un producto muy llamativo y apetecido tanto en Colombia como en otros países, sus características nutritivas y la facilidad de comercialización para su consumo ha generado un aumento en las ventas del mismo.

La mayoría de la cosecha de este fruto es exportada, hecho muy ventajoso para Colombia, ya que en su cadena de productiva se genera una gran cantidad de empleos de manera directa o indirecta, permitiendo a la región un desarrollo socioeconómico importante.

8.2 PROCESO LOGÍSTICO DE PAÍSES ANALIZADOS

Definición posición arancelaria del producto

Para iniciar la investigación, lo primero es definir la posición arancelaria, para su búsqueda se utilizará la página de la DIAN, consultando el nombre del producto, de

esta manera se obtiene el código que corresponde al producto en cuestión, en este caso para el aguacate Hass es 0804.40.00.00.

Figura 3. Consulta posición arancelaria



DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

▼ Por texto

Descripción nomenclatura arancelaria

Índice alfabético arancelario

¿Dónde estoy?: Inicio | Consultas Arancel | Consulta por estructura arancelaria

Consulta por estructura arancelaria

servicios en línea muisca

Código	Designación de mercancías	Notas
SECCIÓN I	Animales vivos y productos del reino animal	
SECCIÓN II	Productos del reino vegetal	
SECCIÓN III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	
SECCIÓN IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	

Fuente: DIAN, 2020

DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

▼ Por texto

Descripción nomenclatura arancelaria

Índice alfabético arancelario

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0804.40.00.10			08-ago-2020	...	
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. - Aguacates (paltas) - - Variedad Hass			08-ago-2020	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			08-ago-2020	...	

Fuente: DIAN, 2020

Con el objetivo de elegir el país a exportar, se realizó una investigación teniendo en cuenta la posición arancelaria para la búsqueda de información. Con la ayuda de la matriz exportadora, se preseleccionaron cinco países con mayor consumo del aguacate y se analizaron las principales variables que influyen en la comercialización de este producto en el mundo.

Producto a exportar: Aguacate Hass

Posición arancelaria: 0804.40.00.00

Cifras expresadas en dólares

Cifras correspondientes a los años 2019-2020

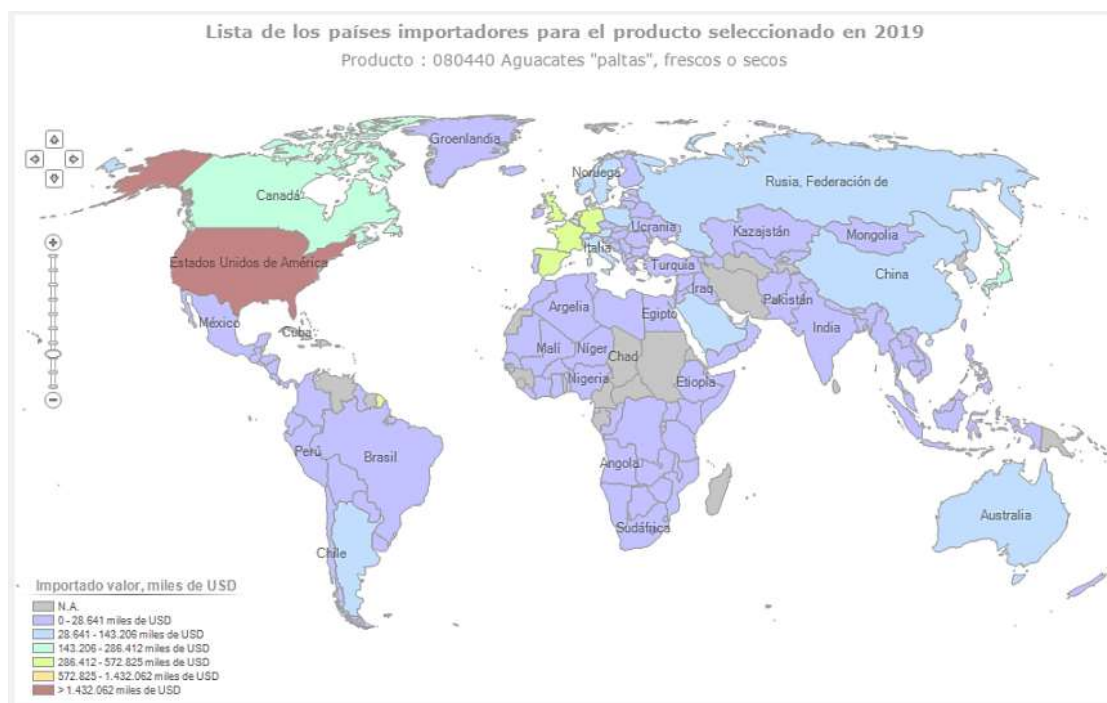
Como primer paso se determinó cuáles eran los principales países importadores de este producto en el mundo para elegir cinco de ellos.

Tabla 8. Principales países importadores de aguacate Hass en el mundo

<i>Principales importadores de aguacate Hass en el mundo</i>			
<i>Producto 0804.40.00.00</i>			
<i>Importadores</i>	<i>Valor importado en 2017</i>	<i>Valor importado en 2018</i>	<i>Valor importado en 2019</i>
Mundo	6.130.031	6.050.939	7.070.290
Estados Unidos de América	2.727.914	2.448.439	2.864.125
Países Bajos	552.641	540.226	818.497
Francia	447.673	408.383	520.249
Reino Unido	282.426	267.404	342.470
España	252.413	281.138	341.286
Alemania	275.557	320.473	329.357
Japón	205.195	218.121	239.702
Canadá	224.030	223.286	237.830
Bélgica	82.356	78.453	96.664
China	105.453	133.380	92.443

Fuente: TRADEMAP, 2019

Figura 4. Mapa global de los países importadores de aguacate Hass



Fuente: TRADEMAP, 2019

Una vez elegidos los cinco países con mayores importaciones de aguacate en los últimos años, se analizaron diferentes factores macroeconómicos, indicadores demográficos, situación política, barreras comerciales, comercio exterior, logística internacional, análisis de la competencia y mercado.

Se asignaron parámetros de calificación de acuerdo a la importancia e influencia de cada variable en el proceso de exportación del producto, es decir, se le asigna mayor porcentaje a las variables que impactan directamente en la comercialización del aguacate en mercados internacionales. De ahí que, una vez calificada cada variable, la matriz arroja el país que sería la mejor opción para exportar el aguacate Hass, en este caso es Países Bajos. [\(Ver anexo C\)](#)

8.3 RESULTADO PONDERACIÓN MATRIZ PRESELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Tabla 9. Resultados ponderación total matriz de preselección del mercado objetivo

	RESULTADO CALIFICACIÓN MATRIZ					
	FACTORES	PAISES BAJOS	REINO UNIDO	ESTADOS UNIDOS	ESPAÑA	FRANCIA
A	FACTORES MACROECONÓMICOS	4,0	4,0	4,1	3,9	4,1
B	INDICADORES DEMOGRÁFICOS	3,9	4,4	4,1	4,3	3,9
C	SITUACIÓN POLÍTICA	4,2	2,9	3,9	3,9	4,2
D	BARRERAS COMERCIALES	4,1	4,0	3,5	3,9	3,6
E	COMERCIO EXTERIOR	4,9	4,1	3,9	4,0	3,7
F	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	4,6	3,6	3,8	3,8	4,1
F	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	1,5	1,5	2,0	2,0	1,5
D	MERCADO	4,8	4,9	4,8	4,8	4,8
	TOTAL	32,0	29,4	30,1	30,6	29,9

Elaborado por: Autora

La mejor alternativa para exportar aguacate Hass, según el análisis de la información de la matriz es “Países Bajos” siendo su capital Ámsterdam, este pertenece a la Unión Europea y en los últimos años se ha caracterizado por ser uno de los países con mayores cifras de exportación e importación de este producto; Una de las cifras a resaltar es que de las 818. 497 toneladas importadas por Países Bajos, Colombia le exparto 42.329 toneladas en el año 2019. Por otro lado, los habitantes cuentan con una buena calidad de vida, el índice de desempleo es relativamente bajo y la mayor parte de su población pertenece a la zona urbana, lo que permite generar la hipótesis que cuentan con buen poder adquisitivo, causando una demanda del aguacate Hass en cualquier época del año, ya que lo consumen personas de todas las edades, además sus atributos nutritivos lo convierten en un producto muy apetecido en las cocinas holandesas. La buena aceptación de este producto en sus habitantes es uno de los motivos por los que este nicho de mercado se ha convertido en el foco de las inversiones.

Asimismo, las exigencias de entrada hacia este país no son tan rigurosas comparadas con las de los otros países en cuestión, facilitando un poco el proceso de exportación, concediendo que el agricultor colombiano logre cumplir de manera satisfactoria estos requisitos, del mismo modo, las condiciones logísticas, el TLC e infraestructura, permiten que el proceso de exportación hacia este país sea mucho más ventajoso y dinámico, además de tener uno de los puertos más grandes del mundo "Rotterdam", el cual cuenta con instalaciones sofisticadas y adecuadas para el buen trato y manipulación de este producto. Los tiempos de transito son moderados y se ajustan a las condiciones que necesita el aguacate para su conservación y poder llegar así en óptimas condiciones al consumidor final.

Sin embargo, no se descarta la posibilidad de exportar el aguacate Hass a otros países como España, Estados Unidos, Francia y Reino Unido, ya que cuentan con cualidades similares y condiciones tentativas para futuras negociaciones, las cuales pueden estudiarse para lograr ser cumplidas y abarcar estos nichos de mercados.

8.4 CARACTERÍSTICAS DEL PAÍS SELECCIONADO

A continuación, se presenta información del país seleccionado para exportar.

Figura 5. Bandera de Países Bajos



Fuente: Google, 2020

Datos generales

- Capital: Ámsterdam
- Idioma: Lengua germánica propia neerlandés
- Moneda: Euro
- Religión: Tradicionalmente calvinista, católicos (22%), protestantes (6%), iglesia reformada (6%). Quienes no practican ninguna religión (53%). Además, hay un importante grupo de musulmanes (5%) y otros cultos religiosos (5%)
- Tipo de gobierno: Monarquía parlamentaria
- Principales ciudades: Ámsterdam, Rotterdam, La Haya, Utrecht y Eindhoven.
- Población: 17.399.821
- PIB (US\$ Millones): 902.355
- PIB per cápita (US\$): 58.340
- Porcentaje crecimiento del PIB: 1,8%
- Tasa de desempleo: 4,4%
- Tipo de cambio (moneda del país/USD\$): 4.164,09

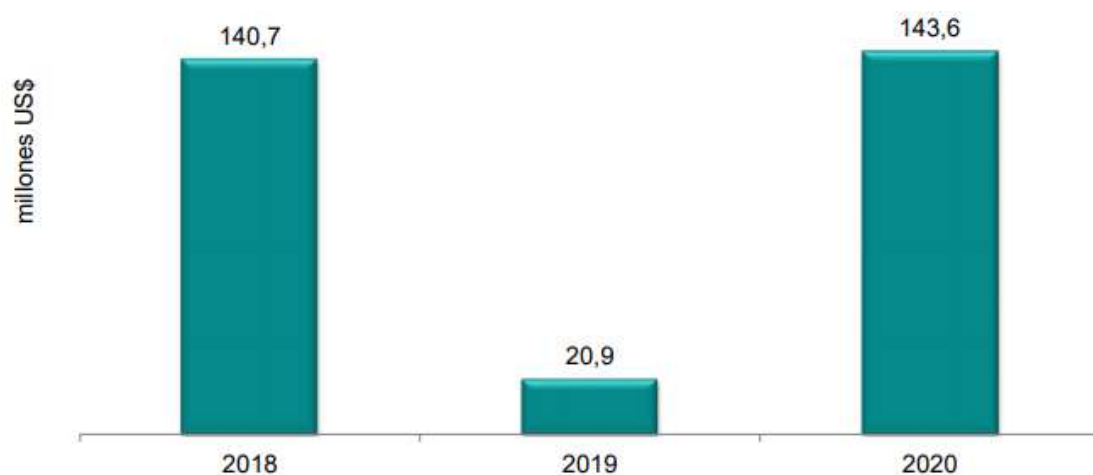
8.4.1 Comercio bilateral de Colombia y Países Bajos

Tabla 10. Exportaciones hacia Países Bajos (Por grupo de productos)

Sector	Miles de USD FOB		Variación	Part. % 2019
	2018	2019		
Total	1.034.657	1.215.053	17,4%	100,0%
Minero-energéticos	576.751	779.764	35,2%	64,2%
No minero-energéticos	457.905	435.289	-4,9%	35,8%
Agrícolas	200.758	240.083	19,6%	19,8%
Agroindustriales	227.292	161.670	-28,9%	13,3%
Industriales	29.855	33.535	12,3%	2,8%

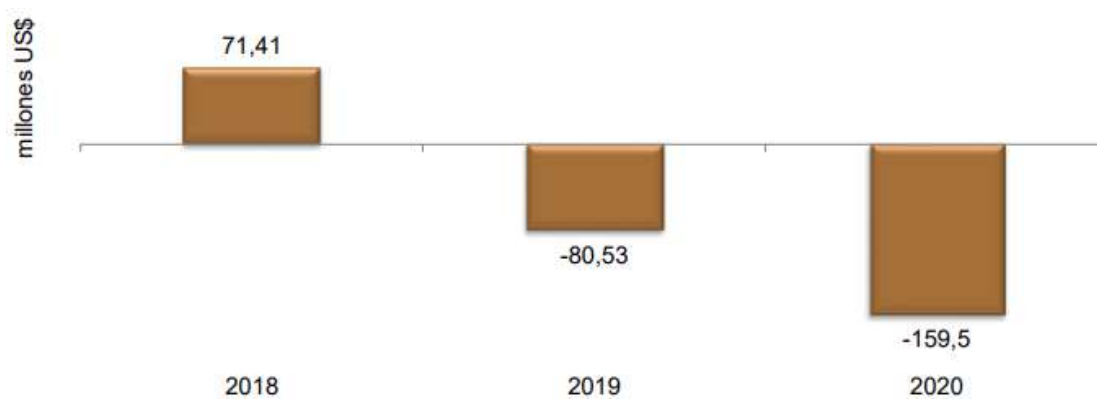
Fuente: DANE-DIAN. Cálculos OEE, 2020

Figura 6. Inversión directa de Países Bajos en Colombia



Fuente: Banco de la Republica, 2020

Figura 7. Inversión directa de Colombia en Países Bajos



Fuente: Banco de la Republica, 2020

Analizando las gráficas anteriores se evidencia que los productos agrícolas son la principal fuente de exportación hacia Países Bajos, creando en el año 2019 una participación de 19,8%.

Es así, como Colombia se convierte en un atractivo de inversión para Países Bajos, debido a las condiciones geográficas y climatológicas, la amplia diversidad de mercados prometedores e interesantes son los puntos claves por los que se genera

un aumento significativo en las inversiones del año 2019 a las 2020, aportando crecimiento a la economía local.

Por el contrario, Colombia ha disminuido su participación de inversión en países bajos, esto puede presentarse a que el país no está pasando por un buen momento económico y no tiene la capacidad de invertir en dicho país.

8.4.2 TLC de Colombia con la Unión Europea. El Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012. Por parte de la Unión Europea, el Parlamento Europeo aprobó el acuerdo el 11 de diciembre de 2012 y, posteriormente, notificó la culminación de sus trámites internos para la aplicación provisional del acuerdo el 27 de febrero de 2013 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2018).

Figura 8. Bases arancelarias del tratado entre Colombia y Países Bajos

124-AC: con UE - cód acuerdo 124 - general	PAISES BAJOS(HOLANDA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %		08-ago- 2020
--	-------------------------	-------------------------	--------	--	-----------------

Fuente: DIAN, 2020

Alcances del TLC

El acuerdo comercial con la Unión Europea define reglas de juego claras y predecibles en materia del comercio de bienes, servicios y respecto a los flujos de inversión. Lo que permitirá un mayor crecimiento económico y la generación de empleos estables y bien remunerados mediante el aprovechamiento de un mercado de los más grandes y dinámicos del mundo, en el cual, nuestros competidores tienen o tendrán próximamente acceso preferencial. El tratado de libre comercio de Colombia con la unión europea permite fortalecer las relaciones con estos países que cuentan con economías sólidas y obtener beneficios ventajosos, como lo es acceder a nuevos mercados, facilitar los intercambios de materias primas a lo largo de la cadena de producción, aumento de clientes, posibilidades de establecer

alianzas comerciales y la eliminación de aranceles permitiendo hacer más competitivos los productos industriales y agrícolas (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2018).

8.4.3 Preferencias arancelarias. El Tratado firmado con la Unión Europea permitió la eliminación de barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas, el gravamen para el aguacate Hass es de 0% y la tarifa estándar de IVA es de 9%, esto permite a los productores agrícolas ser más competitivos en el mercado.

Tabla 11. *Preferencia arancelaria para Colombia*

Tarifas [Cómo leer los resultados](#)
última actualización: 08 de enero de 2021

Tipo de origen / medida	Arancel	Condiciones	Nota	Ley de la UE
ERGA OMNES Derechos de terceros países	4,00%			R1577 / 20
ERGA OMNES Precio unitario	336,45 EurUP / 100 kg			R2447 / 15
Preferencia arancelaria de Colombia	0%			D0735 / 12

Fuente: Comisión Europea, 2020

Tabla 12. *Tasa de impuestos sobre las mercancías en Países Bajos*

Impuestos [Cómo leer los resultados](#)
última actualización: 08 de enero de 2021

Tipo de impuesto	Tarifa estándar	Ver más
Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	9%	Países Bajos - UE
Impuesto al consumo (EXC *)	-	Países Bajos - UE

Fuente: Comisión Europea, 2020

8.4.4 Acceso a mercados agrícolas. La reducción de aranceles se aplicará a la mayoría de los productos agrícolas colombianos, que se beneficiarán de un acceso preferencial para productos que han tenido dificultades para entrar en la UE en el pasado como azúcar y banano. Una parte importante de los productos agrícolas podrán entrar al mercado europeo con arancel cero a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, como las flores, café tostado y preparaciones de café, aceite crudo y refinado de palma, la mayoría de frutas y hortalizas, la mayoría de los productos del cacao y el tabaco. Sin embargo, una serie de productos, más sensibles, serán objeto de una liberalización gradual o por contingente, tales como banano, azúcar, carne de vacuno, entre otros (Martínez Dalmau y Tremolada Álvarez, 2012).

8.4.5 Perfil del consumidor. El comportamiento del consumidor holandés está delimitado por aspectos tales como los hábitos, creencias y costumbres arraigadas en ellos. Las tradiciones culinarias son difíciles de cambiar y muchas veces el consumidor tendrá preferencia por las frutas o vegetales con las que se encuentra habituado. Sin embargo, la creciente tendencia hacia el cuidado de la salud, así como por comprar productos de países en vía de desarrollo en donde se cultivan productos orgánicos, favorece el consumo de frutas y vegetales provenientes estos. Por supuesto, el factor ingreso precio influye en este consumo, gracias a que este tipo de productos tienden a tener un costo elevado. Tres factores que marcan la tendencia del consumidor son:

- Salud por consumir ciertos productos
- Nivel de satisfacción
- Conveniencia en precios

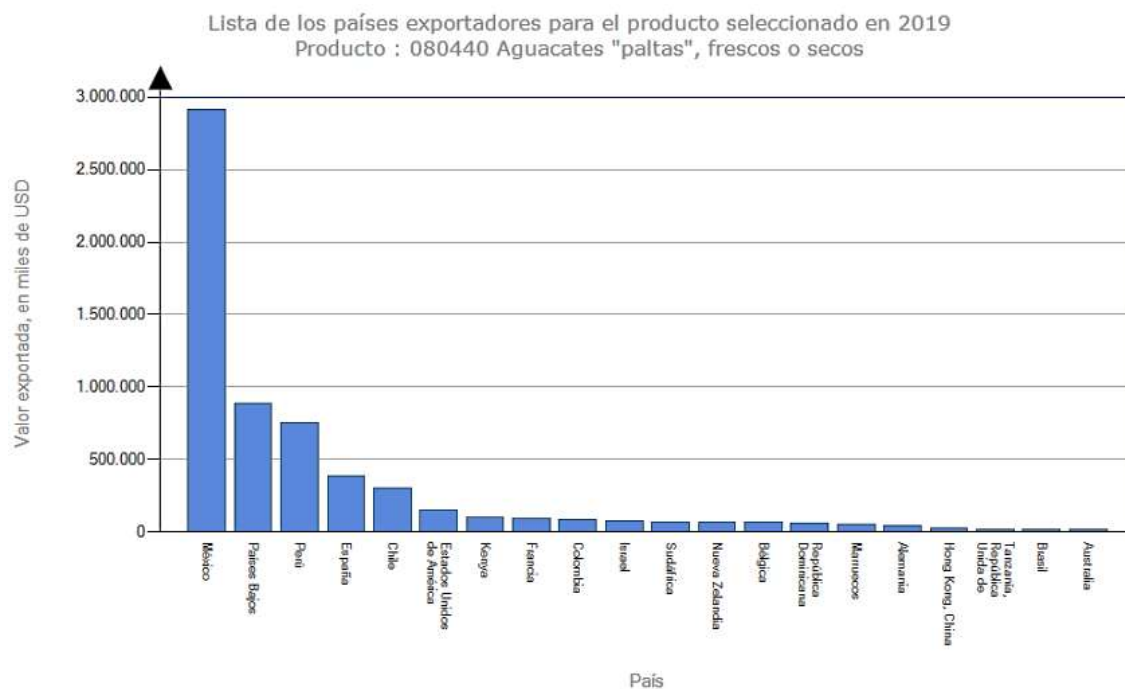
Los consumidores holandeses son motivados por aspectos que hagan que el producto tenga un mayor agregado y no solamente por el precio de los mismos (CORPEI, Rosales, Cuásquer, & Galarza, 2009).

8.4.6 Características culturales. Según Peltokorpi & Froese, (2012); Hotcourses Latinoamérica, (2016), los holandeses se toman la puntualidad en las reuniones de negocios muy en serio, y esperan lo mismo de los demás. De igual modo, se toman los compromisos tanto o más en serio. Un acuerdo verbal tiene el mismo valor que un contrato firmado, incluso desde el punto de vista legal. Los holandeses no toleran la mentalidad impositiva, sino que valoran el diálogo y procuran que todas las partes lleguen a un acuerdo. Una vez se han tomado las decisiones pertinentes, estas se llevan a cabo de forma rápida y eficiente. También es un país bastante seguro, con una baja tasa de criminalidad que inspira tranquilidad y confianza (Fernández Hurtado, 2016).

8.4.7 Panorama económico. Los Países Bajos son la sexta mayor potencia económica en la Eurozona euro y el quinto mayor exportador de bienes. El país está muy abierto al comercio y, en consecuencia, está expuesto a la coyuntura económica mundial. En los últimos años, la recuperación en Europa ha permitido que la economía holandesa crezca a un ritmo dinámico. Sin embargo, la incertidumbre comercial a nivel mundial y menores inversiones debieran provocar una ralentización moderada de la economía holandesa en el corto plazo. Según las estimaciones del FMI, debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento del PIB caiga a -7,5% en 2020 y luego repunte a 3% en 2021 (Santander Trade, 2020).

8.4.8 Países competidores. Los países exportadores de aguacate Hass a nivel mundial, está encabezado por México, siendo el principal competidor puesto que exporta gran cantidad y tiene una buena cobertura en el mercado. Sin embargo, Perú, España y Chile también son líderes en el mercado de las exportaciones de este fruto cubriendo una buena parte de la demanda internacional.

Figura 9. Estadísticas principales países exportadores de aguacate Hass



Fuente: Trademap, 2019.

9. EXIGENCIAS Y REQUISITOS PARA EXPORTAR AGUACATE HASS DESDE COLOMBIA

9.1 PASOS A SEGUIR PARA EXPORTAR

9.1.1 Registro exportador. Para iniciar el proceso de exportación del aguacate Hass hacia Países Bajos, la Compañía Colombiana de Aguacates S.A.S, debe registrar la finca “La Esmeralda” como exportador, tramitando el registro único tributario (RUT) en cualquier oficina de la DIAN o en SuperCade (PROCOLOMBIA, 2018).

9.1.2 Estudio de mercado y localización de la demanda potencial. Seleccionar el mercado objetivo a exportar, en este caso al estudiar varias posibilidades, la matriz exportadora arroja como mejor opción Países Bajos, es allí donde se concentra gran parte de la demanda a nivel mundial y el proceso de exportación no es muy complejo, ya que Colombia cuenta con un TLC con la Unión Europea, lo cual facilita la negociación. En el ítem 8 de la presente investigación se detalla con más precisión el desarrollo de este paso.

9.1.3 Ubicación de la posición arancelaria. Para el aguacate Hass la posición arancelaria es 0804.40.00.00, ubicada en la sección: II productos del reino vegetal, capítulo: 8 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías. Identificar esta partida permite distinguir el producto en un mercado internacional y conocer los gravámenes, impuestos, documentos y requisitos de exportación.

9.1.4 Procedimientos de visto bueno. El aguacate requiere algunos certificados antes de ser exportados según la DIAN (MUISCA).

- Certificado de exportación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima (Este certificado se presenta, se solicita de manera

electrónica y se solicita ante el Invima) (Sólo se solicita una vez)

- Certificado Fitosanitario del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (Este certificado no es electrónico, se debe presentar en el embarque y desembarque de la carga, se solicita ante ICA, se debe registrar como exportador de alimentos y luego más adelante solicitar el certificado) (Sólo se solicita una vez)
- Certificado Inspección Sanitaria de Exportaciones de Alimentos y Materias Primas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima. (Este certificado no es de tipo electrónico, se solicita ante Invima) (Se solicita cada vez que se quiere exportar) (Parra Ramírez y Serrano Scarpetta, 2017).

Tabla 13. Perfil de la mercancía

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

Fuente: DIAN, 2020

9.1.5 Términos de negociación internacional – INCOTERMS. Previo a cualquier procedimiento Aduanero (importación y/o exportación), es necesario celebrar un contrato o acuerdo de compraventa con el cliente que precisa los términos y condiciones, tanto para el vendedor, como para el comprador. En este contrato o acuerdo incluirá una de las normas de negociación internacional INCOTERMS, los cuales estipulan costos, puntos de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía, para el importador y el exportador. Para el proceso de exportación del aguacate Hass de la finca La Esmeralda, se utilizará el incoterm FOB (Free On Board – Franco a bordo), este término de negociación contempla que el vendedor es el responsable de llevar la mercancía hasta el puerto designado por el comprador y cargarla en el barco. Una vez la mercancía este en el barco, los riesgos y costos por perdidas o daños pasan a ser del comprador (PROCOLOMBIA, 2020).

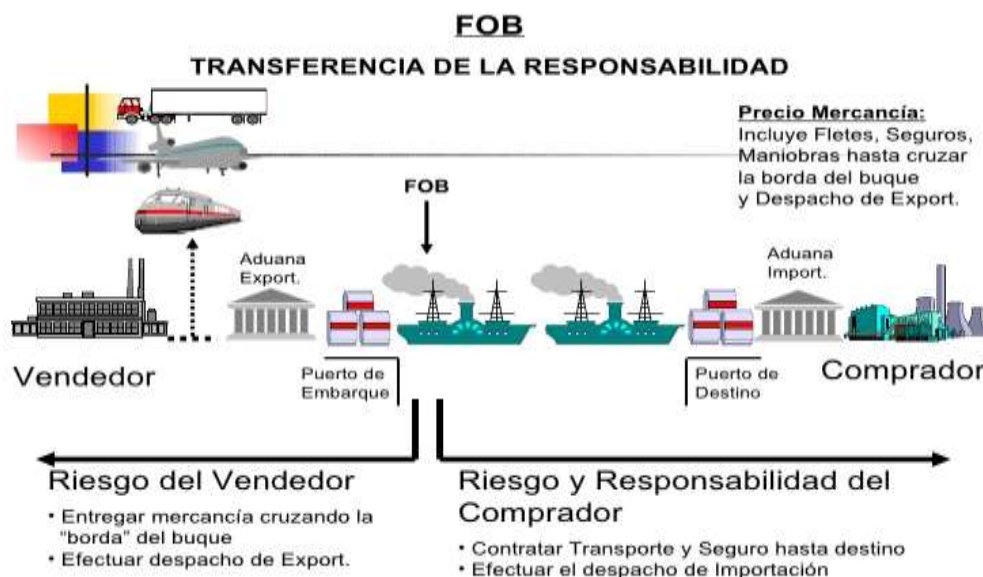
Responsabilidad del Vendedor en FOB:

- Solventar todos los gastos hasta entregar los productos a bordo del buque: maniobras, cargas, descargas, desaduanamiento de exportación, manejos en el puerto y carga al barco.
- Realizar el despacho de exportación a través de un agente aduanal (en algunos países no es obligatoria la figura del agente aduanal).

Responsabilidad del Comprador en FOB:

- Encargarse de contratar un buque para la entrega, es decir, que el comprador tiene que contratar y pagar el buque en el cual se transportarán las mercancías.
- Contratar y pagar el medio principal de transporte marítimo.
- Asumir los riesgos por pérdida o daño desde la recepción de los bienes. Sin embargo, hasta este punto no hay obligación de contratar un seguro por parte de ninguno de los negociantes.
- Realizar todos los trámites de importación hasta su país de destino (Ceballos, 2012).

Figura 10. Término de negociación internacional para la exportación de aguacate Hass a Países Bajos



Fuente: Comercio y aduanas, 2012

9.1.6 Registro en la ventanilla única de comercio exterior VUCE. El Decreto No, 4149 de diciembre 10 de 2004, creó la Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE, con el objeto de permitir a los usuarios exportadores e importadores el trámite electrónico de autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos, que exigen diferentes entidades competentes para la realización de las operaciones específicas de importación y exportación (Procolombia, 2020).

9.1.7 Registro para determinación de origen o certificado de origen. El Certificado de Origen es una solicitud que permite obtener la prueba documental de origen mediante la cual se acredita que los productos fueron elaborados en Colombia. Este documento se obtiene con el fin de acogerse a las preferencias arancelarias establecidas en los diferentes Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia. ([Ver ejemplo en anexo D](#)) (PROCOLOMBIA, 2020).

El certificado de origen para el aguacate Hass de la finca “La Esmeralda”, debe diligenciarse ante la entidad de control competente, en este caso es la DIAN.

9.1.7.1 Procedimiento para obtener certificado de origen

- Presentar factura comercial.
- Tener Declaración Juramentada de origen en donde el productor con fundamento en los procedimientos productivos de la mercancía objeto de exportación (cultivo, explotación, levante, producción, manufactura, elaboración, fabricación etc.), señala el cumplimiento del criterio de origen del producto a exportar conforme lo establece cada Acuerdo Comercial.
- Tener firma digital a través de alguna de las empresas autorizadas para tal fin u otorgar poder a una persona natural o jurídica que la posea para que en su nombre realice el trámite, por ejemplo: un agente de aduana.
- Inscribirse en el MUISCA, el cuál es el portal web que la DIAN tiene para hacer los trámites de comercio exterior.
- Montar la declaración juramentada al MUISCA con la factura para poder obtener el certificado de origen. Tener en cuenta que la declaración juramentada tiene una validez de dos años.
- Reclamar el certificado de origen presencialmente o en algunos casos se envía online, dependiendo del acuerdo. La aprobación de certificado de origen puede tomar desde uno a cuatro días hábiles (PROCOLOMBIA, 2018).

9.1.8 Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN

- Cuando tenga lista la mercancía verifique términos de negociación (Incoterms).
- Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación de transporte internacional.
- En la DIAN del Puerto, Aeropuerto o Paso de Frontera, puede solicitar la Solicitud de Autorización de Embarque.
- Si la exportación tiene un valor superior a USD10.000, este procedimiento se

debe hacer a través de una Agencia de Aduanas (PROCOLOMBIA, 2020).

9.1.9 Medios de pago. Hay diferentes medios de pago internacional: transferencias bancarias, cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby. (Procolombia, 2020). Para el proceso de negociación del aguacate Hass en países bajos, se utilizará carta de crédito “Es un documento utilizado como instrumento de pago, emitido por un banco (Banco Emisor), por cuenta de uno de sus clientes (ordenante), por medio del cual autoriza a otro banco (Banco Corresponsal) en el exterior a cancelar a una persona natural o jurídica (Beneficiario) una cierta cantidad de dinero, previo cumplimiento de determinados requisitos indicados en la Carta de Crédito”. Este medio de pago garantiza el despacho de la mercancía con las especificaciones negociadas, igualmente si el vendedor no presenta la documentación que demuestre que la mercancía ha sido despachada la carta a crédito no es pagada y si estos presentan alguna inconformidad el comprador tiene la potestad de autorizar o no el pago (Cámara de Comercio Bogotá, 2008).

Figura 11. Proceso apertura de carta de crédito



Fuente: Cámara de comercio Bogotá, 2008

9.1.9.1 Documentos que debe presentar el exportador para cobrar una Carta de Crédito

1. Factura Comercial.
2. Póliza o Certificado de seguro.
3. Documento de transporte: Marítimo (Bill of Lading - B/L), aéreo (Guía Aérea Air Waybill - AWB), terrestre (Carta de Porte) (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008).

9.1.10 Procedimientos cambiarios o reintegro de divisas. Debe reintegrar las divisas a través de los intermediarios del mercado cambiario, como son: bancos comerciales y otras entidades financieras (PROCOLOMBIA, 2020).

9.2 NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 947-1

9.2.1 Definición del producto. Aguacate Hass. Fruto oval – piriforme, con cascara rugosa que de verde se torna a morado – negro cuando está maduro. Su pulpa es verde amarillento, suave y no fibrosa (Analdex, 2018).

9.2.2 Clasificación. Independientemente del calibre y la variedad, el aguacate Hass se clasifica en tres categorías:

Categoría extra: Los aguacates de esta categoría deben ser de calidad superior en cuanto a la forma, el desarrollo y coloración típicos de la variedad. Deben estar libres de defectos. Todos los frutos deben poseer pedúnculo. Los frutos deben cumplir los requisitos mínimo definidos exigidos y estar exentos de todo defecto que cause demerito en la calidad interna. Se aceptan manchas superficiales ocasionadas por:

- Lenticelosis causada por roce de frutos
- Daños leves por trips

Estos defectos no deberán cubrir la superficie de fruto en más de 5%.

Categoría I: Los frutos deben cumplir los requisitos mínimos exigidos y estar exentos de todo defecto que cause demerito en la calidad interna. Se aceptan manchas superficiales ocasionadas por:

- Raspaduras causadas por el roce entre frutos (Lenticelosis)
- Cicatrices superficiales ocasionadas por insectos (trips)

Estos defectos no deberán cubrir la superficie del fruto en más de 10%. Además, se admiten ligeras deformaciones del fruto. En ningún caso los defectos deberán afectar a la pulpa del fruto.

Categoría II: Frutos que no puede clasificarse en las categorías anteriores pero que cumplen con los requisitos mínimos exigidos. Estos pueden presentar daños externos, siempre y cuando los frutos conserven sus características esenciales en lo que respecta a su calidad, estado de conservación y presentación:

- Defectos en forma y color
- Defectos de externos. Lenticelosis, daños superficiales causados por trips.

Estos defectos no deberán cubrir la superficie del fruto en más de 15%. Se admiten además deformaciones del fruto.

Tabla 14. *Clasificación del aguacate Hass por calibres*

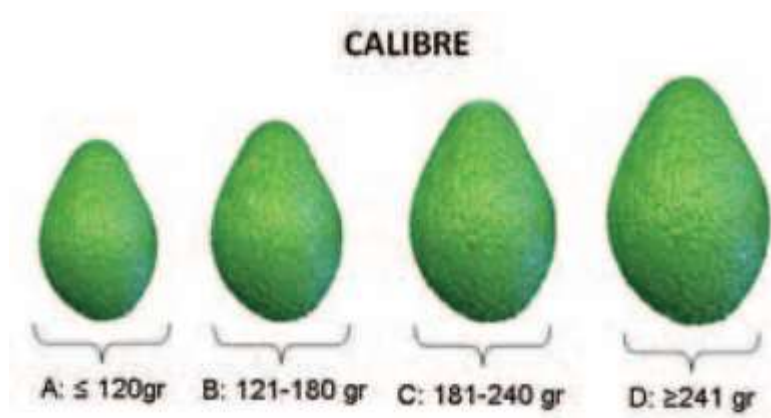
Código de calibre	Rango de peso (g)
10	364 a 462
12	300 a 371
14	258 a 313
16	227 a 274
18	203 a 243
20	184 a 217
22	165 a 196
24	151 a 175
26	144 a 157
28	134 a 147
30	123 a 137
32	80 a 123

Fuente: ICONTEC, 2018

Nota: Esta tabla corresponde a los calibres típicos del aguacate Hass y fue tomada de la norma del Codex alimentarius (Codex Stan197).

Se puede encontrar una escala de calibre para cada variedad de aguacate, en particular para el aguacate Hass. La NTC 5209 establece una escala en función del peso del fruto.

Figura 12. Calibre del aguacate Hass para exportación



Fuente: ICA, 2012

9.2.3 Requisitos específicos de la variedad. También establece unos requisitos específicos en cuanto al contenido de pulpa, consistencia y contenido de grasa por variedad. A continuación, se relaciona la información para la variedad Hass:

Tabla 15. Requisitos específicos de exportación de aguacate, variedad Hass

Requisitos específicos variedad Hass		
Contenido de pulpa (porcentaje - %)	Consistencia (Valor máximo y mínimo en Kg/cm ²)	Contenido de grasa - aceite (Porcentaje en 100gr de pulpa)
55.7	2.4 - 2.8	25.5

Fuente: ICA, 2012

9.2.4 Requisitos mínimos. Para su comercialización los frutos de aguacate deben estar sujetos a los requisitos y tolerancias permitidas, además, deben tener las siguientes características físicas:

- Estar en el estado de madurez de cosecha o de consumo.
- Frutos intactos/enteros. No tener ninguna lesión que dañe la integridad de la fruta, tal como cortes, pinchazos, fisuras u otro daño mecánico significativo ocasionado durante la cosecha y postcosecha (Recolección, limpieza, selección, clasificación, adecuación, empaque, almacenamiento y transporte).
- Estar visiblemente sanos; se excluyen los productos afectados por podredumbre, enfermedades (antracnosis, body rots, pudrición de pedúnculo) o deterioro grave que limiten su consumo y afecte apreciablemente su aspecto o valor de mercado. En particular, se excluyen aguacates afectados por pudriciones, incluso si los signos son muy leves, pero pueden hacer que los aguacates no sean aptos para el consumo al llegar a su destino.
- Estar libres de insectos y daños causados por plagas.
- Aspecto fresco y consistencia firme.
- Libres de humedad externa anormal (salvo la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica).
- Exento de olores y sabores extraños (provenientes de otros productos, empaques, recipientes y agroquímicos, con los cuales haya estado en contacto).
- Exento de materiales extraños (suelo, polvo, agroquímicos y cuerpos extraños), visibles en el producto o en su empaque.
- Libre de daños causados por bajas o altas temperaturas
- Fruto con pedúnculo, cuya longitud debe ser máxima de 5mm, cortado limpiamente.

Los residuos de plaguicidas no deben exceder los límites máximos establecidos en el Codex Alimentarius, la normatividad nacional o en su defecto los valores establecidos por la normatividad del mercado destino.

9.2.5 Tolerancias de calidad. Se admiten tolerancias en categoría y calibre en cada unidad de empaque.

- *Categoría “Extra”:* Se admite hasta el 5% en número o en peso de frutos que no correspondan a los requisitos de esta categoría, pero cumplan con los de la categoría I.
- *Categoría I:* Se admite hasta el 10%, en número o en peso de frutos no correspondan a los requisitos de esta categoría, pero cumplan con la categoría II.
- *Categoría II:* Se admite hasta el 10%, en número o en peso de frutos que no cumplan los requisitos de esta categoría, ni los requisitos generales, con excepción de los frutos que presenten magulladuras severas (AnalDEX, 2018).

9.2.6 Tolerancias de calibre. Para todas las categorías, el 10%, en número o en peso, de los aguacates que correspondan al calibre inmediatamente superior o inferior al indicado en el envase. (FAO, 2013)

9.3 REQUISITOS PARA LOS PROPIETARIOS DE PREDIOS QUE QUIERAN EXPORTAR AGUACATE HASS

En entrevista con Sandra Isabel Acosta, representante legal de Corpoversalles, comenta que los predios exportadores deben contar con los siguientes requisitos para exportar aguacate Hass, como lo es: el registro del predio productor, certificación BPA, certificación BPM y certificación global G.AP. Lo anterior, garantiza la calidad del producto en mercados internacionales, brindando confianza y seguridad en la comercialización del mismo.

9.3.1 Registro de predio productor. Toda persona natural o jurídica que se dedique a la producción de vegetales para la exportación en fresco, deberá registrar

el predio ante la gerencia seccional del ICA de la jurisdicción donde se encuentre ubicado este, cumpliendo los siguientes requisitos:

Información del predio: Solicitud escrita firmada por la persona natural o el representante legal con la siguiente información:

- Nombre de la persona natural o representante legal, documento de identificación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Nombre del predio y ubicación (vereda, municipio, departamento).
- Especies (nombre común y nombre científico) y variedades de vegetales a producir, así como áreas destinadas al cultivo de estas.
- Nombre del asistente técnico, documento de identificación, número de tarjeta profesional, dirección, teléfono y correo electrónico.

Documentos:

- Original o copia del certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara y comercio si es persona jurídica, con fecha de expedición no mayor a noventa (90) días del calendario previo a la presentación de la solicitud ante el ICA.
- Matricula mercantil, RUT o cédula de ciudadanía, si se trata de una persona natural.
- Copia del contrato o certificación laboral que acredite la asistencia técnica del predio, por parte de un ingeniero agrónomo, agrónomo o una unidad de asistencia técnica establecida legalmente, en donde indique funciones a desempeñar, duración y lugar de ejecución del contrato.
- Fotocopia de la tarjeta profesional vigente del agrónomo o ingeniero agrónomo que prestará la asistencia técnica.
- Croquis de llegada al predio y plano de ubicación de las áreas de infraestructura
- Acreditar la propiedad, tenencia o posesión del predio productor de vegetales
- Certificación de uso del suelo expedida por la autoridad competente
- Análisis microbiológico del agua proveniente de las fuentes utilizadas en las

labores del predio, con una vigencia no mayor a un (1) año.

- Informe del asistente técnico sobre las condiciones del cultivo y sobre el establecimiento de los planes de manejo fitosanitario para pagas de control oficial establecidos por el ICA para cada especie vegetal, según corresponda.
- Comprobante de pago de acuerdo a la tarifa establecida por el ICA según corresponda.

Requisitos de infraestructura: El predio productor deberá tener una infraestructura mínima constituida por:

- Lotes o áreas definidas, destinadas a la producción de vegetales para la exportación
- Áreas de acopio temporal del producto cosechado
- Área para manejo de residuos vegetales
- Área para almacenamiento de insumos agrícolas
- Área de dosificación y preparación de mezclas de insumos agrícolas
- Área de almacenamiento de equipos de trabajo, utensilios y herramientas de labranza
- Unidad sanitaria y sistema de lavamanos (ICA, 2016).

La finca “La Esmeralda” ha venido trabajando en estos requisitos y ha mejorado su infraestructura, contando ya con algunos de estos. [\(Ver anexo F\).](#)

9.3.2 Certificación BPA. Son las normas y recomendaciones técnicas que se aplican a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a asegurar la protección de la higiene, salud humana y medio ambiente, mediante métodos ecológicamente seguros, higiénicamente aceptables y económicamente factibles. El proceso inicia desde la siembra del cultivo, hasta la cosecha de los productos, con el fin que todos los predios productores de frutas y hortalizas del país estén certificados y de esta manera se asegure la inocuidad alimentaria, mediante

la prevención de los riesgos asociados a la producción primaria (PROCOLOMBIA, 2018).

Figura 13. Ilustración del proceso de certificación en BPA



Fuente: ICA, 2009

Para obtener el certificado BPA se debe radicar la misma información y documentos descritos en el ítem 9.3.1 para registro de predio exportador, en la oficina regional del ICA donde se encuentre el predio.

9.3.3 Certificación BPM. Las BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA (BPM) en inglés Good manufacturing practice (GMP) Según la resolución 2674 de 2013 se define como “los principios básicos y prácticos generales de higiene en la

manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos en cada una de las operaciones mencionadas cumplan con las condiciones sanitarias adecuadas, de modo que se disminuyan los riesgos inherentes a la producción”. Se articulan con las BPA y ambas son prerequisites del sistema HACCP (PROCOLOMBIA, 2018).

9.3.4 Certificación global G.A.P. GLOBAL G.A.P abarca todo el proceso de producción del producto certificado, desde el primer momento (como pueden ser plantas de vivero) y todas las actividades agropecuarias subsiguientes, hasta el momento en que el producto es retirado de la explotación. El productor debe mantener un sistema de control para registrar los productos y asegurar su trazabilidad, así como el uso de plaguicidas, el uso de la tierra, tratamientos con plaguicidas, rotación de la tierra. Para consumidores y distribuidores, el certificado GLOBAL G.A.P es la tranquilidad de que los alimentos alcanzan niveles aceptables de seguridad y calidad y que estos han sido producidos sustentablemente, respetando la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores, el medio ambiente y en consideración de los temas de bienestar animal. Sin esta certificación, se puede negar a los productores el acceso a los mercados europeos (PROCOLOMBIA, 2018).

Pasos para obtener la certificación

1. Descargar los documentos normativos de GLOBALG.A.P. y las Listas de Verificación
2. Contactar los organismos de certificación correspondientes de Colombia aprobados por global G.A.P.
3. Registrarse con el OC elegido y para obtener el Número GLOBALG.A. P (GGN)
4. Realizar una auto-evaluación utilizando la lista de verificación y corregir todos los puntos incumplidos. Un GLOBALG.A.P. Licensed Farm Assurer, quien es un asesor formado y aprobado, puede ofrecer ayuda durante la preparación para la

auditoría.

5. Coordinar una reunión con el organismo de certificación aprobado GLOBALG.A.P. Un inspector realizará entonces la primera inspección *in situ*.
6. Una vez que se cumpla con éxito los requisitos de las normas, se recibirá el Certificado GLOBALG.A.P. para Aseguramiento Integrado de Fincas, válido por un año, para el ámbito y versión correspondiente (Global G.A.P., 2020).

9.4 REQUERIMIENTOS PARA INGRESO DE MERCANCÍA A LA UNIÓN EUROPEA

9.4.1 Factura comercial. La factura comercial es un registro o evidencia de la transacción entre el exportador y el importador. Una vez que la mercadería está disponible, el exportador emite una factura comercial al importador para cobrarle la mercadería. Los datos mínimos que generalmente se incluyen son los siguientes:

- Información sobre el exportador y el importador (nombre y dirección)
- Fecha de emisión
- Número de factura
- Descripción de la mercancía (nombre, calidad, etc.)
- Unidad de medida
- Cantidad de bienes
- Valor unitario
- Valor total del artículo
- Valor total de la factura y moneda de pago. El importe equivalente debe indicarse en una moneda libremente convertible a euros u otra moneda de curso legal en el Estado miembro de importación.
- Las condiciones de pago (método y fecha de pago, descuentos, etc.)
- Los plazos de entrega según el Incoterm correspondiente.
- Medios de transporte

No se requiere ningún formulario específico. La factura comercial debe ser preparada por el exportador de acuerdo con la práctica comercial estándar y debe presentarse en el original junto con al menos una copia (Comisión Europea, 2020).

9.4.2 Declaración de valor en la aduana. La Declaración del Valor en Aduana es un documento, que debe presentarse a las autoridades aduaneras cuando el valor de las mercancías importadas exceda de 20 000 euro. El valor en aduana corresponde al valor de la mercancía incluyendo todos los costos incurridos (por ejemplo: precio comercial, transporte, seguro) hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. El método habitual para establecer el valor en Aduana es utilizando el valor de transacción (el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas) (Comisión Europea, 2020).

9.4.3 Documento de flete

Guía de carga: El conocimiento de embarque (B / L) es un documento emitido por la empresa de transporte al remitente operativo, que reconoce que la mercancía ha sido recibida a bordo. De esta forma, el conocimiento de embarque sirve como prueba de la recepción de la mercancía por parte del transportista que le obliga a entregar la mercancía al destinatario. Contiene los detalles de la mercancía, el buque y el puerto de destino. Se pone de manifiesto el contrato de transporte y transmite la titularidad de los bienes, lo que significa que el portador del conocimiento de embarque es el propietario de la mercancía (Comisión Europea, 2020).

9.4.4 Seguro de transporte. El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños ocasionados por un riesgo cubierto en la póliza. El seguro es de suma importancia en el transporte de mercancías debido a su exposición a riesgos más comunes durante la manipulación, almacenamiento, carga o transporte de carga, pero también a otros riesgos raros, como disturbios, huelgas

o terrorismo. La factura del seguro se requiere para el despacho de aduana sólo cuando los datos relevantes no aparecen en la factura comercial indicando la prima pagada para asegurar la mercancía (Comisión Europea, 2020).

9.4.5 Lista de empaque. La lista de empaque (P / L) es un documento comercial que acompaña a la factura comercial y los documentos de transporte. Proporciona información sobre los artículos importados y los detalles de empaque de cada envío (peso, dimensiones, problemas de manejo, etc.). Se requiere para el despacho de aduanas como un inventario de la carga entrante. Los datos generalmente incluidos son:

- Información sobre el exportador, el importador y la empresa de transporte.
- Fecha de emisión.
- Número de la factura de flete.
- Tipo de embalaje (tambor, caja, cartón, caja, barril, bolsa, etc.)
- Numero de paquetes.
- Contenido de cada paquete (descripción de la mercancía y número de artículos por paquete)
- Marcas y números.
- Peso neto, peso bruto y medida de los bultos.

No se requiere ningún formulario específico. La lista de empaque debe ser preparada por el exportador de acuerdo con la práctica comercial estándar y se debe presentar el original junto con al menos una copia (Comisión Europea, 2020).

9.5 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA INGRESO DE MERCANCÍAS A PAÍSES BAJOS

Envíos comerciales:

- 1 factura comercial
- Certificados de bienes sujetos a derechos preferenciales.
- Licencia de importación para:
 - Productos agrícolas, stocks animales y textiles.
 - Envíos procedentes de Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bulgaria, Bielorrusia, China, Georgia, Hong Kong, Hungría, Japón, Kazakstán, Kirguistán, Moldavia, Mongolia, Corea del Norte, Rumania, Rusia Fed., Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán, Vietnam (PROCOLOMBIA, 2020).

9.6 NORMATIVIDAD FITOSANITARIA

Exigencia cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria

Holanda pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta norma reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, ésta recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Así mismo, los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben identificar proveedores registrados y autorizados por el ICA que cumplan con la aplicación del tratamiento fitosanitario de madera NIMF 15 (PROCOLOMBIA, 2020).

10. PROCESO LOGÍSTICO DEL AGUACATE HASS HACIA PAÍSES BAJOS

10.1 EMPAQUE Y EMBALAJE

- El contenido de cada unidad de empaque debe ser homogéneo y estar compuesto únicamente por frutos del mismo origen, variedad, categoría y calibre. Los empaques deben estar limpios y compuestos por materiales que no causen alteraciones en el producto. Se acepta el uso de etiquetas con indicaciones comerciales siempre que se utilicen materiales no tóxicos y que permitan ser reciclados. Para el mercado de exportación, el producto se puede presentar en empaques resistentes de cartón corrugado, o plástico perforado. El empaque debe garantizar la circulación del aire frío. Las cajas pueden contener un peso de 4kg a 10 kg (Analdex, 2018).

Bandeja de alveolos: Se empleará bandejas de 25 alveolos, hecha en plástico termoformados que generan protección y resistencias al aguacate Hass, sirven para la separación entre los frutos y funcionan como aislante térmico.

Figura 14. *Bandeja de alveolos*



Fuente: ALMAFRUT, 2020

Caja de cartón: Generalmente, se elaboran con láminas sencillas, dobles o triples onduladas y con perforaciones que permiten la circulación del aire frío al producto. Las dimensiones para las cajas de cartón corresponden a las mismas establecidas por la norma ISO 3394 recomendadas para los empaques, para el aguacate Hass es de 60 cm x 40 cm x 15 cm. Cuentan con áreas descubiertas que permiten la respiración del aguacate y un ambiente cálido para la conservación del mismo, cada caja contiene una bandeja de alveolos con 25 aguacates tipo Hass.

Las cajas de cartón corrugado deben cumplir ciertos requisitos establecidos en la norma NTC 5422, (2006) de empaque y embalaje de frutas, hortalizas y tubérculos frescos, algunos de estos son:

- La caja en el interior se debe recubrir con materiales resistentes al agua para conferir resistencia a la temperatura y humedad requerida por el producto.
- Todas las perforaciones deben estar diseñadas y colocadas de tal manera que la caja no se debilite, por lo que no deben ubicarse cerca de los rincones y limitarse al 5% y 7% del área lateral.
- Por facilitar el proceso de reciclaje la caja de cartón no debe llevar grapas, ganchos ni clavos (Logihfrutic, 2021).

Figura 15. Caja de cartón



Fuente: ALMAFRUT, 2020

Figura 16. Dimensiones de la caja



Peso de caja: 1.000 gramos

En cada caja: 25 aguacates

En cada palets: 60 cajas

Peso total de aguacate hass: 300 gr x 25 aguacates = 7.500 gramos

Peso de la caja : = 1.000 gramos

Peso bruto una caja = 8.500 gramos (8.5 kilos)

Elaborado por: Autora

De acuerdo a las anteriores figuras, el aguacate Hass se empacará en cajas con medidas de 60 cm largo x 40 cm ancho x 15 alto con un peso de 1000 gramos cada una, se organizarán con la ayuda interna de las bandejas de alveolos con 25 aguacates de 300 gr cada uno, es decir, cada caja con la carga de aguacates pesaría 8.500 gramos (8.5 kilos).

Por otro lado, el tamaño de la estiba para la comercialización en Europa y según la normalización base ISO 3394, para el transporte vía marítima debe ser de medidas de 120 x 80 cm.

Hay que tener en cuenta que, los embalajes de madera utilizados para el paletizado deben cumplir con la norma internacional de medidas fitosanitarias NIMF 15.

Figura 17. Estiba certificada



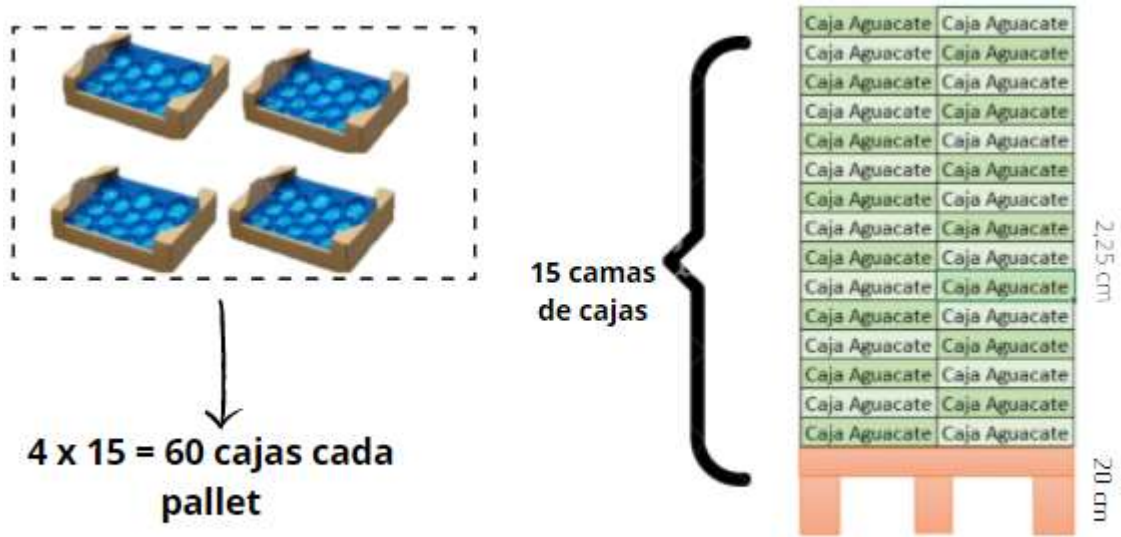
Fuente: Embamat embalajes, 2020

Tabla 16. Dimensiones contenedor 40 pies

Dimensión	Medidas (cm)	
	Externas	Internas
Largo	1.219	1.200
Ancho	244	235
Alto	259	239

Fuente: Logisber, 2020

Figura 18. Ilustración paletización de la carga



Un contenedor de 40' contiene 25 pallets europeos de medida 1,20 x 80 cm

Elaborado por: Autora

Teniendo en cuenta la anterior información, la paletización será distribuida de la siguiente manera: 4 cajas de base con 15 camas de cajas ascendentes para un total de 60 cajas por pallet. Cada pallet con la carga de aguacate Hass tendría un peso neto de 450.000 gramos lo que equivale a 450 kilos.

Los pallets europeos tienen medidas de 1,20 x 80 cm, tienen un peso neto de 25 kilos cada una, lo que indica que un contenedor de 40 pies tiene la capacidad de transportar 25 pallets, en ese sentido, el número de cajas a exportar serian 1.500, las cuales contienen un peso neto de 11.250 kilos que equivalen a 11 toneladas con 250 kilos de aguacate Hass.

Tabla 17. Detalles de la carga

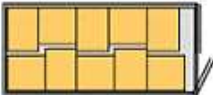
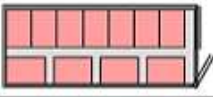
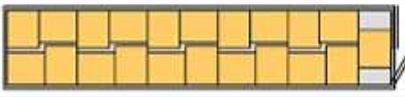
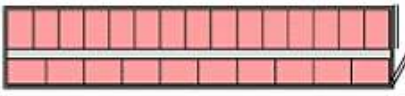
Contenedor		
Contenedor (pies)		40
Estibas		25
Cajas	Estiba	60
	Contenedor	1.500
Bandejas de alveolos	Estiba	60
	Contenedor	1.500
Aguacates por bandeja		25
Peso promedio aguacate (g)		300
Peso neto por bandeja (Kg)		7,5
Peso neto (Kg)	Estiba	450
	Contenedor	11.250
Cantidad promedio aguacates	Estiba	1.500
	Contenedor	37.500
Peso total embalaje (Kg)	Bandejas	1.500
	Cajas	
	Estibas	625
Peso total carga (Kg)		13.375

Elaborado por: Autora

En resumen, el peso bruto total de la carga paletizada es de 13.375 kilos, compuestos por 11.250 kilos de aguacate Hass, 1.500 kilos correspondientes a las

cajas y las bandejas de alveolos y por último 625 kilos de peso de las 25 estibas que contienen el contenedor.

Figura 19. Disposición de la carga paletizada

CONTENEDOR	Nº DE PALLETS	GRÁFICO
20' STANDARD	10 standard pallets 1,2 x 1,0m	
	11 europallets 1,2 x 0,8m	
40' STANDARD	21 standard pallets 1,2 x 1,0m	
	25 europallets 1,2 x 0,8m	

Fuente: Paletexpress, 2016

10.2 ROTULADO

Para la identificación o el marcado pueden emplearse materiales como papel o sellos con las especificaciones comerciales, siempre y cuando la impresión o los sellos estén fabricados con tintas o pegantes no tóxicos. Cada empaque deberá llevar la siguiente información en caracteres visibles:

- Identificación del productor, exportador o empacador o ambos (nombre y dirección)
- Código o registro ICA del productor y del exportador
- Número de registro de trazabilidad
- Naturaleza del producto: aguacate variedad Hass
- Origen del producto y región productora
- Características comerciales:
 - Fecha de empaque

- Categoría
- Calibre
- Peso neto en el momento de empacar
- Identificación del exportador o distribuidor (nombre y dirección)
- Número de registro ICA del productor y empacador
- Impresión de la simbología que indique el manejo adecuado del producto (Analdex, 2018).

10.3 NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN TÉCNICA APLICABLE AL USO DE EMPAQUES Y EMBALAJES

NORMA	ESPECIFICACIONES
Norma técnica Colombia (NTC) 5422 de 2006. Empaque y embalaje de frutas, hortalizas y tubérculos frescos	Referencia los requisitos que deben presentar los empaques y embalajes de frutas, hortalizas y tubérculos frescos y el rotulado de los mismos.
ISO 3394	Referencia las dimensiones de las cajas, estibas y las cargas paletizadas dando un módulo de base normalizado para cada uno.
ISO 780 y 7000	Contiene las instrucciones sobre manejo y advertencias de los símbolos pictóricos
NTC - ISO 14021	Contiene las declaraciones ambientales para el etiquetado ambiental.
Codex alimentarius	Norma internacional que contiene las buenas prácticas en la comercialización de frutas y hortalizas.
Codex Alimentarius CAC/RCP 44	Norma internacional que contiene recomendaciones de prácticas para el envasado y transporte de frutas y hortalizas frescas.
Reglamento de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)	Estipula que ninguna carga que requiera manipularse por fuerza humana en algún momento de su distribución física internacional, podrá pesar en bruto más de 25 Kg.

Fuente: Logihfrutic, 2021

10.4 PERFIL LOGÍSTICO DESDE COLOMBIA HACIA PAÍSES BAJOS

Los Países Bajos, miembro fundador de la Unión Europea, limitan al norte y oeste con el mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Bélgica. También forma parte del reino de las Antillas Neerlandesas y Aruba, territorios insulares en el mar Caribe con autogobierno. Los Países Bajos ocupan una superficie total de 41.526 km², de los cuales unos 7.643 km² son tierras ganadas al mar (PROCOLOMBIA,2019).

10.4.1 Desempeño Logístico de Países Bajos. Según el Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2018, Países Bajos ocupa el puesto número 6 en el mundo en cuanto al desempeño logístico. Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Países Bajos en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

Tabla 18. *Logistics Performance Index de Países Bajos*

LPI	Puntaje	Puesto
	4,02	6
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	3,92	5
Calidad de la infraestructura	4,21	4
Competitividad de transporte internacional de carga	3,68	11
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,09	5
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,02	11
Puntualidad en el transporte de carga	4,25	11

Fuente: The World Bank, 2018

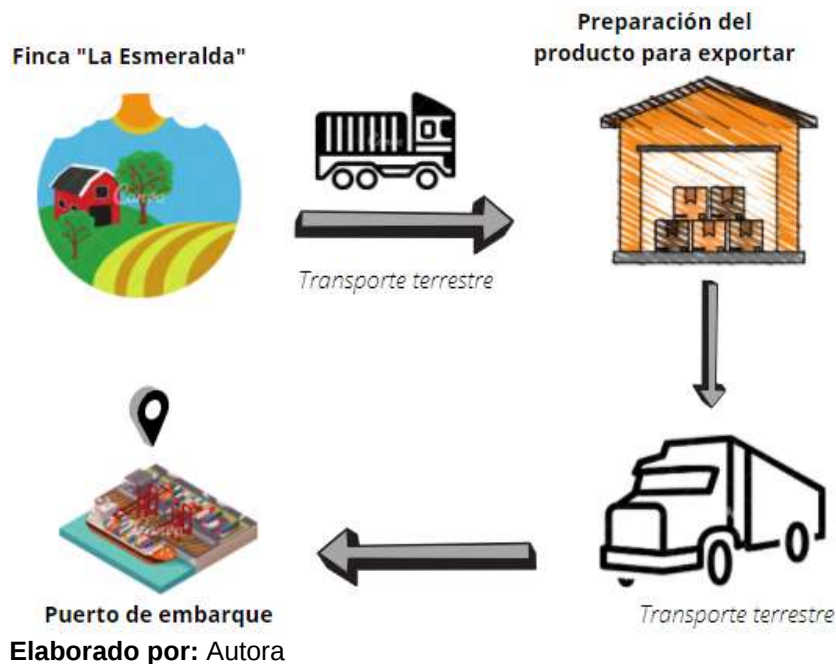
10.5 TIPO DE TRANSPORTE

Según el termino de negociación incoterms sugerido, en este caso termino FOB (Free on Board), se debe entregar la mercancía al bordo del buque, en el puerto de embarque acordado, es decir, el aguacate es transportado por vía marítima hasta

su país destino. Para el proceso general de la exportación en cuestión, se propone el puerto de Cartagena, ya que existen navieras que ofrecen conexiones directas y tiempos de tránsitos mínimos de 12 días, estos cortos trayectos en el traslado del producto al destino final, con las condiciones adecuadas de temperatura garantizan la conservación y calidad del producto hasta llegar a su destino.

10.5.1 Transporte terrestre. La cantidad de aguacate Hass a exportar inicialmente serán 11.250 kilos, los cuales serán transportados desde la finca “La Esmeralda” a la plata de preparación del fruto en Armenia Quindío, una vez seleccionado, empacado y listo para exportar se transporta hasta el puerto de Cartagena por vía terrestre, en un contenedor de 40 pies que cuente con thermo King, lo cual asegura un sistema de frio requerido para almacenar el fruto en un estado óptimo.

Figura 20. Logística de transporte terrestre aplicando el incoterm FOB



El Ministerio de transporte por medio de la resolución 002505 de 2004, detalla las condiciones que deben cumplir los vehículos para transportar productos que requieren refrigeración, en este caso, el aguacate Hass requiere una cadena de frio

(entre los 5° C y los 7° C), en la cadena logística desde que sale de la bodega listo para exportar hasta llegar a su país destino, con el fin de evitar su temprana maduración y que se conserve en las mejores condiciones.

10.5.1.1 Requisitos del vehículo que transporta vía terrestre

- La unidad de transporte debe tener aislamiento térmico revestido en su totalidad para reducir la absorción de calor.
- Las puertas deben ser herméticas, de modo que una vez dentro, la carga quede aislada del exterior.
- Las superficies deben permitir una adecuada circulación de aire.
- El diseño debe permitir la evacuación de las aguas de lavado.
- Debe estar equipada con sistema de monitoreo de temperatura de fácil lectura y ubicado en un lugar visible.
- Debe estar libre de cualquier tipo de instalación o accesorio que no tenga relación con la carga o sistema de enfriamiento de los productos (Ministerio de Transporte, 2004).

10.5.2 Transporte marítimo. Los Países Bajos cuentan con una excelente infraestructura portuaria, tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares. Una de las mayores fortalezas de Holanda es contar con el puerto de Rotterdam, puesto que es este el principal puerto de Europa y del mundo donde la mayoría de líneas marítimas conectan y distribuyen carga a diferentes lugares en el mundo. El Puerto de Rotterdam, está situado al Suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga e instalaciones multipropósito, con capacidad para recibir todo tipo de embarcaciones de última generación, y en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto europeo. Este puerto sirve de conexión a varios destinos en Europa y el mundo. Dentro de las instalaciones cuenta con una completa gama de empresas especializadas en almacenamiento, trasbordo, transporte, transformación industrial y servicios auxiliares. Cuenta con rutas directas desde los principales puertos colombianos (PROCOLOMBIA, 2020).

Tabla 19. Frecuencias y tiempos de tránsitos desde puertos colombianos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Rotterdam	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	16
	Santa Marta	Directo	14
	Buenaventura	Balboa-Manzanillo-Panamá	20
Amsterdam	Cartagena	Rotterdam-Países Bajos	14
	Barranquilla	Santa Marta-Colombia, Antwerp-Bélgica	19
	Santa Marta	Antwerp-Bélgica	12
	Buenaventura	Balboa-Manzanillo-Panamá, Rotterdam-Países Bajos	22

Fuente: Procolombia, 2020

Figura 21. Acceso marítimo a Países Bajos



Fuente: Procolombia, 2020

Tabla 20. Ficha técnica de exportación

Producto a exportar	Aguacate
Variedad	Hass
Nombre científico	Persea americana
Descripción general	El aguacate es un fruto exótico carnoso que se obtiene del árbol tropical del mismo nombre, es de forma de pera, más redonda u ovalada. El peso normal oscila entre 200-400 g. Cuando la fruta está madura la piel es de color púrpura oscuro casi negro y cede ante una presión suave.
Posición arancelaria	0804.40.00.00
Tipo de exportación	Exportación definitiva
Vistos buenos	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA - Instituto Colombiano Agropecuario ICA
Incoterms	FOB (Free On Board)
Capacidad del contenedor	40 pies
Cantidad a exportar	11.250 kilos
Medio de transporte	Marítimo
País de origen	Colombia
Puerto de salida	Cartagena
País destino	Países Bajos
Puerto de llegada	Rotterdam
Moneda	Euro
Medio de pago	Carta de crédito

Elaborado por: Autora

11. ANÁLISIS FINANCIERO

A continuación, se elaboran las estimaciones de los costos y gastos generados en el proceso de exportación de aguacate Hass desde Colombia hacia Países Bajos, teniendo en cuenta que estos valores se toman desde el momento que la finca entrega el producto seleccionado para la exportación, además se contemplarán los ingresos y rentabilidad del proyecto, con el fin de establecer la relación costo-beneficio en la realización del mismo para los inversionistas.

11.1 INFORMACIÓN GENERAL

Tabla 21. *Datos Salario Mínimo Legal Vigente*

Salario 2021		
Detalle	Valor	
	COP	USD
SMMLV	\$ 908.526	USD 257,70
Auxilio transporte	\$ 106.454	USD 30,20
Total	\$ 1.014.980	USD 287,90

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo, 2021

Tabla 22. *Tasa representativa del mercado*

12-02-2021		
TRM	USD	COP
	1	\$ 3.525.45

Fuente: Elaboración propia con datos del portal web Dólar Colombia, 2021

Comprende el salario de cuatro profesionales con base al salario mínimo 2021. Es importante resaltar que, los salarios son fijados de acuerdo a las competencias de los cargos, por tal motivo, los valores son referentes de convocatorias consultadas en portales virtuales de empleo como Computrabajo y LinkedIn. Los valores se

encuentran expresados en pesos colombianos (COP) y dólar americano (USD) de acuerdo a la TRM del día 12 febrero de 2021.

11.1.1 Capacidad del contenedor. Comprende datos referentes al ciclo productivo, densidades de siembra, programa de cosecha y porcentajes de producción destinados al mercado nacional e internacional. De acuerdo a estos datos se establece cantidad de producto a exportar en contenedores de 40 pies. (Para detallar las dimensiones del contenedor [\(Ver anexo G\)](#)).

Tabla 23. Especificaciones técnicas contenederización

Contenedor		
Contenedor (pies)		40
Pallets		25
Cajas	Pallet	60
	Contenedor	1.500
Bandejas de alveolos	Pallet	60
	Contenedor	1.500
Aguacates por bandeja		25
Peso promedio aguacate (g)		300
Peso neto por bandeja (Kg)		7,5
Peso neto (Kg)	Pallet	450
	Contenedor	11.250
Cantidad promedio aguacates	Pallet	1.500
	Contenedor	37.500
Peso total embalaje (Kg)	Bandejas	1.500
	Cajas	
	Pallets	625
Peso total carga (Kg fruta + empaque)		13.375
Costo Kg		\$ 8.810
Rentabilidad	25%	\$ 2.202
Precio de venta Kg		\$ 11.012

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a características el empaque y calibre del producto, es posible determinar estimativo de capacidad de carga por contenedor. El peso neto de fruta corresponde a 11.250 Kg y empaque 2.125 Kg (total carga 13.375 Kg). El costo por Kg se determina por los costos totales dividido la carga total 13.375 Kg (fruta +

empaquete). La rentabilidad esperada en el proceso es del 25%, por tal motivo el precio de venta por Kg corresponde a \$11.012.

11.1.2 Transporte finca “La Esmeralda” – Planta Armenia Quindío. Cotización realizada por camionero en La Unión, Valle del Cauca y se establece precio por Kg correspondiente a \$80. Es importante relacionar la cantidad de Kg a transportar, en este caso se tiene en cuenta el 5% de fruta adicional considerando daños mecánicos del producto a fin de cumplir con la capacidad del contenedor. Además, se relaciona peso del empaque y capacidad con el objetivo de determinar costo de transporte. Las características de las canastillas son proporcionadas por la empresa Inyecplásticos Galeano S.A.S. ubicada en la ciudad de Armenia, Quindío.

Tabla 24. Especificaciones cargue de transporte

Transporte terrestre finca La Esmeralda - Armenia	
Toneladas vehículo	15
Origen viaje	Paramillo
Destino	Armenia
Costo viaje	\$ 1.200.000,00
Costo Tonelada	\$ 80.000,00
Costo Kg	\$ 80,00

Nota: valor del flete incluido cargue y descargue

Transporte terrestre finca La Esmeralda - Armenia		
Kg de aguacate		11.250
Adicional de aguacate	5%	563
Total Kg aguacate		11.813
Capacidad canastilla (Kg)		25
Cantidad canastillas		473
Peso canastilla (Kg)		1,80
Peso total canastillas (Kg)		851
Peso total carga (Kg)		12.663
Costo viaje		\$ 1.013.040
Canastilla carullera de material reciclado, piso abierto 53x35x29 cm, resistencia 25 Kg, peso canastilla 1.800 g.		

Fuente: Elaboración propia

11.1.3 Transporte Armenia Quindío – Puerto Cartagena. Los costos se consultaron en la página del Ministerio de Transporte de Colombia.

Tabla 25. *Especificaciones puerto de salida de la mercancía*

Transporte terrestre Armenia - Puerto Cartagena	
Vehículo	Tractocamión tres ejes
Toneladas configuración	34
Tipo de carga	Refrigerada
Origen viaje	Armenia, Quindío
Destino	Cartagena, Bolívar
Distancia (Km)	923,12
Horas de viaje + Espera	32,68
Costo viaje	\$ 5.511.144,94
Costo Tonelada	\$ 162.092,50
Costo Kg	\$ 162,09

Nota: valor del flete incluido cargue y descargue

Fuente: Elaboración propia con datos de SICE-TAC Mintransporte, 2021

11.2 PRODUCCIÓN DE AGUACATE HASS

La información de producción es de suma importancia a fin de establecer el presupuesto de ventas en los periodos establecidos. En este caso, la finca La Esmeralda cuenta con 5.200 árboles de aguacate Hass (377,4 Hectáreas en producción) y de acuerdo al programa de cosecha, se establecen cuatro meses al año (marzo, abril, octubre y noviembre). Actualmente los árboles presentan edad de 4-6 años, por tal motivo, la producción es menor; a partir del año 2024 la finca logrará su máximo productivo.

De acuerdo a monitoreo y control de calidad en procesos de producción, se estima 40% de producción destinada a mercado nacional y 60% a mercado internacional, pero es importante añadir que, el presupuesto de exportación debe considerarse por debajo de lo estipulado por el agricultor, considerando que en ocasiones pueden

presentarse inconvenientes al momento de cosechar, imprevistos de último momento como daños por clima, mecánicos, entre otros. Con base a esta información, se considera el 40% destinado a exportación y 60% al mercado nacional.

Tabla 26. Información de producción

Información de producción				
Densidad de siembra		5 x 5,30 m		
No. Árboles	m2		26,5	
	Hectárea		377,4	
	Finca		5.200	
Edad de producción		4-6 años	>= 7 años	
Kg/año	Hectárea		20.000	80.000
	Árbol		53	212
	Finca		275.600	1.102.400
Calendario de producción	Marzo	15%	41.340	165.360
	Abril	15%	41.340	165.360
	Octubre	35%	96.460	385.840
	Noviembre	35%	96.460	385.840
	Total año		275.600	1.102.400
Demanda	% Mercado nacional			60%
	% Mercado internacional			40%
Mercado nacional	Marzo		24.804	99.216
	Abril		24.804	99.216
	Octubre		57.876	231.504
	Noviembre		57.876	231.504
	Total Kg año		165.360	661.440
Mercado internacional	Marzo		16.536	66.144
	Abril		16.536	66.144
	Octubre		38.584	154.336
	Noviembre		38.584	154.336
	Total Kg año		110.240	440.960

Fuente: Elaboración propia

11.2.1 Proyección de producción aguacate Hass. Se establecen los escenarios productivos destinados a ambos mercados. En la producción destinada al mercado extranjero se realizan los ajustes correspondientes a capacidad del contenedor.

Tabla 27. Proyección demanda mercado nacional

Proyección demanda mercado nacional							
Año	Edad (años)	Total producción (Kg)					Toneladas
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año	
2021	4	24.804	24.804	57.876	57.876	165.360	165,4
2022	5	24.804	24.804	57.876	57.876	165.360	165,4
2023	6	24.804	24.804	57.876	57.876	165.360	165,4
2024	7	99.216	99.216	231.504	231.504	661.440	661,4
2025	8	99.216	99.216	231.504	231.504	661.440	661,4
Total		272.844	272.844	636.636	636.636	1.818.960	1.819,0

Nota: 60% participación en mercado nacional

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28. Proyección demanda mercado internacional

Proyección demanda mercado internacional								
Año	Edad (años)	Total producción (Kg)					Toneladas	Contenedores
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año		
2021	4	16.536	16.536	38.584	38.584	110.240	110	9,8
2022	5	16.536	16.536	38.584	38.584	110.240	110	9,8
2023	6	16.536	16.536	38.584	38.584	110.240	110	9,8
2024	7	66.144	66.144	154.336	154.336	440.960	441	39,2
2025	8	66.144	66.144	154.336	154.336	440.960	441	39,2
Total		181.896	181.896	424.424	424.424	1.212.640	1.213	107,8

Nota: 40% participación en mercado internacional

Fuente: Elaboración propia

11.2.2 Producto a exportar. De la producción estimada para exportar en los cinco años 1.212.640 Kg serán exportados 1.080.000 Kg (96 contenedores en cinco años).

Tabla 29. Proyección carga en contenederización

Contenido contenedores confirmados								
Año	Edad (años)	Total Kg de aguacate a exportar					Toneladas	Contenedores
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año		
2021	4	11.250	11.250	33.750	33.750	90.000	90	8,0
2022	5	11.250	11.250	33.750	33.750	90.000	90	8,0
2023	6	11.250	11.250	33.750	33.750	90.000	90	8,0
2024	7	56.250	56.250	146.250	146.250	405.000	405	36,0
2025	8	56.250	56.250	146.250	146.250	405.000	405	36,0
Total		146.250	146.250	393.750	393.750	1.080.000	1.080	96,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Proyección número de contenedores

Contenedores confirmados						
Año	Edad (años)	Cantidad de contenedores				
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año
2021	4	1,0	1,0	3,0	3,0	8,0
2022	5	1,0	1,0	3,0	3,0	8,0
2023	6	1,0	1,0	3,0	3,0	8,0
2024	7	5,0	5,0	13,0	13,0	36,0
2025	8	5,0	5,0	13,0	13,0	36,0
Total		13,0	13,0	35,0	35,0	96,0

Fuente: Elaboración propia

11.3 COSTOS

En la siguiente tabla se relacionan los costos correspondientes a exportación de ocho contenedores de 40 pies durante el año 2021. Este proceso comprende actividad en los meses marzo, abril, octubre y noviembre de acuerdo a programa de producción y comercialización del producto. (Para detallar lo que comprende el ítem tramites y papelería [\(ver anexo H\)](#)).

Tabla 31. Clasificación de costos por rubro

Clasificación de costos por rubro año 2021			
Rubro	Valor		%
	COP	USD	
Mano de obra	\$ 26.389.480	USD 7.485,4	2,8%
Insumos	\$ 848.400.000	USD 240.650,1	90,0%
Equipos, utensilios y/o herramientas	\$ 3.000.000	USD 851,0	0,3%
Administración	\$ 64.833.480	USD 18.390,1	6,9%
Total	\$ 942.622.960	USD 267.376,6	100,0%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Costos discriminados de exportación

Costos de exportación Aguacate Hass – Año 2021
Incoterm FOB (Free on board)

Contenedores		8	Unidad	Cantidad	Valor			Costo
Rubro					Unitario	COP	USD	
Mano de obra								
Profesional en Comercio Exterior			Mes	4	\$ 2.029.960	\$ 8.119.840	USD 2.303,2	Fijo
Contador			Mes	4	\$ 2.029.960	\$ 8.119.840	USD 2.303,2	Fijo
Agente aduanero			Mes	4	\$ 1.522.470	\$ 6.089.880	USD 1.727,4	Fijo
Operador logístico			Mes	4	\$ 1.014.980	\$ 4.059.920	USD 1.151,6	Fijo
Total mano de obra					\$ 26.389.480	USD 7.485,4		
Insumos								
Aguacate Hass			Kg	90.000	\$ 7.500	\$ 675.000.000	USD 191.464,9	Variable
Empaque	Caja de alveolos		Unidad	12.000	\$ 1.400	\$ 16.800.000	USD 4.765,3	Variable
	Bandeja de alveolos		Unidad	12.000	\$ 700	\$ 8.400.000	USD 2.382,7	Variable
	Zunchos		Unidad	12.000	\$ 7.000	\$ 84.000.000	USD 23.826,7	Variable
	Etiqueta		Unidad	300.000	\$ 200	\$ 60.000.000	USD 17.019,1	Variable
	Pallets		Unidad	200	\$ 21.000	\$ 4.200.000	USD 1.191,3	Variable
Total insumos					\$ 848.400.000	USD 240.650,1		
Equipos, utensilios y/o herramientas								
Computador portátil			Unidad	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	USD 425,5	Fijo
Celular			Unidad	1	\$ 400.000	\$ 400.000	USD 113,5	Fijo
Escritorio			Unidad	1	\$ 350.000	\$ 350.000	USD 99,3	Fijo
Silla ergonómica			Unidad	1	\$ 250.000	\$ 250.000	USD 70,9	Fijo
Sillas de oficina			Unidad	2	\$ 100.000	\$ 200.000	USD 56,7	Fijo
Impresora multifuncional			Unidad	1	\$ 300.000	\$ 300.000	USD 85,1	Fijo
Total equipos, utensilios y/o herramientas					\$ 3.000.000	USD 851,0		
Administración								
Servicios públicos	Energía		Mes	4	\$ 60.000	\$ 240.000	USD 68,1	Variable
	Plan celular		Mes	4	\$ 40.000	\$ 160.000	USD 45,4	Variable
	Agua		Mes	4	\$ 50.000	\$ 200.000	USD 56,7	Variable
Arriendo			Mes	4	\$ 400.000	\$ 1.600.000	USD 453,8	Fijo
Viáticos de transporte administrativo			Mes	4	\$ 300.000	\$ 1.200.000	USD 340,4	Variable
Flete finca La Esmeralda - Armenia			Kg	101.304	\$ 80,0	\$ 8.104.320	USD 2.298,8	Variable
Flete Armenia - Puerto Cartagena			Contenedor 40 pies	8	\$ 5.511.145	\$ 44.089.160	USD 12.506,0	Variable
Trámites y papelería			Contenedor 40 pies	8	\$ 1.155.000	\$ 9.240.000	USD 2.620,9	Variable
Total administración					\$ 64.833.480	USD 18.390,1		
TRM: \$3.525,45 correspondiente al día 12 febrero de 2021				Costo total FOB		\$ 942.622.960	USD 267.376,6	
				Costo Kg aguacate Hass		\$ 8.810	USD 2,5	
En el año 2021 se presupuesta exportar 8 contenedores de 40 pies con capacidad neta cada uno de 11.250 Kg de aguacate Hass con destino a Holanda.				Costo unidad		\$ 3.142	USD 0,9	
				Costo caja x 25 unidades		\$ 78.552	USD 22,3	
				Costo contenedor de 40 pies		\$ 117.827.870	USD 33.422,1	

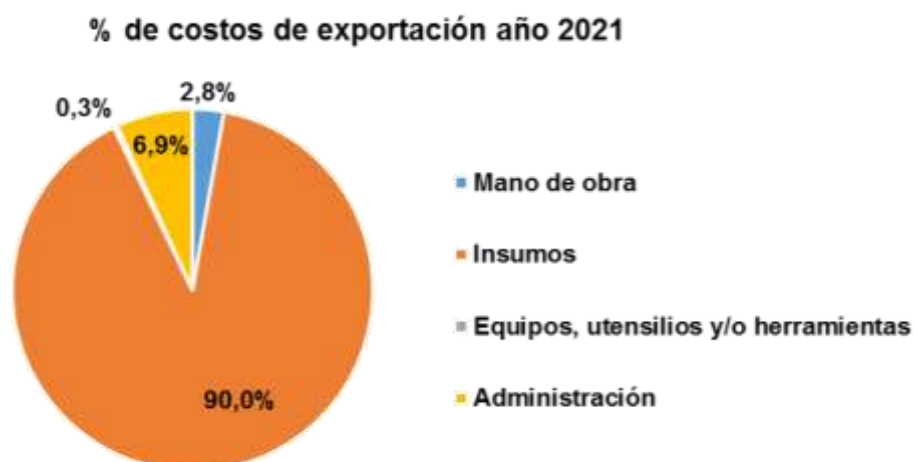
Fuente: Elaboración propia

Tabla 33. Costos totales fijos y variables

Costos totales 2021			
Costo	COP		USD
Fijo	\$	30.989.480	USD 8.790,2
Variable	\$	911.633.480	USD 258.586,4
Total	\$	942.622.960	USD 267.376,6

Fuente: Elaboración propia

Figura 22. Distribución porcentual costos de exportación



Fuente: Elaboración propia

Los costos de exportación durante el año 2021 corresponden a COP \$942'622.960 (ocho contenedores), es decir, COP \$117'827.870 por contenedor. Se observa mayor participación en insumos con el 90%, representado principalmente por el Aguacate Hass.

Generalmente en los proyectos la mano de obra representa buena participación, pero en este caso es el segundo rubro de menor costo, considerando que los costos de selección y empaque son asumidos por la finca productora y sólo se relacionan costos referentes a compra del empaque requerido en la exportación.

Los equipos, utensilios y herramientas son de única compra en el año.

Los gastos de administración comprenden servicios públicos, arriendos y transporte del producto.

11.3.1 Proyección de costos. Para la proyección de los costos se detalla los insumos, mano de obra, gastos administrativos y precio del aguacate Hass, los porcentajes de incremento relacionados son aproximados al comportamiento de precios del mercado. En el caso de mano de obra se estima un 2% anual. El precio de venta por Kg de aguacate se obtiene de incrementar el 25% al costo de cada Kg, posteriormente cada año se considera incremento del 5%. El valor del Kg de aguacate Hass corresponde a precio de venta fijado con sus respectivos costos de selección y empaque, en este caso el exportador asume únicamente costos de los empaques, por tal motivo no se relaciona costos de mano de obra en otras actividades.

Tabla 34. Proyección de costos por año

Proyección de costos por año								
Detalle		Unidad	%	Costo por año				
				2021	2022	2023	2024	2025
Insumos	Aguacate Hass	Kg	5,0%	\$ 7.500	\$ 7.875	\$ 8.269	\$ 8.682	\$ 9.116
	Caja de alveolos	Unidad	5,0%	\$ 1.400	\$ 1.470	\$ 1.544	\$ 1.621	\$ 1.702
	Bandeja de alveolos	Unidad	5,0%	\$ 700	\$ 735	\$ 772	\$ 810	\$ 851
	Zunchos	Unidad	5,0%	\$ 7.000	\$ 7.350	\$ 7.718	\$ 8.103	\$ 8.509
	Etiqueta	Unidad	5,0%	\$ 200	\$ 210	\$ 221	\$ 232	\$ 243
	Pallets	Unidad	5,0%	\$ 21.000	\$ 22.050	\$ 23.153	\$ 24.310	\$ 25.526
Mano de obra	Profesional en Comercio Exterior	Mes	2,0%	\$ 2.029.960	\$ 2.070.559	\$ 2.111.970	\$ 2.154.210	\$ 2.197.294
	Contador	Mes	2,0%	\$ 2.029.960	\$ 2.070.559	\$ 2.111.970	\$ 2.154.210	\$ 2.197.294
	Agente aduanero	Mes	2,0%	\$ 1.522.470	\$ 1.552.919	\$ 1.583.978	\$ 1.615.657	\$ 1.647.970
	Operador logístico	Mes	2,0%	\$ 1.014.980	\$ 1.035.280	\$ 1.055.985	\$ 1.077.105	\$ 1.098.647
Gastos administrativos	Energía	Mes	5,0%	\$ 60.000	\$ 63.000	\$ 66.150	\$ 69.458	\$ 72.930
	Plan celular	Mes	5,0%	\$ 40.000	\$ 42.000	\$ 44.100	\$ 46.305	\$ 48.620
	Agua	Mes	5,0%	\$ 50.000	\$ 52.500	\$ 55.125	\$ 57.881	\$ 60.775
	Arriendo	Mes	5,0%	\$ 400.000	\$ 420.000	\$ 441.000	\$ 463.050	\$ 486.203
	Víáticos de transporte administrativo	Mes	5,0%	\$ 300.000	\$ 315.000	\$ 330.750	\$ 347.288	\$ 364.652
	Flete finca La Esmeralda - Armenia	Kg	5,0%	\$ 80	\$ 84,0	\$ 88,2	\$ 92,6	\$ 97,2
	Flete Armenia - Puerto Cartagena	Contenedor 40 pies	5,0%	\$ 5.511.145	\$ 5.786.702	\$ 6.076.037	\$ 6.379.839	\$ 6.698.831
	Trámites y papelería	Contenedor 40 pies	5,0%	\$ 1.155.000	\$ 1.212.750	\$ 1.273.388	\$ 1.337.057	\$ 1.403.910
Precio de venta aguacate Hass		Kg	5,0%	\$ 11.012	\$ 11.563	\$ 12.141	\$ 12.748	\$ 13.385

Fuente: Elaboración propia

11.3.2 Proyección costos de transporte. Se establecen los pesos de carga en transporte desde la finca La Esmeralda hasta Armenia, donde se realizará proceso de selección y empaque del producto, posteriormente transporte hasta puerto de Cartagena. El peso de la fruta proveniente de la finca comprende el 5% adicional respecto a posibles pérdidas de producto por daños mecánicos en transporte y/o proceso de selección en la finca al momento de cosecha.

11.3.2.1 Transporte finca La Esmeralda – Armenia. Se relaciona cantidad de Kg proyectados por mes y año. Un contenedor de 40 pies requiere despacho desde la finca de 11.813 Kg de aguacate considerando el 5% adicional, a su vez el peso del empaque para esta cantidad corresponde a 851 Kg (peso total carga 12.663 Kg).

Tabla 35. Costos transporte cargue y empaque

Peso de producto y empaque transportado desde la finca hasta Armenia							
Año	Edad (años)	Total Kg de aguacate y empaque					Toneladas
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año	
2021	4	12.663	12.663	37.989	37.989	101.304	101,3
2022	5	12.663	12.663	37.989	37.989	101.304	101,3
2023	6	12.663	12.663	37.989	37.989	101.304	101,3
2024	7	63.315	63.315	164.619	164.619	455.868	455,9
2025	8	63.315	63.315	164.619	164.619	455.868	455,9

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36. Costo flete finca La Esmeralda - Armenia

Costo flete finca La Esmeralda - Armenia (COP)							
Año	Edad (años)	Costo flete					Año
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año	
2021	4	\$ 1.013.040	\$ 1.013.040	\$ 3.039.120	\$ 3.039.120	\$ 8.104.320	
2022	5	\$ 1.063.692	\$ 1.063.692	\$ 3.191.076	\$ 3.191.076	\$ 8.509.536	
2023	6	\$ 1.116.877	\$ 1.116.877	\$ 3.350.630	\$ 3.350.630	\$ 8.935.013	
2024	7	\$ 5.863.602	\$ 5.863.602	\$ 15.245.366	\$ 15.245.366	\$ 42.217.935	
2025	8	\$ 6.156.782	\$ 6.156.782	\$ 16.007.634	\$ 16.007.634	\$ 44.328.832	

Nota: para detallar las cifras en valor USD [ver anexo I.](#)

Fuente: Elaboración propia

11.3.2.2 Transporte Armenia – Puerto de Cartagena. se relaciona presupuesto de producto a exportar incluido peso de empaque.

Tabla 37. *Costos transporte cargue hasta puerto de salida*

Peso de producto y empaque transportado desde Armenia hasta puerto Cartagena							
Año	Edad (años)	Total Kg aguacate y empaque					Toneladas
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año	
2021	4	13.375	13.375	40.125	40.125	107.000	8,0
2022	5	13.375	13.375	40.125	40.125	107.000	8,0
2023	6	13.375	13.375	40.125	40.125	107.000	8,0
2024	7	66.875	66.875	173.875	173.875	481.500	36,0
2025	8	66.875	66.875	173.875	173.875	481.500	36,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38. *Costo flete Armenia - Puerto de salida en Cartagena*

Costo flete Armenia - Puerto Cartagena (COP)						
Año	Edad (años)	Costo flete				
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre	Año
2021	4	\$ 5.511.145	\$ 5.511.145	\$ 16.533.435	\$ 16.533.435	\$ 44.089.160
2022	5	\$ 5.786.702	\$ 5.786.702	\$ 17.360.107	\$ 17.360.107	\$ 46.293.617
2023	6	\$ 6.076.037	\$ 6.076.037	\$ 18.228.112	\$ 18.228.112	\$ 48.608.298
2024	7	\$ 31.899.196	\$ 31.899.196	\$ 82.937.909	\$ 82.937.909	\$ 229.674.210
2025	8	\$ 33.494.156	\$ 33.494.156	\$ 87.084.805	\$ 87.084.805	\$ 241.157.920

Nota: para detallar las cifras en valor USD [ver anexo J](#).

Fuente: Elaboración propia

11.4 GASTOS

Se relacionan los gastos correspondientes a mano de obra, insumos, equipos, utensilios y/o herramientas, administrativos.

Tabla 39. Consolidado gastos de mano de obra por año

Consolidado de mano de obra por año - COP						
Cargo/Ocupación	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Profesional en Comercio Exterior	\$ 8.119.840	\$ 8.282.237	\$ 8.447.882	\$ 8.616.839	\$ 8.789.176	\$ 42.255.973
Contador	\$ 8.119.840	\$ 8.282.237	\$ 8.447.882	\$ 8.616.839	\$ 8.789.176	\$ 42.255.973
Agente aduanero	\$ 6.089.880	\$ 6.211.678	\$ 6.335.911	\$ 6.462.629	\$ 6.591.882	\$ 31.691.980
Operador logístico	\$ 4.059.920	\$ 4.141.118	\$ 4.223.941	\$ 4.308.420	\$ 4.394.588	\$ 21.127.987
Valor total	\$ 26.389.480	\$ 26.917.270	\$ 27.455.615	\$ 28.004.727	\$ 28.564.822	\$ 137.331.914

Nota: para detallar las cifras en valor USD [ver anexo K.](#)

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40. Consolidados gastos de insumos por año

Consolidado de gastos de insumos por año - COP						
Insumo	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Kg aguacate	\$ 675.000.000	\$ 708.750.000	\$ 744.187.500	\$ 3.516.285.938	\$ 3.692.100.234	\$ 9.336.323.672
Cajas	\$ 16.800.000	\$ 17.640.000	\$ 18.522.000	\$ 87.516.450	\$ 91.892.273	\$ 232.370.723
Bandejas	\$ 8.400.000	\$ 8.820.000	\$ 9.261.000	\$ 43.758.225	\$ 45.946.136	\$ 116.185.361
Zunchos	\$ 84.000.000	\$ 88.200.000	\$ 92.610.000	\$ 437.582.250	\$ 459.461.363	\$ 1.161.853.613
Etiquetas	\$ 60.000.000	\$ 63.000.000	\$ 66.150.000	\$ 312.558.750	\$ 328.186.688	\$ 829.895.438
Pallets	\$ 4.200.000	\$ 4.410.000	\$ 4.630.500	\$ 21.879.113	\$ 22.973.068	\$ 58.092.681
Valor total	\$ 848.400.000	\$ 890.820.000	\$ 935.361.000	\$ 4.419.580.725	\$ 4.640.559.761	\$ 11.734.721.486

Nota: para detallar las cifras en valor USD [ver anexo L.](#)

Fuente: Elaboración propia

Tabla 41. Equipos, utensilios y/o herramientas

Equipos, utensilios y herramientas año 2021

Equipo	COP	USD
Computador portátil	\$ 1.500.000	USD 425,48
Celular	\$ 400.000	USD 113,46
Escritorio	\$ 350.000	USD 99,28
Silla ergonómica	\$ 250.000	USD 70,91
Sillas de oficina	\$ 200.000	USD 56,73
Impresora multifuncional	\$ 300.000	USD 85,10
Valor total	\$ 3.000.000	USD 850,96

Fuente: Elaboración propia

Tabla 42. Consolidado gastos administrativos por año

Consolidado de gastos administrativos por año - COP						
Cargo/Ocupación	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Energía	\$ 240.000	\$ 252.000	\$ 264.600	\$ 277.830	\$ 291.722	\$ 1.326.152
Plan celular	\$ 160.000	\$ 168.000	\$ 176.400	\$ 185.220	\$ 194.481	\$ 884.101
Agua	\$ 200.000	\$ 210.000	\$ 220.500	\$ 231.525	\$ 243.101	\$ 1.105.126
Arriendo	\$ 1.600.000	\$ 1.680.000	\$ 1.764.000	\$ 1.852.200	\$ 1.944.810	\$ 8.841.010
Viáticos de transporte administrativo	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608	\$ 6.630.758
Flete finca La Esmeralda - Armenia	\$ 8.104.320	\$ 8.509.536	\$ 8.935.013	\$ 42.217.935	\$ 44.328.832	\$ 112.095.637
Flete Armenia - Puerto Cartagena	\$ 44.089.160	\$ 46.293.617	\$ 48.608.298	\$ 229.674.210	\$ 241.157.920	\$ 609.823.205
Trámites y papelería	\$ 9.240.000	\$ 9.702.000	\$ 10.187.100	\$ 48.134.048	\$ 50.540.750	\$ 127.803.897
Valor total	\$ 64.833.480	\$ 68.075.153	\$ 71.478.911	\$ 323.962.118	\$ 340.160.224	\$ 868.509.886

Nota: para detallar las cifras en valor USD [ver anexo M.](#)

Fuente: Elaboración propia

11.5 VENTAS

Se establece presupuesto de ventas de acuerdo a proyección de contenedores a exportar y considerando incremento del 5% en el precio de venta cada año. El crecimiento de las ventas se observa a partir del año 2024 considerando máximo productivo de la finca La Esmeralda. La rentabilidad se estima en el 25% sobre el costo de producción.

Tabla 43. Presupuesto discriminado y proyectado de ventas por año

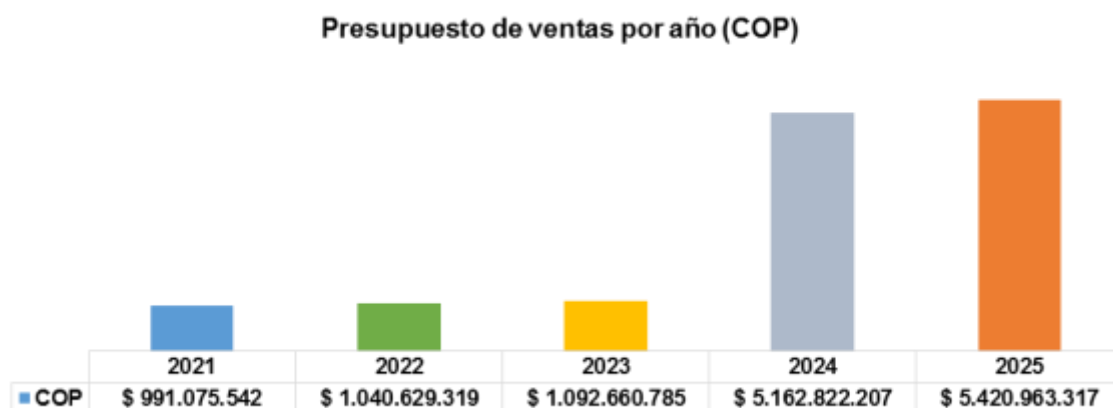
Presupuesto de ventas por año									
Año	Mes	Kg	Valor Kg		Valor total por mes			Valor total por año	
			COP	USD	COP	USD	COP	USD	
2021	Marzo	11.250	\$ 11.012	USD 3,12	\$ 123.884.443	USD 35.140,0	\$ 991.075.542	USD 281.120,3	
	Abril	11.250	\$ 11.012	USD 3,12	\$ 123.884.443	USD 35.140,0			
	Octubre	33.750	\$ 11.012	USD 3,12	\$ 371.653.328	USD 105.420,1			
	Noviembre	33.750	\$ 11.012	USD 3,12	\$ 371.653.328	USD 105.420,1			
2022	Marzo	11.250	\$ 11.563	USD 3,28	\$ 130.078.665	USD 36.897,0	\$ 1.040.629.319	USD 295.176,3	
	Abril	11.250	\$ 11.563	USD 3,28	\$ 130.078.665	USD 36.897,0			
	Octubre	33.750	\$ 11.563	USD 3,28	\$ 390.235.994	USD 110.691,1			
	Noviembre	33.750	\$ 11.563	USD 3,28	\$ 390.235.994	USD 110.691,1			
2023	Marzo	11.250	\$ 12.141	USD 3,44	\$ 136.582.598	USD 38.741,9	\$ 1.092.660.785	USD 309.935,1	
	Abril	11.250	\$ 12.141	USD 3,44	\$ 136.582.598	USD 38.741,9			
	Octubre	33.750	\$ 12.141	USD 3,44	\$ 409.747.794	USD 116.225,7			
	Noviembre	33.750	\$ 12.141	USD 3,44	\$ 409.747.794	USD 116.225,7			
2024	Marzo	56.250	\$ 12.748	USD 3,62	\$ 717.058.640	USD 203.394,9	\$ 5.162.822.207	USD 1.464.443,5	
	Abril	56.250	\$ 12.748	USD 3,62	\$ 717.058.640	USD 203.394,9			
	Octubre	146.250	\$ 12.748	USD 3,62	\$ 1.864.352.464	USD 528.826,8			
	Noviembre	146.250	\$ 12.748	USD 3,62	\$ 1.864.352.464	USD 528.826,8			
2025	Marzo	56.250	\$ 13.385	USD 3,80	\$ 752.911.572	USD 213.564,7	\$ 5.420.963.317	USD 1.537.665,6	
	Abril	56.250	\$ 13.385	USD 3,80	\$ 752.911.572	USD 213.564,7			
	Octubre	146.250	\$ 13.385	USD 3,80	\$ 1.957.570.087	USD 555.268,1			
	Noviembre	146.250	\$ 13.385	USD 3,80	\$ 1.957.570.087	USD 555.268,1			
Total cinco años		1.080.000			\$ 13.708.151.169	USD 3.888.340,8	\$ 13.708.151.169	USD 3.888.340,8	

TRM: \$3525,45 correspondiente al 12 febrero de 2021

Presupuesto de ventas por año				
Año	Kg	Valor		
		COP	USD	
2021	90.000	\$ 991.075.542	USD	281.120,3
2022	90.000	\$ 1.040.629.319	USD	295.176,3
2023	90.000	\$ 1.092.660.785	USD	309.935,1
2024	405.000	\$ 5.162.822.207	USD	1.464.443,5
2025	405.000	\$ 5.420.963.317	USD	1.537.665,6
Total	1.080.000	\$ 13.708.151.169	USD	3.888.340,8

Fuente: Elaboración propia

Figura 23. Distribución gráfica presupuesto de ventas por año



Fuente: Elaboración propia

11.6 FLUJO DE CAJA

El proyecto de exportación dispone de capital de trabajo correspondiente a COP \$40.000.000 (USD 11.346,07), los cuales serán utilizados durante el primer mes de exportación y corresponden a todos los gastos excepto el aguacate Hass (COP \$84'375.000), es decir, $\$124'176.555 - \$84'375.000 = 39'801.555$; considerando que la finca La Esmeralda asume el valor del producto.

Tabla 44. Flujo de caja primer año

		Flujo de caja			
Rubro		Año 2021			
		Marzo	Abril	Octubre	Noviembre
Saldo inicial		\$ 40.000.000	\$ 39.707.888	\$ 42.415.776	\$ 65.434.179
Ingresos					
Ventas		\$ 123.884.443	\$ 123.884.443	\$ 371.653.328	\$ 371.653.328
Total ingresos		\$ 123.884.443	\$ 123.884.443	\$ 371.653.328	\$ 371.653.328
Egresos					
Mano de obra	Profesional en Comercio Exterior	\$ 2.029.960	\$ 2.029.960	\$ 2.029.960	\$ 2.029.960
	Contador	\$ 2.029.960	\$ 2.029.960	\$ 2.029.960	\$ 2.029.960
	Agente aduanero	\$ 1.522.470	\$ 1.522.470	\$ 1.522.470	\$ 1.522.470
	Operador logístico	\$ 1.014.980	\$ 1.014.980	\$ 1.014.980	\$ 1.014.980
Insumos	Aguacate Hass	\$ 84.375.000	\$ 84.375.000	\$ 253.125.000	\$ 253.125.000
	Caja de alveolos	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000
	Bandeja de alveolos	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000
	Zunchos	\$ 10.500.000	\$ 10.500.000	\$ 31.500.000	\$ 31.500.000
	Etiqueta	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000
	Pallets	\$ 525.000	\$ 525.000	\$ 1.575.000	\$ 1.575.000
Equipos, utensilios y/o herramientas	Computador portátil	\$ 1.500.000			
	Celular	\$ 400.000			
	Escritorio	\$ 350.000			
	Silla ergonómica	\$ 250.000			
	Sillas de oficina	\$ 200.000			
	Impresora multifuncional	\$ 300.000			
Administración	Energía	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000
	Plan celular	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	Agua	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
	Arriendo	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
	Viáticos de transporte administrativo	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
	Flete finca La Esmeralda - Armenia	\$ 1.013.040	\$ 1.013.040	\$ 3.039.120	\$ 3.039.120
	Flete Armenia - Puerto Cartagena	\$ 5.511.145	\$ 5.511.145	\$ 16.533.435	\$ 16.533.435
	Trámites y papelería	\$ 1.155.000	\$ 1.155.000	\$ 3.465.000	\$ 3.465.000
Total egresos		\$ 124.176.555	\$ 121.176.555	\$ 348.634.925	\$ 348.634.925
Flujo de caja económico		\$ 39.707.888	\$ 42.415.776	\$ 65.434.179	\$ 88.452.582

Fuente: Elaboración propia

Tabla 45. Flujo de caja discriminado por año

Flujo de caja						
Rubro		Costos por año				
		2021	2022	2023	2024	2025
Saldo inicial						
Ingresos						
Ventas		\$ 991.075.542	\$ 1.040.629.319	\$ 1.092.660.785	\$ 5.162.822.207	\$ 5.420.963.317
Total ingresos		\$ 991.075.542	\$ 1.040.629.319	\$ 1.092.660.785	\$ 5.162.822.207	\$ 5.420.963.317
Egresos						
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de obra	Profesional en Comercio Exterior	\$ 8.119.840	\$ 8.282.237	\$ 8.447.882	\$ 8.616.839	\$ 8.789.176
	Contador	\$ 8.119.840	\$ 8.282.237	\$ 8.447.882	\$ 8.616.839	\$ 8.789.176
	Agente aduanero	\$ 6.089.880	\$ 6.211.678	\$ 6.335.911	\$ 6.462.629	\$ 6.591.882
	Operador logístico	\$ 4.059.920	\$ 4.141.118	\$ 4.223.941	\$ 4.308.420	\$ 4.394.588
Insumos	Aguacate Hass	\$ 675.000.000	\$ 708.750.000	\$ 744.187.500	\$ 3.516.285.938	\$ 3.692.100.234
	Caja de alveolos	\$ 16.800.000	\$ 17.640.000	\$ 18.522.000	\$ 87.516.450	\$ 91.892.273
	Bandeja de alveolos	\$ 8.400.000	\$ 8.820.000	\$ 9.261.000	\$ 43.758.225	\$ 45.946.136
	Zunchos	\$ 84.000.000	\$ 88.200.000	\$ 92.610.000	\$ 437.582.250	\$ 459.461.363
	Etiqueta	\$ 60.000.000	\$ 63.000.000	\$ 66.150.000	\$ 312.558.750	\$ 328.186.688
	Pallets	\$ 4.200.000	\$ 4.410.000	\$ 4.630.500	\$ 21.879.113	\$ 22.973.068
Equipos, utensilios y/o herramientas	Computador portátil	\$ 1.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Celular	\$ 400.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Escritorio	\$ 350.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Silla ergonómica	\$ 250.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Sillas de oficina	\$ 200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Impresora multifuncional	\$ 300.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Administración	Energía	\$ 240.000	\$ 252.000	\$ 264.600	\$ 277.830	\$ 291.722
	Plan celular	\$ 160.000	\$ 168.000	\$ 176.400	\$ 185.220	\$ 194.481
	Agua	\$ 200.000	\$ 210.000	\$ 220.500	\$ 231.525	\$ 243.101
	Arriendo	\$ 1.600.000	\$ 1.680.000	\$ 1.764.000	\$ 1.852.200	\$ 1.944.810
	Viáticos de transporte administrativo	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
	Flete finca La Esmeralda - Armenia	\$ 8.104.320	\$ 8.509.536	\$ 8.935.013	\$ 42.217.935	\$ 44.328.832
	Flete Armenia - Puerto Cartagena	\$ 44.089.160	\$ 46.293.617	\$ 48.608.298	\$ 229.674.210	\$ 241.157.920
	Trámites y papelería	\$ 9.240.000	\$ 9.702.000	\$ 10.187.100	\$ 48.134.048	\$ 50.540.750
Total egresos		\$ 942.622.960	\$ 985.812.423	\$ 1.034.295.526	\$ 4.771.547.570	\$ 5.009.284.807
Flujo de caja económico		\$ 48.452.582	\$ 54.816.896	\$ 58.365.258	\$ 391.274.637	\$ 411.678.511

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46. Flujo de caja consolidado por rubro y año

Flujo de caja consolidado por rubro y año (COP)							
Detalle	Rubro	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Total ingresos		\$ 991.075.542	\$ 1.040.629.319	\$ 1.092.660.785	\$ 5.162.822.207	\$ 5.420.963.317	\$ 13.708.151.169
Egresos	Mano de obra	\$ 26.389.480	\$ 26.917.270	\$ 27.455.615	\$ 28.004.727	\$ 28.564.822	\$ 137.331.914
	Insumos	\$ 848.400.000	\$ 890.820.000	\$ 935.361.000	\$ 4.419.580.725	\$ 4.640.559.761	\$ 11.734.721.486
	Equipos	\$ 3.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000.000
	Administración	\$ 64.833.480	\$ 68.075.153	\$ 71.478.911	\$ 323.962.118	\$ 340.160.224	\$ 868.509.886
Total egresos		\$ 942.622.960	\$ 985.812.423	\$ 1.034.295.526	\$ 4.771.547.570	\$ 5.009.284.807	\$ 12.743.563.286
Utilidad		\$ 48.452.582	\$ 54.816.896	\$ 58.365.258	\$ 391.274.637	\$ 411.678.511	\$ 964.587.884

Nota: para detallar las cifras en valor USD [ver anexo N.](#)

Fuente: Elaboración propia

11.7 INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 47. *Cálculo TIR y VAN del proyecto*

Tasa de interés		10%	0,10
Inversión inicial			-\$ 40.000.000
Año	Flujo ingresos	Flujo egresos	Flujo efectivo neto
2021	\$ 991.075.542	\$ 942.622.960	\$ 48.452.582
2022	\$ 1.040.629.319	\$ 985.812.423	\$ 54.816.896
2023	\$ 1.092.660.785	\$ 1.034.295.526	\$ 58.365.258
2024	\$ 5.162.822.207	\$ 4.771.547.570	\$ 391.274.637
2025	\$ 5.420.963.317	\$ 5.009.284.807	\$ 411.678.511
Total	\$ 13.708.151.169	\$ 12.743.563.286	
TIR			166%
VAN			\$ 616.067.511

De acuerdo a los anteriores indicadores, se estima recuperar la inversión del proyecto en un plazo estimado de cinco años. El proyecto promete ser beneficioso. La tasa en la cual se espera recuperar la inversión inicial del plan exportador al transcurrir los cinco años es del 166%, dato altamente llamativo y tentativo, el cual brinda seguridad a los inversionistas a la hora de ejecutar el proyecto. La TIR es alta, pero es considerando la formulación de acuerdo a los flujos y la inversión inferior a los gastos totales, teniendo en cuenta que, el aguacate es lo que más cuesta, pero la finca productora asume ese costo. Si una persona ajena a la productora iniciara este proyecto, debería asumir todos los gastos y una inversión superior a ese valor para iniciar el negocio.

12. RESULTADOS

En el transcurso de la presente investigación se lograron llevar a cabo los objetivos específicos, en primera instancia, se realizó un estudio de mercado detallado para determinar el país objetivo ideal para exportar el aguacate Hass desde Colombia, dando como resultado que el país con más demanda y mejores condiciones para la compra de este fruto es Países Bajos, identificando que el aguacate Hass es un fruto con un significativo aumento en su consumo a nivel mundial, en especial, el aguacate Hass colombiano está cogiendo más fuerza en el mercado de la Unión Europea por sus propiedades y beneficios nutricionales, convirtiéndolo en uno de los frutos con mejor calidad a nivel mundial.

En segunda instancia, se realizó un análisis de las exigencias y requisitos que deben cumplir los entes interesados en exportar aguacate Hass, donde se evidencia una serie de requerimientos, los cuales se pueden trabajar de la mano de las entidades competentes que brindan acompañamiento y asesoría en todo el proceso, en este caso lo son Procolombia, el ICA, DIAN, entre otras.

En tercera instancia, se detalla el adecuado proceso logístico que debe tener el aguacate Hass para su conservación, se evidencia un gran trabajo en toda su cadena productiva desde su cosecha, proceso de empaque y embalaje, hasta su despacho al país destino. Se logró detallar las condiciones adecuadas del empaque y el medio de transporte terrestre y marítimo.

En una cuarta y última instancia, por medio de un análisis financiero, se puede identificar que el presente proyecto es rentable para los propietarios de la finca “La Esmeralda” y las demás personas involucradas directa o indirectamente. La puesta en marcha del proyecto promete un desarrollo económico social para la región y el país en general, aprovechando los precios del fruto en mercados internacionales.

13. CONCLUSIONES

Realizado el plan exportador de aguacate Hass para la finca “La Esmeralda” se generan las siguientes conclusiones:

- La Finca “La Esmeralda”, posee un gran potencial exportador de su producto hacia mercados internacionales, debido a que cuenta con la capacidad productiva necesaria, una ubicación geográfica estratégica y se encuentra trabajando en la infraestructura para lograr satisfacer la demanda nacional e internacional.
- Con la ayuda de la matriz de selección de mercados, se logra conocer que los cinco países estudiados ofrecen gran oportunidad de mercado, aun así, el país con mayor potencial es Países Bajos, debido a que, este país genera una mayor demanda de aguacate Hass , a su vez, maneja una economía sólida, sus habitantes cuentan con una buena capacidad adquisitiva y las tendencias de consumo hacia este fruto cada vez son más populares, sin embargo, se debe tener una mentalidad abierta ante la posibilidad de negociación con los otros países analizados, ya que, cuentan con características similares para posibles negociaciones a futuro.
- Según los aspectos analizados en la presente investigación, es un plan exportador viable, ya que, la finca cuenta con las condiciones climatológicas y de terreno necesarias para la producción de un producto de excelente calidad, del mismo modo, el TLC que se tiene con Países Bajos, permite el desarrollo de negociaciones más accesibles en cuanto a beneficios arancelarios.
- Respecto a la salida del país e ingreso al mercado extranjero del aguacate Hass, se halló que los principales requisitos y exigencias, corresponden a documentos y certificaciones legales y técnicos de control de calidad que implican rigurosidad y compromiso, no obstante, se pueden trabajar, con una buena asesoría y

responsabilidad de los entes involucrados.

- En cuanto al proceso logístico, se realizará por vía marítima, siendo este uno de los medios de transporte más utilizados para el comercio internacional, ya que, es más económico y seguro para la conservación del fruto. Es importante destacar que, Países Bajos cuenta con un excelente desempeño logístico, infraestructura portuaria sobresaliente y gran experiencia en el manejo de carga frutícola. En este caso, son puntos de vital importancia, ya que, el aguacate Hass es un producto perecedero que requiere de un estricto manejo y una cadena de frío en todo su proceso logístico.
- Por otro lado, considerando el auge del aguacate Hass a nivel mundial, es preciso señalar que, es conveniente aprovechar la demanda internacional que se presenta actualmente, dado que, el consumo per cápita de este fruto aumenta con gran rapidez al pasar los días, por dicho motivo, los productores colombianos de aguacate Hass deben abrirse a la posibilidad de vender en nuevos nichos de mercados.
- Según el análisis financiero del presente plan exportador, se considera que ejecutar el proyecto es rentable para la finca “La Esmeralda”, para ello, se hizo necesario estimar los costos, gastos y proyecciones de ventas, de esa manera, identificar la rentabilidad del mismo, lo que arrojó no sólo que es viable desarrollarlo, sino también, que la finca puede solventar la inversión inicial sin necesidad de recurrir a créditos con entidades bancarias.
- Finalmente, la implementación del plan exportador genera un impacto socioeconómico positivo para los propietarios, colaboradores y región en general, ya que, genera ofertas de empleos directos e indirectos, mejorando la calidad de vida de las personas involucradas en el desarrollo del proyecto, adicional a esto, se logra alcanzar un desarrollo industrial aportando competitividad a la finca y una mayor rentabilidad.

14. RECOMENDACIONES

- ❖ Se recomienda a los propietarios y/o administrativos de la finca “La Esmeralda”, tener acercamientos en el tema de comercio internacional, en cuanto a exportaciones y negociaciones internacionales, por medio de capacitaciones o pequeños cursos, que les permita tener un conocimiento básico acerca de los términos y procesos que intervienen en un intercambio comercial internacional.
- ❖ Seguir trabajando en mejorar la infraestructura de la finca, es así, como poco a poco se va cumpliendo con los requisitos exigidos para el registro de predio exportador y lograr contar con la capacidad de infraestructura necesaria que garantice la inocuidad del producto en toda la cadena de producción.
- ❖ Es importante trabajar de la mano con las entidades que regulan el sector aguacatero en Colombia como la DIAN y el ICA, con el fin, de contar con la asesoría profesional para obtener los permisos y certificaciones necesarias para la exportación del aguacate Hass.
- ❖ Aprovechar la plataforma de Procolombia que de forma dinámica y llamativa fomenta el aprendizaje sobre temas de exportación y captación de clientes potenciales, así mismo, la asesoría con personal especializado que esta entidad brinda para fortalecer el proceso de internalización y corregir las falencias que pueda presentar la presente investigación.
- ❖ Crear alianzas con proveedores de materias primas y empresas que prestan servicio de transporte para disminuir costos en la cadena de producción.
- ❖ Promover el apoyo de las entidades gubernamentales para fortalecer el crecimiento del sector, con ayuda de políticas que brinden apoyo a los pequeños agricultores, facilitando el acceso a créditos y capacitaciones en cuanto a la tecnificación de los cultivos.

BIBLIOGRAFÍA

Abrajim Pérez, A., Arciniegas León, P. A. y Torres Cleves, J. (2014). *Estudio de factibilidad para la exportación de pitahaya amarilla al mercado de Japón, como uno de los países líderes de la cuenca del pacífico*. (Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas), Universidad del Rosario, Bogotá D.C., Colombia. <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/8734/11105009482014.pdf?sequence=1>

Agencia de Aduanas Junior Aduanas S.A. (2021, febrero 21). Tarifas. [Página web]. Recuperado de <https://junioraduanas.com/herramientas-de-consulta/tarifas>

Alarcón Pérez, R. L. (2018). *Plan de negocios para la exportación de café grano verde al mercado de Alemania de la cooperativa agraria cafetalera Juan Albacete Ltda., 2017-2022*. (Trabajo de investigación para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales), Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Perú. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/5058>

Analdex. (2018, septiembre 12). Frutas frescas aguacate variedad Hass: especificaciones. [Página web]. Recuperado de <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/END-094.pdf>

Analdex. (2019, marzo 11). Exportaciones de aguacate colombianas 2018. [Página web]. Recuperado de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/03/2019-03-Informe-exportaciones-aguacate-2018.pdf>.

Arias, F., Montoya, C., y Velásquez, O., (2018). Dinámica del mercado mundial de aguacate. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (55), 22-35. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1942/194258529017/194258529017.pdf>

Ávila Pérez, E. J. 82013). *Estudio de factibilidad para la producción y exportación de plantas ornamentales y flores no tradicionales a Estados Unidos*. (Trabajo de investigación para optar al título de Ingeniero en Negocios Internacionales), Universidad Internacional del Ecuador, Quito, Ecuador.
<https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/104>

Baena Roja, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*. 23 (83), 543-562.
<https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29058775003/html/index.html>

Banco de la República. (2015, octubre 19). Parte II: Régimen de exportación de mercancías e ingreso y salida de mercancías de y hacia una zona franca. [Página web]. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-2>

Barriga Triana, J. S. y Salamanca Rodríguez, J. C. (2019). *Plan de negocio para la exportación de aguacate Hass a Países Bajos*. (Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales), Universidad Piloto de Colombia, Bogotá D.C., Colombia.
<http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6784/Plan%20de%20negocio%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20aguacate%20Hass%20a%20Pa%C3%ADses%20Bajos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. 3 ed. Pearson Educación de Colombia Ltda.

BioEnciclopedia. (2021, enero 23). Aguacate. [Página web]. Recuperado de <https://www.bioenciclopedia.com/aguacate/>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2008, Julio 16). Medios de pago internacionales –aspectos prácticos. [Página web]. Recuperado de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11281/100000807.pdf>

Caracol Radio. (2019, mayo 17). En un 45% se han incrementado la exportación de aguacate Hass: CorpoHass. [Página web]. Recuperado de https://caracol.com.co/emisora/2019/05/17/armenia/1558101303_702080.html

Ceballos, A. (2012, septiembre 25). Incoterms: Responsabilidades Incoterm FOB. [Página web]. Recuperado de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidades-fob-incoterm/>

Cedeño, M. M. y Montenegro, D. M. *Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de Estados Unidos para FrutExpo S.C.I. Ltda.* (Trabajo de grado para optar por el título de Ingeniero Industrial), Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá D.C., Colombia. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7097/tesis135.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Comercio y Aduanas. (2012, abril). Incoterm FOB: ¿Qué es? [Página web]. Recuperado de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/>

Comisión Europea. (2020). Resultados para el código de producto 0804.40.0010 de Colombia a Holanda. [Página web]. Recuperado de <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/results?product=0804400010&origin=CO&destination=NL>

Consejo del Aguacate Hass. (2017, diciembre 19). Contenido Nutricional del Aguacate. [Página web]. Recuperado de <https://www.saboreaunohoy.com/wp-content/uploads/2017/05/Saborea-Uno-Hoy-Contenido-Nutricional.pdf>

Cruz Montenegro, W. A. (2019). *Plan de negocios de la empresa HASSBLEIDY S.A.S., para exportar aguacate Hass al mercado holandés*. (Proyecto de grado para optar al título de Administrador de Empresas), Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD, CEAD Popayán, Cauca. <https://repository.unad.edu.co/jspui/bitstream/10596/30342/1/4612787.pdf>

DANE. (2018, febrero 5). Boletín técnico Exportaciones -EXPO (diciembre 2017) [Página web]. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic_17.pdf

Dirección Nacional de Aduanas. (2019). Consulta general de la nomenclatura. [Página web]. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

Dirección Nacional de Aduanas. (2020, enero 21). Glosario. [Página web]. Recuperado de <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/227/8/innova.front/glosario.html>

Dirección Nacional de Aduanas. (2020). Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones. [Página web]. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefTarifasAcuerdoPopUp.faces?nomenclatura=101371&codNomenclatura=0804400010&componente=6®imen=1&fechaConsulta=20210108&modoPresentacionSeleccionBO=dialogo>

Dólar-Colombia. (2021, febrero 12). TRM vigente el viernes 12 de febrero del 2021. [Página web]. Recuperado de <https://www.dolar-colombia.com/2021-02-12>

Faena, L. (2020, Julio 27). Contenedores en el comercio mundial. [Página web]. Recuperado de <https://www.trafimar.com.mx/blog/contenedores-en-el-comercio-mundial>

Fangul, E. (2019, septiembre). Qué es la globalización. [Página web]. Recuperado de [http://www.iberglobal.com/files/2020/que_es_la_globalizacion_B\(4\).pdf](http://www.iberglobal.com/files/2020/que_es_la_globalizacion_B(4).pdf)

Fernández Hurtado, S. R. (2016). Oportunidad de Crecimiento Económico en Colombia: Exportación Aguacate Hass a Holanda. *Revista Cubana de Economía Internacional*, 3, 143-163. <http://www.rcei.uh.cu/index.php/RCEI/article/view/44/44>

Frutashortalizas.com. (2019, agosto 15). Aguacate, Persea americana / Lauraceae. [Página web]. Recuperado de <https://www.frutas-hortalizas.com/Frutas/Presentacion-Aguacate.html>

Giraldo López, J. A. (2019, agosto 13). Logística. Gestión de compras, almacenes y transporte. [Página web]. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/logistica-gestion-compras-almacenes-transporte/>

Global G.A.P. (2020). 5 pasos para obtener la certificación. [Página web]. Recuperado de <https://www.globalgap.org/es/what-we-do/globalg.a.p.-certification/five-steps-to-get-certified/>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación*. 4 ed. McGraw – Hill.

Herrera Tabares. D. A. (2016). *Estudio previo para la elaboración de un plan exportador de queso costeño*. (Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas), Universidad del Valle, Zarzal, Valle del Cauca. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/13651/0555695.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Instituto Colombiano Agropecuario. (2009, octubre 19). Mis Buenas Prácticas Agrícolas “Guía para Agro empresarios”. [Página web]. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/areas/agricola/servicios/inocuidad-agricola/capacitacion/cartillabpa.aspx>

Instituto Colombiano Agropecuario. (2012, mayo 8). Manejo fitosanitario del cultivo del aguacate Hass. [Página web]. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefee2/-nbs;Manejo-fitosanitario-del-cultivo-de-Aguacate.aspx>

Instituto Colombiano Agropecuario. (2016, enero 20). Resolución 0048. [Página web]. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/getattachment/d2dea6cc-b4b0-4e76-85b3-614da4761fe4/2016R448.aspx>

Instituto Colombiano Agropecuario. (2019). Normas Nacionales: Ley. [Página web]. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-nacionales/leyes>

Logihfrutic. (2021). Empaques y Embalajes. [Página web]. Recuperado de <https://logihfrutic.unibague.edu.co/logistica-y-comercio/empaques-y-embalajes>

Logisber. (2020, abril 2). Contenedor 40 pies – Container 40 Dry Van. [Página web]. Recuperado de <https://logisber.com/contenedor-40-pies/>

Manual de Comercio Exterior. (2018, marzo). El puerto y los servicios portuarios. [Página web]. Recuperado de <https://www.manualdecomercioexterior.com/2018/03/el-puerto-y-los-servicios-portuarios.html>

Martínez Dalmau, R. y Tremolada Álvarez, E. (2012, mayo). Cartilla Acuerdo Comercial Colombia – Unión Europea. [Página web]. Recuperado de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04._acuerdo_comercial_cartilla.pdf

Martínez Mayor, O. F. y Restrepo Vargas, L. F. (2014). *Estudio de pre factibilidad para la exportación de pulpa de maracuyá a los Países Bajos de la empresa Frutas Selectas del Valle Ltda. constituida en el municipio de Roldanillo*. (Trabajo de grado para optar al título de Contador Público), Universidad del Valle, Zarzal, Valle del Cauca.
<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10985/0509959.pdf?sequence=1>

Menesby, E. (2015). *Costos y Presupuestos*. Huancayo, Perú: Universidad Peruana los Andes. Educación a Distancia. Facultad de Ciencias Administrativas y Contables.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2019, septiembre 11). Cadena de aguacate: Indicadores e Instrumentos. [Página web]. Recuperado de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2019-09-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2020, enero 31). El aguacate Hass colombiano anota en el Super Bowl 2020. [Página web]. Recuperado de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-aguacate-Hass-colombiano-a-ota-en-el-Super-Bowl-2020.aspx>

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2019). Normatividad: Leyes. [Página web]. Recuperado de <https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Paginas/Leyes.aspx>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2004, noviembre 9). Manual de normas de comercio exterior. [Página web]. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=3d3d6f13-5746-40f4-bc7f-bc80a518c799>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. [Página web]. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea/contenido/acuerdo-comercial/texto-final-del-acuerdo-comercial/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador. [Página web]. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020, agosto 12). Oficina de Estudios Económicos, Ficha Técnica Países Bajos. [Página web]. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-y-comerciales/en-este-espacio-encontrara-los-perfiles-economicos/europa/paises/paises-bajos/oe-esp-ol-perfil-paises-bajos-12-08-2020.pdf.aspx>

Ministerio de Trabajo. (2020, diciembre). Trabajadores colombianos tendrán salario mínimo de \$908.526 más auxilio de transporte de \$106.454 en el 2021. [Página web]. Recuperado de <https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2020/diciembre/trabajadores->

colombianos-tendran-salario-minimo-de-908526-mas-auxilio-de-transporte-de-106454-en-el-2021

Ministerio de Transporte. (6 septiembre, 2004). Por la cual se reglamentan las condiciones que deben cumplir los vehículos para transportar carne, pescado o alimentos fácilmente corruptibles. [Resolución 002505 de 2004]. https://web.mintransporte.gov.co/jspui/bitstream/001/3868/1/Resolucion_2505_2004.pdf

Ministerio de Transporte. (2021, febrero 10). Costos eficientes. [Página web]. Recuperado de <https://plc.mintransporte.gov.co/Runtime/empresa/ctl/SiceTAC/mid/417>

Montesdeoca Cambi. K. P. y Zambrano Mera, Y. I. (2012). *Diseño de un plan de exportación de artesanías elaboradas con la fibra del tallo de banano dirigido a la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de la provincia de El Oro*. (Trabajo de Investigación para optar al título de Ingeniero Comercial), Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, Guayaquil, Ecuador. <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/1894>

Moreno Miranda, C., Moreno Miranda, R., Pilamala Rosales, A., Molina Sánchez, J. I. y Cerda, L. (2019). El sector hortofrutícola de Ecuador. Principales características socio-productivas de la red agroalimentaria de la uvilla (*Physalis peruviana*). *Revista Ciencia y Agricultura*, 16 (1), 31-51. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6817418>

Nassar Guíer, E. (1197). Marco jurídico del contrato de compraventa internacional. *Revista de Ciencias Jurídicas*, 84, 25-44. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/13939/13244>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2013, agosto 6). Norma del CODEX para el aguacate. [Página web]. Recuperado de https://www.fao.org%2Finput%2Fdownload%2Fstandards%2F321%2FCXS_197s.pdf&usq=AOvVaw2B2Z9R_WmJYbhmlD_kAufz

Organización Mundial del Comercio. (2020, septiembre 25). Aranceles. [Página web]. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

Paletexpress. (2016, agosto). ¿Cuántos Pallets caben en un contenedor completo o grupaje para exportar? [Página web]. Recuperado de <https://paletexpress.blogspot.com/2016/08/cuantos-palets-caben-en-un-contenedor.html>

Parra Ramírez, D. y Serrano Scarpetta, S. (2017). *Guía de exportación de aguacate Hass para pequeños y medianos productores en Colombia*. (Proyecto de grado para optar al título de Administrador de Empresas), Universidad ICESI, Santiago de Cali, Colombia.
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/82868/1/TG01730.pdf

Peralta Mera, K. K. y Chasin Garcés, S. S. (2016). *Exportación de cacao orgánico al mercado alemán por medianas empresas de Guayaquil*. (Proyecto de Investigación para optar al título de Ingeniero en Comercio Exterior), Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1265/1/T-ULVR-1125.pdf>

Pérez, A. (2019, Julio 17). Estudio financiero: en qué consiste y cómo llevarlo a cabo. [Página web]. Recuperado de [https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20estudio%20financiero,total%](https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20estudio%20financiero,total%20)

20del%20proceso%20de%20producci%C3%B3n.&text=Por%20ello%2C%20el%20estudio%20financiero,en%20cualquier%20proyecto%20de%20inversi%C3%B3n.

Pérez Porto, J. y Merino, M. (2015, septiembre). Definición de proyección financiera. [Página web]. Recuperado de <https://definicion.de/proyeccion-financiera/>

Perilla Gutiérrez, R. (). *Manual para importadores y exportadores (Actualizado con el Decreto 1165 de 2019)*. 16 ed. Bernalibros S.A.S.

Portafolio. (2019, enero 27). El consumo del aguacate sigue en auge en el mundo. [Página web]. Recuperado de <https://www.portafolio.co/negocios/el-consumo-del-aguacate-sigue-en-auge-en-el-mundo-525669>

Prado Castaño, P. A. Grajales Posso, B. E. (2016). *Propuesta del plan exportador para la empresa Agroindustria Santana en La Unión Valle*. (Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas), Universidad del Valle, Zarzal, Valle del Cauca.
<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/13632/0541161.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Procolombia. (2017, marzo 21). ¿Qué es PROCOLOMBIA?. [Página web]. Recuperado de <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>

Procolombia. (2017, octubre 13). Normatividad. [Página web]. Recuperado de <http://www.procolombia.co/nosotros/transparencia/normatividad>

Procolombia. (2018, junio 10). Guía práctica para conocer las certificaciones que se requieren para exportación de agro alimentos. [Página web]. Recuperado de https://procolombia.co/sites/default/files/certificaciones_para_exportar_agroalimentos.pdf

Procolombia. (2018, junio 12). Guía práctica para obtener el certificado de origen. [Página web]. Recuperado de [https://procolombia.co/sites/default/files/certifacaion para obtener normas de ori gen.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/certifacaion_para_obtener_normas_de_origen.pdf)

Procolombia. (2018, junio 19). Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes. [Página web]. Recuperado de [https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones 0.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf)

Procolombia. (2020). Guía para exportar bienes desde Colombia. [Página web]. Recuperado de <https://www.colombiatrader.com.co/por-que-exportar/guia-para-exportar-bienes>

Procolombia. (2020). Oportunidades de Negocio. Aguacate. [Página web]. Recuperado de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/estados-unidos-aguacate>

Procolombia. (2020). Perfil logístico de exportación a Países Bajos. [Página web]. Recuperado de <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-paises-bajos>

Quintero Parra, C. A. y Loaiza Vega, J. (2015). *Factibilidad de exportar café procesado a Canadá por parte de la empresa Agro productora del Campo S.A.S. en el año 2015*. (Trabajo de grado para optar al título de Contador Público), Universidad del Valle, Zarzal, Valle del Cauca. https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10893/10995/052493_0.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ramírez González, M. A. (2016). *Plan de exportación de mango de la Provincia de El Oro hacia el mercado de Holanda*. (Trabajo de titulación para optar al título de Ingeniero de Comercio Internacional), Universidad Técnica de Machala, Machala, Ecuador. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/9164>

Revista Dinero. (2017, marzo 30). Aguacate: el oro verde de la economía colombiana. [Página web]. Recuperado de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/informe-especial/articulo/aguacate-exportacion-y-mercado-en-colombia/243434>

Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. 1 ed. Pirámide Edición.

Salazar López, B. (2019, Julio 2). Paletización. [Página web]. Recuperado de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/logistica/paletizacion/>

Santander Trade. (2020, septiembre). Países Bajos: Política y economía. [Página web]. Recuperado de https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/paises-bajos/politica-y-economia?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Fpaises-bajos%2Fpolitica-y-economia&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser

Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. 1 ed. Skala Edición.

Sociedad de Agricultores de Colombia. (2020, febrero 28). Revista Nacional de Agricultura. [Página web]. Recuperado de <https://sac.org.co/wp-content/uploads/2020/03/Revista-SAC-1000.pdf>

Trademap. (2020). Mapa global de los países importadores de aguacate Hass. [Página web]. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS_Map.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3

Von Haberler, G. (1931). *La teoría del comercio internacional*. 1 ed. Siglo Veintiuno Editores.

ANEXOS

Anexo A. Entrevista semiestructurada sobre estado actual de la finca “La Esmeralda”

Tema: Reconocimiento finca “La Esmeralda”.

Objetivo: Conocimiento, apropiación y caracterización del estado actual de la finca “La Esmeralda”.

Dirigido a: Juan Esteban López, Administrador de la finca.

Recursos: Guía de preguntas y dispositivo móvil para grabación.

Observación: Actividad investigativa solamente para fines académicos.

Preguntas:

- ✓ ¿Quiénes son los propietarios de la finca “La Esmeralda”?
- ✓ ¿Hace cuánto la adquirieron?
- ✓ ¿Desde cuándo se dedica a la producción de aguacate Hass?
- ✓ ¿Cuál es la historia o porque decidieron dedicarse a este cultivo?
- ✓ ¿Con cuantas hectáreas cuenta la finca?
- ✓ ¿Cuánto personal hay contratado actualmente?
- ✓ ¿Cuántos arboles tienen sembrados?
- ✓ ¿La finca cuenta con servicios públicos?
- ✓ Describe un poco la infraestructura de la finca
- ✓ ¿Cuál es el proceso de cosecha de aguacate Hass?
- ✓ Actualmente, ¿Quién compra la cosecha de aguacate Hass?
- ✓ ¿Les gustaría exportar directamente?
- ✓ ¿En qué certificaciones están trabajando?
- ✓ ¿Con que obstáculos se han encontrado para obtener dichas certificaciones?
- ✓ ¿Cuáles creen que son las principales debilidades que tienen como empresa?
- ✓ ¿Cómo se visualizan a futuro?

Anexo B. Ejemplo de matriz de análisis

TÍTULO	Factibilidad de exportar café procesado a Canadá por parte de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S. en el año 2015
BIBLIOGRAFÍA	LOAIZA VEGA, Jhonier - QUINTERO PARRA, Carlos Augusto. Factibilidad de exportar café procesado a Canadá por parte de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S. en el año 2015. Pág. 225. Trabajo de investigación (Título Contador Público). Universidad del Valle. Facultad de las Ciencias de la Administración.
PROBLEMÁTICA	Falta de conocimientos para un proceso general de exportación y ausencia de una asesoría en cuanto a los requerimientos, proceso logístico, tema tributario, etc. ¿Cuál es la factibilidad de exportar café procesado por parte de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., en el año 2015?
OBJETIVOS : GENERAL - ESPECÍFICOS	GENERAL: Investigar la factibilidad de exportar café procesado por parte de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., en el año 2015. ESPECÍFICO: - Identificar la infraestructura tecnológica y los niveles de producción con los que cuenta Agroproductora del Campo S.A.S para suplir la demanda local y su proyecto de expansión internacional. - Conocer las licencias y los requisitos que debe cumplir Agroproductora del Campo S.A.S. para el proyecto de exportación de café. - Presentar el análisis correspondiente de la investigación de mercados utilizada para la elección del país a exportar. - Analizar la viabilidad Económica y financiera del Proyecto de exportación de café procesado a Canadá.
MARCO TEÓRICO/CONCEPTUAL	CONCEPTUAL: El principal concepto que se establece es el Agricultura Ecológica que se propone obtener unos alimentos de máxima calidad nutritiva respetando el medio y conservando la fertilidad del suelo, ya que es un principio fundamental para la producción en la empresa Agroproductora del Campo S.A.S. Este concepto implica entonces la adaptación de las diferentes áreas de una empresa que permitan la interacción entre campo e industria, en la producción, calidad y volumen sin afectar el medio ambiente.
METODOLOGÍA: tipo de estudio, método, técnicas de recolección de la información	TIPO DE ESTUDIO: Investigación descriptiva. MÉTODO: Inductivo. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN: Observación, Entrevista, Referencias bibliográficas.
ANÁLISIS	El primer objetivo de Identificar la infraestructura tecnológica y los niveles de producción con los que cuenta Agroproductora del Campo S.A.S para suplir la demanda local y su proyecto de expansión internacional se puede evidenciar en el trabajo cuando realizan un análisis interno a la organización (sus procesos productivos para el café) y la matriz DOFA. El segundo objetivo de Conocer las licencias y los requisitos que debe cumplir Agroproductora del Campo S.A.S. para el proyecto de exportación de café se puede evidenciar cuando determinan como primer paso la inscripción en el registro de exportadores de café ante la federación, después los trámites previos a una exportación y el proceso general de exportación, y tercero, determinan las certificaciones y licencias requeridas (que serían las BPA, Rainforest Alliance Certified, Registro Invima). El tercer objetivo de Presentar el análisis correspondiente de la Investigación de mercados utilizada para la elección del país a exportar se puede notar cuando realizan un análisis de mercados (a nivel macro (entornos) como a nivel micro (fuerzas de porter), la realización de una matriz para seleccionar países objetivos (donde determinan países potenciales y se comparan sus exportaciones en referencia al producto, quién importa más, los aranceles al producto, las barreras (representadas en normas técnicas) y la facilidad de acceso). Y el cuarto objetivo de Analizar la viabilidad Económica y financiera del Proyecto de exportación de café procesado a Canadá se evidencia cuando analizan los costos de la exportación, del término de negociación, del medio de transporte; y un análisis financiero (con estado de resultados, balance general, indicadores, margen EBITDA, EVA, proyecciones de ventas y de costos, impuestos y utilidad operacional y del ejercicio).
CONCLUSIONES	La organización pudo establecer una venta de café considerandola totalmente viable la exportación al país seleccionado que fue Canada con los estudios presentados por los autores.
APORTES A LA INVESTIGACIÓN	Da un bosquejo de los aspectos generales presentes en el micro y macro entorno para realizar el análisis de mercado; cómo elegir el país potencial a través de una clasificación, así mismo los términos de negociación más convenientes de acuerdo al país elegido; Conocer que para poder exportar se necesita una marca o diseño y los requerimientos del tipo de empaque y los componentes de acuerdo a las exigencias del país seleccionado; Saber los trámites previos a una exportación y el proceso general de exportación, las certificaciones y licencias requeridas, la estructura de costos y los distintos indicadores para determinar la viabilidad financiera.

Anexo C. Matriz exportadora

	REINO UNIDO			ESTADOS UNIDOS			ESPAÑA			FRANCIA			Ponderación
	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	
A. FACTORES MACROECONOMICOS													
PIB US\$	902.355	3,8	0,8	2.743.586	4,5	0,9	21.439.453	4,8	1,0	1.397.870	4,0	0,8	20%
PIB Per cápita	58.340	4,4	0,9	46.827	3,8	0,8	65.111	4,6	0,9	41.592	3,5	0,7	20%
Crecimiento del PIB %	1,8%	3,8	0,6	1,4%	3,3	0,5	2,3%	4,2	0,6	2,0%	4,0	0,6	15%
Ingreso Per Cápita % (2019)	3,3%	3,5	0,5	6,0%	4,2	0,6	9,0%	4,5	0,7	4,0%	3,8	0,6	15%
Inflación	2,7%	2,8	0,3	1,8%	4,0	0,4	2,3%	2,5	0,3	0,8%	5,0	0,5	10%
Devaluación %	-0,20%	5,0	0,5	-0,03%	4,5	0,5	0,20%	2,0	0,2	-0,20%	5,0	0,5	10%
Tasa de Desempleo	4,4%	4,8	0,2	4,8%	2,5	0,1	6,3%	4,4	0,2	16,5%	2,0	0,1	5%
Saldo Comercial M\$	77.473	4,0	0,2	222.983	4,5	0,2	922.781	4,8	0,2	40.394	3,0	0,2	5%
Tasa de Interés													
Activa	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Pasiva	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
TOTAL		32	4,0		31	4,0		32	4,1		30	3,9	100%

	PAISES BAJOS			REINO UNIDO			ESTADOS UNIDOS			ESPAÑA			FRANCIA			Ponderación
	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	Indicador	Calif	Peso	
B. INDICADORES DEMOGRAFICOS																
Idioma	Lengua germánica propia: el neerlandés (En a provincia de Frisia el frisio)	2,5	0,4	Oficiales: Inglés (de facto) Otras: Galés, gaélico (Escocia), polaco (Inglaterra y Galés) y otras.	4,5	0,7	Inglés en 32 de los 50 estados, hawaiano (en Hawaii) y 20 lenguas indígenas oficiales en Alaska. Otras: español (13,4%) y otras lenguas procedentes de todo el mundo.	4,5	0,7	El castellano es la lengua oficial del Estado; el castellano es hablado por el 74% (oficial en toda España) de la población; catalán, 17%; gallego, 7%; vasco, 2%; y aranés.	5,0	0,8	Francés	2,0	0,3	15%
	Tradicionalmente calvinista, católicos (22%), protestantes (6%), iglesia reformada (6%). Quienes no practican ninguna religión (53%). Además, hay un importante grupo de musulmanes (5%) y otros cultos religiosos (5%).	4,5	0,7	Cristianos (anglicanos, católicos romanos, metodistas, presbiterianos) 59,5%; musulmanes 4,4%; hinduistas 1,3%; no especificadas 7,2%; ninguna 25,7%.	4,0	0,6	Es oficialmente un Estado aconfesional. La Primera Enmienda de la Constitución garantiza el libre ejercicio de la religión y prohíbe el establecimiento de cualquier gobierno religioso.	2,0	0,3	Mayoritariamente Cristianismo: Católica romana (68,9%), ateos (11,3%), agnóstica (7,6%), otras (2,8%), no creyentes (8,2%) y sin especificar (1,1%).	4,8	0,7	La religión mayoritaria es el catolicismo, aunque el culto musulmán se incrementa año tras año. Otras religiones (judaísmo, protestantismo, budismo).	4,5	0,7	15%
Religión																
Población	17.399.821	3,2	0,6	67.025.542	4,5	0,9	329.474.131	5,0	1,0	47.329.981	3,8	0,8	67.098.824	4,8	1,0	20%
% Población Económicamente Activa	51,6%	3,9	0,8	63,1%	5,0	1,0	61,7%	4,8	1,0	58,7%	4,2	0,8	55,3%	4,0	0,8	20%
% Población Industrial	24,4%	5,0	0,3	18,0%	3,0	0,2	19,2%	3,5	0,2	23,2%	4,5	0,2	20,4%	4,0	0,2	5%
Crecimiento Poblacional hab.	0,6%	4,3	0,2	0,6%	4,0	0,2	0,5%	3,5	0,2	0,8%	4,5	0,2	0,22%	4,8	0,2	5%
Concentración Urbana %	91,5%	5,0	1,0	83,7%	4,5	0,9	82,3%	4,3	0,9	80,6%	3,8	0,8	80,7%	3,5	0,7	20%
TOTAL		28,4	3,9		29,5	4,4		27,6	4,1		30,6	4,3		27,6	3,9	100%

C. SITUACION POLITICA	PAISES BAJOS			REINO UNIDO			ESTADOS UNIDOS			ESPAÑA			FRANCIA			
Tipo de Gobierno	Se configura como una monarquía parlamentaria. La vida política se organiza en torno a las dos cámaras de los Estados Generales y el gobierno. El monarca forma parte del gobierno, aunque no lo preside	3,8	1,9	Es una monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria. Se divide en cuatro partes llamadas países constituyentes, esto es, Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Reino Unido es un estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales	3,0	1,5	República Federal Constitucional con un sistema presidencialista.	4,0	2,0	España es un Estado constitucional cuya forma política es una monarquía parlamentaria. El sistema de gobierno se basa en la soberanía nacional, la división de poderes y un sistema parlamentario.	4,2	2,1	República presidencialista, al frente de la cual está el presidente de la República, que ejerce el Poder Ejecutivo y es elegido por sufragio universal directo por un período de cinco años	4,8	2,4	50%
Panorama Político-Económico general	En los últimos años, la recuperación en Europa ha permitido que la economía holandesa crezca a un ritmo dinámico. Sin embargo, la incertidumbre comercial a nivel mundial y menores inversiones debieran provocar una ralentización moderada de la economía holandesa en el corto plazo. Según las estimaciones del FMI, debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento del PIB caiga a -7,5% en 2020 y luego repunte a 3% en 2021.	4,2	1,1	El Reino Unido salió del bloque europeo el 31 de enero de 2020. Se encuentra en el llamado período de transición. Según estimaciones del FMI debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento caiga a 6,5% en 2020 y que repunte luego a 4% en 2021, según la recuperación económica global posterior a la pandemia, y estas estimaciones también dependen de que se logre un amplio acuerdo de libre comercio con la UE.	1,0	0,3	Es la mayor economía a nivel mundial, por sobre China. La economía creció 2,3% en 2019 y se estima que el crecimiento caerá a -5,3% en 2020 debido al brote de COVID-19, y que luego repuntará a 4,7% en 2021. El país tiene como desafíos las crecientes desigualdades y las infraestructuras desactualizadas, que afectan su potencial de crecimiento del PIB. La guerra comercial entre Estados Unidos y China parece afectar a los inversores y a la	4,0	1,0	Según las últimas previsiones del FMI (14 de abril de 2020), debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento económico caiga a -8% en 2020, y que luego suba a 4,3% en 2021, según la recuperación económica global posterior a la pandemia.	4,0	1,0	Según las estimaciones actualizadas del FMI (del 14 de abril de 2020), debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento del PIB caiga a -7,2% en 2020, y que luego repunte a 4,5% en 2021, según la recuperación de la economía global posterior a la pandemia.	3,0	0,8	25%
Índice de Percepción de Corrupción	82	5,0	1,3	80	4,5	1,1	69	3,5	0,9	62	3,0	0,8	72	4,0	1,0	25%
TOTAL		13,0	4,2		8,5	2,9		11,5	3,9		11,2	3,9		11,8	4,2	100%

D. BARRERAS COMERCIALES	PAISES BAJOS			REINO UNIDO			ESTADOS UNIDOS			ESPAÑA			FRANCIA			
Arancel Para Colombia	0%			0%			0%			0%			0%			
Arancel a terceros General	0%			0%			0%			0%			0%			
Arancel Competencia (MEXICO)	0%			0%			0%			0%			0%			
IVA %	9%	3,5	1,1	0%	4,5	1,4	0%	4,5	1,4	4%	3,0	0,9	5,5%	2,0	0,6	30%
	El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador está en vigencia provisional desde el 1 de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013.	5,0	1,0	El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador está en vigencia provisional desde el 1 de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013.	3,0	0,6	El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Colombia entró en vigor el 15 de mayo 2012.	4,5	0,9	El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador está en vigencia provisional desde el 1 de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013.	5,0	1,0	El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador está en vigencia provisional desde el 1 de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013.	5,0	1,0	20%
Acuerdo Internacional																
Barreras no Arancelarias	El Tratado firmado con la Unión Europea permitió la eliminación de barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas para hacer más competitivos los productos industriales y agrícolas	5,0	1,0	El Tratado firmado con la Unión Europea permitió la eliminación de barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas para hacer más competitivos los productos industriales y agrícolas	5,0	1,0	Los productos agrícolas están sujetos tanto a la normativa de la FDA (Food and Drug Administration, Administración de Alimentos y Fármacos) como a la del USDA (US Agricultural Department, Ministerio de Agricultura	2,0	0,4	El Tratado firmado con la Unión Europea permitió la eliminación de barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas para hacer más competitivos los productos industriales y agrícolas	5,0	1,0	El Tratado firmado con la Unión Europea permitió la eliminación de barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas para hacer más competitivos los productos industriales	5,0	1,0	20%
Otros Impuestos Internos	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Costos Registros Sanitarios	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Costos registro marca	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Tiempo registro marcas	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
US\$																

Norma Ambiental	Norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta norma reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, ésta recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Así mismo, los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben identificar proveedores registrados y autorizados por el ICA que cumplan con la aplicación del tratamiento fitosanitario de madera NIMF 15	4,0	0,8	Reino Unido aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de Junio de 2005 y el Departamento del Medio Ambiente, Alimentos y Agrario del Reino Unido está a cargo de hacer cumplir la norma. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.	4,0	0,8	Estados Unidos aplica la norma NIMF-15 desde febrero de 2004. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.	3,5	0,7	España pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15). Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.	4,0	0,8	Francia pertenece a la Unión Europea, en estos países a partir del 1 de marzo de 2005, se comenzó a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15). Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado	4,0	0,8	20%
Exigencias otras normas	*Control de contaminantes en alimentos *Control de residuos de plaguicidas en alimentos *Control sanitario de alimentos de origen no animal *Controles fitosanitarios *Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad de alimento y plenos *Etiquetado de alimentos *Certificación en BPA *Certificación Global GAP	4,0	0,2	*Control de contaminantes en alimentos *Control de residuos de plaguicidas en alimentos *Control sanitario de alimentos genéticamente modificados (GM) y nuevos alimentos *Control sanitario de alimentos de origen no animal *Control de bioseguridad	4,0	0,2	*Lugares de producción registrados: Los aguacates deben ser cultivados en lugares de producción registrados en el ICA *Saneamiento de Grove: Los frutos de aguacate que han caído de los árboles deben ser retirados del sitio de producción por lo menos 100 metros de la zona de cultivo.	3,5	0,2	*Control de contaminantes en alimentos *Control de residuos de plaguicidas en alimentos *Control sanitario de alimentos genéticamente modificados (GM) y nuevos alimentos *Control sanitario de alimentos de origen no animal	4,0	0,2	Control de contaminantes en alimentos *Control de residuos de plaguicidas en alimentos *Control sanitario de alimentos genéticamente modificados (GM) y nuevos alimentos *Control sanitario de alimentos de origen no animal	4,0	0,2	5%
Bancos representados	Los bancos más grandes en los Países Bajos son ABN-AMRO, ING, Rabobank y SNS. Las comisiones son muy parecidas en todos los bancos. La mayoría de ellos cuentan con buenos servicios en línea	5,0		Los bancos representativos de reino unido son: Barclays, HSBC, Lloyds Banking Group, Nationwide, RBS, Santander UK y Standard Chartered cuentan con suficiente capital para hacer frente a una situación de crisis global	3,5		Los bancos representativos de EEUU son: Morgan Stanley Citigroup Wells Fargo Bank of America JPMorgan Chase & Co, Entre otros.	3,0		Los principales bancos de España son: BBVA, Caixa Bank, Banco Santander, Bankia, Banco Sabadell, Kutxabank, Entre otros.	3,0		Los principales bancos de Francia son: Banque Populaire de Lorraine, Banque Saradar France, Banque Sofinco S.A., Banque Transatlantique, Banque Verme	3,0		5%
Confiables en pagos	ND		ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND		ND	ND		ND	ND
Oficinas comerciales	ND		ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND		ND	ND		ND	ND
TOTAL		26,5	4,1		24,0	4,0		21,0	3,5		24,0	3,9		23,0	3,6	100%

E. COMERCIO EXTERIOR	PAISES BAJOS				REINO UNIDO				ESTADOS UNIDOS				ESPAÑA				FRANCIA			
Posición Arancelaria	0804.40.00.00	5,0	0,5		0804.40.00.00	5,0	0,5		0804.40.00.00	5,0	0,5		0804.40.00.00	5,0	0,5		0804.40.00.00	5,0	0,5	10%
Total Importaciones Producto en dólares 2018	540.226	4,3	0,9		267.404	3,0	0,6		2.448.439	5,0	1,0		281.138	3,8	0,8		408.383	4,0	0,8	20%
Total US\$ Export, Colomb. 2018	29.655	5,0	1,0		12.493	4,5	0,9		660	2,0	0,4		11.627	4,0	0,8		2.510	3,8	0,8	20%
Total Importaciones Producto U.S 2019	818.497	5,0	1,3		342.470	4,0	1,0		2.864.125	5,0	1,3		341.286	3,8	1,0		520.249	4,5	1,1	25%
Total US\$ Export, Colomb. 2019	42.323	5,0	1,3		19.049	4,5	1,1		3.528	3,0	0,8		11.397	4,0	1,0		1.409	2,0	0,5	25%
TOTAL		24,3	4,9			21,0	4,1			20,0	3,9			20,6	4,0			19,3	3,7	100%

F. LOGISTICA INTERNACIONAL		PAISES BAJOS		REINO UNIDO		ESTADOS UNIDOS		ESPAÑA		FRANCIA							
Empaque y Embalaje	Empaque: El producto se puede presentar en empaques resistentes de cartón corrugado, de acuerdo con (ICA, 2012), "el embalaje para la unión europea es en caja de 4 kg neto, calibres 12, 14, 16, 18, 20, 22. Embalaje: Las cajas deben ir dispuestas en pallets, soportados sobre estibas de madera que deben cumplir con lo establecido en la Resolución ICA 1079 de 2004 "Por la cual se reglamentan los procedimientos fitosanitarios aplicados al embalaje de madera utilizado en el comercio internacional".	4,0	0,4	Empaque: Las cajas deben ser nuevas, limpias de cartón corrugado, con un contenido de 11.3 kg. de producto como mínimo al momento de envasar. Las cajas deben marcarse claramente con el slogan de la empresa e información del exportador. Embalaje: Las cajas ya llenas se embalan en pallets para facilitar su manejo por medios mecanizados, cada palet deberá contener aguacates del mismo calibre, categoría, marca, y grado de madurez homogéneo. Está sujeto a una inspección fitosanitaria.	3,5	0,4	el gobierno federal ha dispuesto algunas leyes como la relacionada con el etiquetado de alimentos la cual es promulgada por la Food and Drug Administration (FDA). Empaque: Los aguacates deben ser empacados dentro de las 24 horas de la cosecha en una empaquetadora de exclusión de insectos. La fruta debe ser protegida por una pantalla a prueba de insectos o lona de plásticos mientras que en el tránsito a la empacadora y espera de embalaje. La empacadora debe estar registrada en el ICA. Embalaje: Embalar el producto en	2,5	0,3	Empaque: Las cajas deben ser nuevas, limpias de cartón corrugado, con un contenido de 11.3 kg. de producto como mínimo al momento de envasar. Las cajas deben marcarse claramente con el slogan de la empresa e información del exportador. Embalaje: Las cajas ya llenas se embalan en pallets para facilitar su manejo por medios mecanizados, cada palet deberá contener aguacates del mismo calibre, categoría, marca, y grado de madurez homogéneo. Está sujeto a una inspección fitosanitaria.	3,5	0,4	Empaque: Las cajas deben ser nuevas, limpias de cartón corrugado, con un contenido de 11.3 kg. de producto como mínimo al momento de envasar. Las cajas deben marcarse claramente con el slogan de la empresa e información del exportador. Embalaje: Las cajas ya llenas se embalan en pallets para facilitar su manejo por medios mecanizados, cada palet deberá contener aguacates del mismo calibre, categoría, marca, y grado de madurez homogéneo. Está sujeto a una inspección fitosanitaria.	3,5	0,4	10%	
Aeropuertos		NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
Transporte Aéreo	Flete	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
	Frecuencia	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
Tiempo Tránsito		NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
Transporte Marítimo	Flete	1,847 dólares	4,5	1,4	2,711 dólares	2,0	0,6	2,675 dólares	2,5	0,8	2,373 dólares	3,0	0,9	1,847 dólares	4,5	1,4	30%
	Frecuencia	Semanal	5,0	1,0	Semanal	5,0	1,0	Semanal	5,0	1,0	Semanal	5,0	1,0	Semanal	5,0	1,0	20%
Tiempo Tránsito		Mínimo: 12 días Máximo: 22 días	4,5	1,1	Mínimo: 14 días Máximo: 27 días	4,0	1,0	Mínimo: 7 Días Máximo: 19 Días	4,8	1,2	Mínimo: 14 días Máximo: 26 días	3,8	1,0	Mínimo: 15 Días Máximo: 32 Días	3,0	0,8	25%
Puentes		Cuentan con una excelente infraestructura portuaria, tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares. Una de las mayores fortalezas de países bajos es contar con el puerto de Róterdam, puesto que es este el principal hub de Europa y del mundo donde la mayoría de líneas marítimas conectan y distribuyen carga a diferentes lugares en el mundo	5,0	0,8	Hay más de 60 puertos en el Reino Unido, los cuales disfrutan de poderes concedidos por la Autoridad Portuaria. De ellos, 120 son comercialmente activa. El país cuenta con varios puertos de gran importancia, entre ellos los de Tilbury, Belfast, Felixstowe, Liverpool, Londres, entre otros. La mayoría de estos puertos pertenecen a	4,6	0,7	infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Para la costa Este se destacan los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, entre otros. Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta	4,3	0,6	España cuenta con un excelente acceso al mar, sus costas albergan a más de 53 puertos internacionales de los cuales se destacan principalmente para la recepción de mercancías provenientes de Colombia, Algeciras, Barcelona, Bilbao y Valencia.	4,0	0,6	infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de Le Havre, Marsella-Fos, Dunkirk y Brest son los receptores más importantes de las exportaciones no tradicionales colombianas. El puerto	4,0	0,6	15%
Acceso Terrestre		NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
TOTAL		23,0	4,6	19,1	3,6	19,1	3,8	19,3	3,8	20,0	4,1	100%					

G. ANALISIS DE LA COMPETENCIA		PAISES BAJOS				REINO UNIDO				ESTADOS UNIDOS				ESPAÑA				FRANCIA			
Proveedores Internacionales	Peru,Chile,Mexico,Sudafrica	3,0	1,5	Peru,Chile,Israel,España, Países bajos, entre otros.	3,0	1,5	Mexico,Peru,Chile,República dominicana,Colombia, Ecuador	4,0	2,0	Peru,Mexico,Chile,Marruecos,Colombia, Entre otros	4,0	2,0	España,Perú,Israel,México,Chile, Entre otros.	3,0	1,5	50%					
	Grupo Cartama,Westfalia Fruit,Hass Colombia,Fruty Green y Jardín Exotics, entre otros.	2,0		Grupo Cartama,Westfalia Fruit,Hass Colombia, Fruty Green y Jardín Exotics, entre otros.	2,0		Avofruit,Westsole fruit Colombia, Wolf y wolf latin america,Tropy fruits, Pacifico fruits, entre otros.	2,0		Agrifruit EU, Aguirre Neira Rafael, Frutos del Cachapoal Colombia SAS,Grupo cartama, Comercializadora Zerotti SAS, entre otros.	2,0		Grupo Cartama,La perla,Pacific fruits,Fruty Green, Entre otros.	2,0							
TOTAL			5,0	1,5		5,0	1,5		6,0	2,0		6,0	2,0		5,0	1,5	100%				

H. MERCADO	PAISES BAJOS			REINO UNIDO			ESTADOS UNIDOS			ESPAÑA			FRANCIA			
Segmento del Mercado	Personas de todas las edades	5,0	1,3	Personas de todas las edades	5,0	1,3	Personas de todas las edades	5,0	1,3	Personas de todas las edades	5,0	1,3	Personas de todas las edades	5,0	1,3	25%
Ferias Especializadas	NA	NA		NA	NA		NA	NA		NA	NA		NA	NA		
Canales de Distribución	La UE cuenta con un sistema que se basa principalmente en grandes importadores y agentes que se encargan de comprar la fruta a los productores directamente y distribuirla en el mercado hacia supermercados, mayoristas y minoristas.	5,0	1,3	La UE cuenta con un sistema que se basa principalmente en grandes importadores y agentes que se encargan de comprar la fruta a los productores directamente y distribuirla en el mercado hacia supermercados, mayoristas y minoristas.	5,0	1,3	El canal que se recomienda para la exportación de aguacates a Estados Unidos es a través de agentes. Este es el canal más usado para grandes cadenas minoristas que compran al por mayor.	4,5	1,1	La UE cuenta con un sistema que se basa principalmente en grandes importadores y agentes que se encargan de comprar la fruta a los productores directamente y distribuirla en el mercado hacia supermercados, mayoristas y minoristas.	5,0	1,3	La UE cuenta con un sistema que se basa principalmente en grandes importadores y agentes que se encargan de comprar la fruta a los productores directamente y distribuirla en el mercado hacia supermercados.	5,0	1,3	25%
	Es utilizado principalmente para guacamole, como aperitivo, como pure para acompañar el pan, se implementa como snacks y se utiliza en los Smoothies. La fruta ha ganado usos dentro de la dieta de los holandeses	5,0	1,3	El consumo de aguacate se ha visto respaldado por nuevos desarrollos, como el aguacate "listo para comer" y, más recientemente, congelado. La principal forma de consumo del aguacate es fresco.	4,8	1,2	Para el consumidor estadounidense el aguacate es un producto apetecible en su cocina, la relación de la calidad y el precio resulta ser relevante. Es considerado un superalimento por sus diversos atributos nutritivos y sensoriales.	4,5	1,1	Los españoles utilizan el aguacate para recetas caseras (ensaladas, hummus o tartares) como dulces (tarta de queso de aguacate), o simplemente en una tostada como sustituto de la mantequilla. Es un ingrediente que tiene infinitas posibilidades	5,0	1,3	En Francia más del 70% de la población se ejercita mínimo una vez a la semana y son cada vez más conscientes de la importancia de comer saludablemente. El aguacate es considerado fuente de "grasas saludables", lo que ha jugado un papel en el crecimiento	4,5	1,1	25%
Estacionalidad	La fruta se puede consumir durante todo el año. Según estudios el consumo de aguacate per cápita en Países bajos es de 1,62 Kilos.	4,2	1,1	La fruta se puede consumir durante todo el año. Según estudios el consumo de aguacate per cápita de Reino Unido es de 2,21 Kilos.	4,8	1,2	La fruta se puede consumir durante todo el año. Según estudios el consumo de aguacate per cápita de Estados Unidos es de 3,64 Kilos.	5,0	1,3	La fruta se puede consumir durante todo el año. Según estudios el consumo de aguacate per cápita de España es de 1,2 kilos por persona y año	4,0	1,0	La fruta se puede consumir durante todo el año. Según estudios el consumo de aguacate per cápita de Francia es de 1,8 kilos por persona y año	4,5	1,1	25%
TOTAL		19,2	4,8			4,9			4,8		19,0	4,8		19,0	4,8	100%

Anexo D. Ejemplo certificado de origen

Certificado de Origen Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Colombia (Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o en letra de imprenta.

1. Nombre y dirección del exportador: Teléfono: Fax: Correo electrónico:		2. Período que cubre: Desde: DD MM AAAA DD MM AAAA Hasta: / / / / / /			
3. Nombre y dirección del productor: Teléfono: Fax: Correo electrónico:		4. Nombre y dirección del importador: Teléfono: Fax: Correo electrónico:			
5. Descripción de la(s) Mercancía(s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio Preferencial	8. Productor	9. Prueba de Valor	10. País de Origen
11. Observaciones:					
<u>Declaro bajo juramento que:</u> ☐ La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o con relación al presente documento. ☐ Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente Certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente Certificado sobre cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. ☐ Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio Canadá-Colombia. Este Certificado contiene _____ páginas, incluyendo todos los anexos.					
12. Firma autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
DD MM AAAA Fecha: / / /			Teléfono: Fax: Correo electrónico:		

Anexo E. Entrevista semiestructurada sobre requisitos para exportar aguacate Hass

Tema: Requisitos para los propietarios de predios que quieran exportar aguacate hass.

Objetivo: Conocer los diferentes requisitos y procedimientos que deben cumplir las fincas productoras de aguacate hass para la exportación.

Dirigido a: Sandra Isabel Acosta, representante legal de Corpoversalles.

Recursos: Guía de preguntas y computador para la conexión a reunión virtual.

Observación: Actividad investigativa solamente para fines académicos.

Preguntas:

- ✓ ¿Qué es corpoversalles?
- ✓ ¿Cuál es la función principal de Corpoversalles?
- ✓ ¿Cómo es el proceso para afiliarse a Corpoversalles?
- ✓ ¿El agricultor interesado en afiliarse puede pertenecer a otro municipio diferente a Versalles?
- ✓ ¿Cómo ayuda la corporación a los agricultores para poder realizar el proceso de exportación?
- ✓ ¿Cómo fue el primer proceso de exportación de aguacate hass por parte de Corpoversalles?
- ✓ ¿Cuáles son las principales certificaciones que deben tener los predios para poder exportar?
- ✓ ¿Cuáles fueron las principales dificultades que se presentaron para lograr certificar los predios?
- ✓ ¿Qué garantiza o aporta al proceso de exportación cada una de estas certificaciones?
- ✓ ¿Qué instituciones son las encargadas de supervisar dichas certificaciones y registros?

- ✓ ¿Cuál es el proceso de logística y manejo del aguacate Hass en el momento de su cosecha?
- ✓ ¿Qué se hace con el aguacate que no cumple con los requisitos para su exportación?
- ✓ ¿Cuáles son los calibres promedios que cosechan?
- ✓ ¿Qué beneficios trae exportar aguacate Hass?

Anexo F. Requisitos de infraestructura con los que cuenta la finca “La Esmeralda”

Centro de acopio temporal



Descomponedor de materias orgánicas



Bodega de insumos



Bodega de herramientas



Centro de mezclas



Anexo G. Dimensiones contenedor 40 pies

Contenedor 40 pies

Dimensión	Medidas (cm)	
	Externas	Internas
Largo	1.219	1.200
Ancho	244	235
Alto	259	239

Anexo H. Trámites y papelería

Trámites y papelería

Detalle	Valor	
	COP	USD
Mínimo por operación	\$ 300.000	USD 85,10
Papelería, portes y comunicaciones	\$ 90.000	USD 25,53
Administración de archivo	\$ 50.000	USD 14,18
Gastos bancarios en puerto	\$ 60.000	USD 17,02
Radicación de documentos en ministerios	\$ 200.000	USD 56,73
Sistema informático aduanero	\$ 35.000	USD 9,93
Elaboración y radicación criterios de origen	\$ 100.000	USD 28,37
Certificados de origen	\$ 80.000	USD 22,69
Recargo por descargue directo	\$ 190.000	USD 53,89
Clasificación arancelaria	\$ 50.000	USD 14,18
Valor total	\$ 1.155.000	USD 327,62

Anexo I. Costo flete finca “La Esmeralda” – Armenia (USD)

Costo flete finca La Esmeralda - Armenia (USD)

Año	Edad (años)	Costo flete									
		Marzo		Abril		Octubre		Noviembre		Año	
2021	4	USD	287,4	USD	287,4	USD	862,1	USD	862,1	USD	2.298,8
2022	5	USD	301,7	USD	301,7	USD	905,2	USD	905,2	USD	2.413,7
2023	6	USD	316,8	USD	316,8	USD	950,4	USD	950,4	USD	2.534,4
2024	7	USD	1.663,2	USD	1.663,2	USD	4.324,4	USD	4.324,4	USD	11.975,2
2025	8	USD	1.746,4	USD	1.746,4	USD	4.540,6	USD	4.540,6	USD	12.574,0
Total		USD	4.315,5	USD	4.315,5	USD	11.582,6	USD	11.582,6	USD	31.796,1

Anexo J. Costo flete Armenia Quindío – Puerto Cartagena (USD)

Costo flete Armenia - Puerto Cartagena (USD)									
Año	Edad (años)	Costo flete							
		Marzo		Abril		Octubre		Noviembre	
2021	4	USD	1.563,2	USD	1.563,2	USD	4.689,7	USD	4.689,7
2022	5	USD	1.641,4	USD	1.641,4	USD	4.924,2	USD	4.924,2
2023	6	USD	1.723,5	USD	1.723,5	USD	5.170,4	USD	5.170,4
2024	7	USD	9.048,3	USD	9.048,3	USD	23.525,5	USD	23.525,5
2025	8	USD	9.500,7	USD	9.500,7	USD	24.701,8	USD	24.701,8
Total		USD	23.477,1	USD	23.477,1	USD	63.011,6	USD	63.011,6
								USD	172.977,4

Anexo K. Consolidado mano de obra por año (USD)

Consolidado de mano de obra por año - USD

Cargo/Ocupación	2021		2022		2023		2024		2025		Total
Profesional en Comercio Exterior	USD	2.303,2	USD	2.349,3	USD	2.396,3	USD	2.444,2	USD	2.493,1	USD 11.986,0
Contador	USD	2.303,2	USD	2.349,3	USD	2.396,3	USD	2.444,2	USD	2.493,1	USD 11.986,0
Agente aduanero	USD	1.727,4	USD	1.762,0	USD	1.797,2	USD	1.833,1	USD	1.869,8	USD 8.989,5
Operador logístico	USD	1.151,6	USD	1.174,6	USD	1.198,1	USD	1.222,1	USD	1.246,5	USD 5.993,0
Valor total	USD	7.485,4	USD	7.635,1	USD	7.787,8	USD	7.943,6	USD	8.102,5	USD 38.954,4

Anexo L. Consolidado insumos por año (USD)

Consolidado de gastos de insumos por año - USD

Insumo	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Kg aguacate	USD 191.464,9	USD 201.038,2	USD 211.090,1	USD 997.400,6	USD 1.047.270,6	USD 2.648.264,4
Cajas	USD 4.765,3	USD 5.003,6	USD 5.253,8	USD 24.824,2	USD 26.065,4	USD 65.912,4
Bandejas	USD 2.382,7	USD 2.501,8	USD 2.626,9	USD 12.412,1	USD 13.032,7	USD 32.956,2
Zunchos	USD 23.826,7	USD 25.018,1	USD 26.269,0	USD 124.121,0	USD 130.327,0	USD 329.561,8
Etiquetas	USD 17.019,1	USD 17.870,1	USD 18.763,6	USD 88.657,8	USD 93.090,7	USD 235.401,3
Pallets	USD 1.191,3	USD 1.250,9	USD 1.313,4	USD 6.206,0	USD 6.516,4	USD 16.478,1
Valor total	USD 240.650,1	USD 252.682,6	USD 265.316,8	USD 1.253.621,7	USD 1.316.302,8	USD 3.328.574,1

Anexo M. Consolidado administrativos por año (USD)

Consolidado de gastos administrativos por año - USD

Cargo/Ocupación	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Energía	USD 68,1	USD 71,5	USD 75,1	USD 78,8	USD 82,7	USD 376,2
Plan celular	USD 45,4	USD 47,7	USD 50,0	USD 52,5	USD 55,2	USD 250,8
Agua	USD 56,7	USD 59,6	USD 62,5	USD 65,7	USD 69,0	USD 313,5
Arriendo	USD 453,8	USD 476,5	USD 500,4	USD 525,4	USD 551,6	USD 2.507,8
Viáticos de transporte administrativo	USD 340,4	USD 357,4	USD 375,3	USD 394,0	USD 413,7	USD 1.880,8
Flete finca La Esmeralda - Armenia	USD 2.298,8	USD 2.413,7	USD 2.534,4	USD 11.975,2	USD 12.574,0	USD 31.796,1
Flete Armenia - Puerto Cartagena	USD 12.506,0	USD 13.131,3	USD 13.787,8	USD 65.147,5	USD 68.404,9	USD 172.977,4
Trámites y papelería	USD 2.620,9	USD 2.752,0	USD 2.889,6	USD 13.653,3	USD 14.336,0	USD 36.251,8
Valor total	USD 18.390,1	USD 19.309,6	USD 20.275,1	USD 91.892,4	USD 96.487,0	USD 246.354,3

Anexo N. Flujo de caja consolidado por rubro y año (USD)

Flujo de caja consolidado por rubro y año (USD)

Detalle	Rubro	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Total ingresos		USD 281.120,3	USD 295.176,3	USD 309.935,1	USD 1.464.443,5	USD 1.537.665,6	USD 3.888.340,8
Egresos	Mano de obra	USD 7.485,4	USD 7.635,1	USD 7.787,8	USD 7.943,6	USD 8.102,5	USD 38.954,4
	Insumos	USD 240.650,1	USD 252.682,6	USD 265.316,8	USD 1.253.621,7	USD 1.316.302,8	USD 3.328.574,1
	Equipos	USD 851,0	USD -	USD -	USD -	USD -	USD 851,0
	Administración	USD 18.390,1	USD 19.309,6	USD 20.275,1	USD 91.892,4	USD 96.487,0	USD 246.354,3
Total egresos		USD 267.376,6	USD 279.627,4	USD 293.379,7	USD 1.353.457,7	USD 1.420.892,3	USD 3.614.733,8
Utilidad		USD 13.743,7	USD 15.548,9	USD 16.555,4	USD 110.985,7	USD 116.773,3	USD 273.607,0