

**PLAN DE COSTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS, FINCA VILLA
CELESTE EN LA UNIÓN VALLE**

**ISABEL CRISTINA GUTIÉRREZ LOAIZA
NATHALIA ANDREA LÓPEZ SALDARRIAGA**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
ZARZAL VALLE**

2020

**PLAN DE COSTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS, FINCA VILLA
CELESTE EN LA UNIÓN VALLE**

**ISABEL CRISTINA GUTIÉRREZ LOAIZA
NATHALIA ANDREA LÓPEZ SALDARRIAGA**

**Trabajo de grado en la modalidad de práctica empresarial como requisito para
optar al título de
CONTADOR PÚBLICO**

**Director
Gonzalo García García
Contador Público**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
ZARZAL VALLE**

2020

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Zarzal Valle, Octubre 14 de 2020

AGRADECIMIENTOS

El grupo investigador agradece profundamente a las directivas de la Universidad del Valle en Zarzal por crear la oportunidad a la región de formar profesionales capacitados; gracias a todos los docentes, y de manera especial al asesor de este trabajo de investigación, C.P. Gonzalo García, por su experiencia, dedicación y acompañamiento. Gracias al propietario de la Finca Villa Celeste, por permitirnos llevar a cabo el presente estudio en sus instalaciones, que de esta manera aportamos al desarrollo de tan importante empresa, de la zona y la región.

Gracias a nuestras familias por el apoyo incondicional, a los compañeros con quienes hemos transitado por esta etapa de formación, y a todos quienes de una u otra manera nos han apoyado y han aportado para alcanzar esta meta. Para todos, gracias por siempre.

DEDICATORIA

Agradezco y dedico este logro a Dios por permitirme vivir y disfrutar esta experiencia; a mis padres Aymer Gutiérrez y María Nancy Loaiza, a mi hermano Luis David por ser soporte y apoyo en la realización de este proyecto, a mis abuelos Luis Alfonso y María Ruby por su amor, comprensión y constantes palabras de aliento. A mi tío Luis A. Loaiza, quien con su profesionalismo y experiencia sumó grandes aportes a lo largo de mi carrera. A mi amiga y compañera Nathalia López, que no dejó de creer y esmerarse conmigo en este trabajo. *Isabel Cristina*

Agradezco y dedico el resultado de tantos esfuerzos a Dios por la bendición de la vida, a mi madre Ana Yised Saldarriaga Vinasco por ser mi motivación en todo lo que hago, este logro siempre fue nuestro sueño y aunque ya no esté aquí, sé que desde donde se encuentre es feliz por mí. A mi tío Mauricio Saldarriaga Vinasco por hacer el papel de padre, y ser mi ejemplo a seguir, a mis papitos Leonilde Vinasco y Javier Saldarriaga por su paciencia, apoyo y amor incondicional. A mi novio John Jairo Peña Carrillo por su ayuda, comprensión, amor y constantes consejos que me alientan a seguir. A mi compañera y amiga Isabel Cristina Gutierrez. A todos, gracias por su cariño y confianza, han sido parte fundamental de este triunfo. *Nathalia Andrea*

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. ANTECEDENTES.....	14
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	19
2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	22
3. OBJETIVOS.....	23
3.1 OBJETIVO GENERAL	23
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	23
4. JUSTIFICACIÓN.....	24
5. MARCOS DE REFERENCIA.....	26
5.1 MARCO DE ANTECEDENTES (ESTADO DEL ARTE)	26
5.2 MARCO TEÓRICO.....	30
5.2.1 Producción de aguacate Hass en Colombia y el Valle del Cauca.....	30
5.2.1.1 Características de la fruta.	33
5.2.1.2 Condiciones para el cultivo.	35
5.2.2 Proceso exportador en Colombia.	41
5.3 MARCO CONCEPTUAL	55
5.4 MARCO CONTEXTUAL.....	56
5.4.1 Ubicación geográfica del proyecto.	56
5.4.2 Finca Villa Celeste.....	57
5.5 MARCO LEGAL	58
6. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	61
6.1 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	61
6.2 MÉTODO DE ESTUDIO	61
6.3 TIPO DE ESTUDIO	62
6.4 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	62

6.4.1 Fuentes Primarias.	62
6.4.2 Análisis documental de datos secundarios.	62
7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.	63
7.1 ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO Y CONDICIONES DE LA DEMANDA DEL AGUACATE HASS EN ARGENTINA.	63
7.2 ESTABLECIMIENTO DE LAS NORMAS, TRÁMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS, TANTO EN EL PAÍS DE ORIGEN COMO EN EL DE DESTINO.	66
7.2.1 Plan de Trabajo para la Exportación de Palta desde Colombia hacia Argentina. ...	66
7.2.2 Registro de predio exportador ante el ICA.	73
7.2.3 Pasos para la exportación.	75
7.3 FORMULACIÓN DEL PLAN DE COSTOS PARA EL PROCESO EXPORTADOR CON BASE EN LAS CARACTERÍSTICAS, EXIGENCIAS Y CONDICIONES DEL MERCADO OBJETIVO.	78
7.3.1 Costos de producción por hectárea.	78
7.3.2 Costos de la exportación.	78
7.4 Discusión de resultados	82
8. CONCLUSIONES	85
9. RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	87

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Departamentos con mayor potencial para aguacate Hass	31
Ilustración 2. Destinos de exportación de aguacate Hass.....	33
Ilustración 3. Proceso de maduración del aguacate Hass.....	35
Ilustración 4. Proceso del cultivo.....	38
Ilustración 5. Ubicación de puertos desde la capital del país Bogotá	45
Ilustración 6. Mapa y ubicación de La Unión Valle	56
Ilustración 7. Vista de cultivo de aguacate Hass en Villa Celeste	58

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Etiqueta para las cajas con aguacate Hass.....	70
Cuadro 2. Inspección biométrica de fruta	71

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Costos promedio de producción por hectárea.....	39
Tabla 3. Producción de aguacate Hass proyectada a partir del tercer año	79
Tabla 4. Característica de la exportación	79
Tabla 5. Costos de venta	80
Tabla 6. Costos logística de exportación	80
Tabla 7. Costos finales.....	81

RESUMEN

La interacción global, las nuevas tendencias de consumo, y en general todas las transformaciones en la vida del ser humano, crean nuevas oportunidades para que los diferentes sectores de la producción avancen hacia la consecución de sus objetivos misionales y fortalezcan la economía de cada país. El sector agrícola colombiano con su producto estrella, el aguacate Hass, alcanza en la actualidad un elevado nivel de posicionamiento mundial y conquista de diferentes mercados, que aporta al crecimiento del país en varios aspectos. El presente trabajo de investigación, en la modalidad de práctica empresarial, a partir del objetivo de elaborar un plan de costos para la exportación de aguacate Hass hacia Argentina, desde la finca Villa Celeste, ubicada en La Unión Valle, se desarrolló mediante el enfoque cuantitativo y el método analítico, llegando así a establecer que dicho plan exportador, bajo el incoterm EXW y con el cumplimiento de todos los requisitos en ambos países, ofrece una atractiva utilidad frente a la inversión total durante todo el periodo productivo, que para el caso de estudio, alcanzó un margen bruto del 58.6%. Frente a lo cual es importante anotar, que aquí el productor hace también las veces de exportador, lo cual se ve reflejado en la mayor ganancia al evitar los costos que generan los intermediarios, y que el precio de venta pactado ha sido muy favorable.

Palabras clave: exportación, plan de costos, aguacate Hass, mercado internacional

ABSTRACT

Global interaction, new consumer trends, and in general all transformations in human life, create new opportunities for different sectors of production to move towards achieving their missionary goals and strengthen each country's economy. The Colombian agricultural sector with its flagship product, Hass avocado, currently achieves a high level of global positioning and conquest of different markets, which contributes to the growth of the country in several aspects. This research work, in the modality of business practice, based on the objective of developing a cost plan for the export of Hass avocado to Argentina, from the Villa Celeste farm, located in La Unión Valle, was developed through the quantitative approach and analytical method, thus establishing that this export plan, under the incoterm EXW and with the fulfillment of all the requirements in both countries, offers an attractive return against total investment throughout the production period, which for the case study reached a gross margin of 58.6%. In the face of which it is important to note, that here the producer also acts as an exporter, which is reflected in the greatest gain by avoiding the costs generated by intermediaries, and that the agreed selling price has been very favorable.

Keywords: export, cost plan, Hass avocado, international market

INTRODUCCIÓN

Las condiciones globales del mercado han dado paso a fundamentales relaciones comerciales y de integración entre países, generando con ello el comercio de diversos bienes y servicios que demandan los consumidores a partir de las muchas transformaciones en todos los aspectos de la vida, que entre otros, han creado tendencias de consumo de frutas frescas con ciertas características específicas para la salud, y que debido a ello determinan unas condiciones de cultivo y manejo, como sucede con el aguacate Hass.¹ Esta fruta es uno de los productos de mayor aceptación a nivel mundial, pues de acuerdo con cifras del Ministerio de Comercio, las ventas al exterior desde Colombia durante 2019 sumaron el valor de UD\$82,8 representados en 41.353 toneladas², lo que equivale a un aumento del 30,8 % con relación al mismo periodo de 2018.³

Colombia, y particularmente el departamento del Valle del Cauca, se ha convertido en una potencia mundial en la producción y exportación de este tipo de aguacate, pues las condiciones del suelo permiten contar con su producción buena parte del año.⁴ Por tal razón, el presente estudio con el objetivo de elaborar un plan de costos para la exportación de aguacate Hass hacia Argentina, desde la finca Villa Celeste, ubicada en La Unión al norte del Valle, desde la metodología cuantitativa-descriptiva y el método analítico, busca analizar el mercado objetivo y las condiciones de demanda del aguacate Hass en Argentina, así como establecer las normas, trámites y documentos necesarios para su exportación, tanto en Colombia como en el país de destino, para así alcanzar el objetivo mencionado.

¹ VITONICA. Todo sobre el aguacate: propiedades, beneficios y su uso en la cocina. [En línea] abril 26 de 2016 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.vitonica.com/alimentos/todo-sobre-el-aguacate-propiedades-beneficios-y-su-uso-en-la-cocina>

² MINAGRICULTURA. El Aguacate colombiano anota en el Superbowl 2020. [En línea] enero 31 de 2020 [citado 15 de septiembre de 2020]. Disponible en internet en: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-aguacate-hass-colombiano-a-ota-en-el-Super-Bowl-2020.aspx>

³ VANGUARDIA. Productores colombianos de aguacate Hass podrán exportar a Japón. [En línea] julio 24 de 2019 [citado 7 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.vanguardia.com/economia/nacional/productores-colombianos-de-aguacate-hass-podran-exportar-a-japon-EX1231336>

⁴ DINERO. ¿Para qué han servido los TLC en Colombia? [En línea] agosto 22 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.dinero.com/economia/articulo/resultados-de-los-tlc-para-colombia-a-2018/261227>

La presente investigación desde su estructura, presenta en el capítulo 1 la problemática identificada y la justificación, se formulan los objetivos e igualmente se relacionan algunos antecedentes bibliográficos acerca del tema, los cuales guardan similitud con el que aquí se desarrolla. Posteriormente el capítulo 2 da paso a los marcos teórico y conceptual que permiten comprender la temática, así como el contexto geográfico donde se ubica el proyecto, y normativa que le atañen. El capítulo 3 describe los aspectos metodológicos los cuales definen las pautas para llevar a cabo todo el proceso investigativo en cuanto al plan exportador de costos. Seguidamente se hace la presentación final donde se detalla la elaboración del plan de costos y los beneficios que este proceso genera. De esta manera, finalmente se relacionan las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

1. ANTECEDENTES

El desarrollo de la política comercial en Colombia desde hace unas cinco décadas aproximadamente, ha estado marcado por el proteccionismo, el cierre del comercio internacional, la apertura, y un proceso de internacionalización que, a partir del año 2000, le dio a dicha política mediante la promoción de las exportaciones y la inversión extranjera, un papel fundamental en el desarrollo económico del país, pues éste estaba rezagado en la carrera competitiva del siglo XXI y no hacían parte de los planes de Estado convertirse en una potencia exportadora,⁵ ya que no habían mayores esfuerzos en promover otras exportaciones diferentes al café, sólo hasta que se empezó a sentir el impacto cambiario.⁶

Fue a partir del Plan Nacional de Desarrollo de 2002 que en el país se reinauguró la política comercial internacional, lo cual llevó a una estimulación de la industria y la infraestructura, al fortalecimiento de sus instituciones, y especialmente a garantizar las condiciones de seguridad para el restablecimiento de la economía, teniendo en este impulso al fenómeno imparable de la globalización, dando paso así a un abrir de puertas para que los bienes y servicios producidos internamente salieran a conquistar nuevos mercados y, al mismo tiempo, recibir los de otras partes del mundo.⁷

Si bien es cierto que en lo que va del siglo las exportaciones colombianas han registrado un crecimiento continuo con índices que determinan por ejemplo que en los cuatro primeros meses del año 2018 éstas crecieron en 16,6 %, pues mientras en 2017 las ventas fueron de 11.481 millones de dólares, a la fecha de 2018 eran de 13.382 millones de dólares; también lo es que éstas se deben principalmente al sector minero,

⁵ SOLANO, Carolina. La política comercial de Colombia: del pasado al futuro. [en línea]. Bogotá D.C., agosto de 2013 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-comercial-de-colombia-del-pasado-al-futuro>

⁶ URIBE, José Darío. La política comercial en Colombia, sus instituciones y los costos de comerciar. En: Revista del Banco de la República. No. 1064, p.5-16

⁷ SOLANO. Op. Cit. párr. 4

es decir, que no es mucha la diversificación exportadora lo cual infiere un no muy buen desempeño de la política de desarrollo productivo, ni de cadenas de valor, ni clústers, lo cual genera un estancamiento de la economía nacional.⁸

En este sentido, es importante mencionar que el país puede avanzar hacia una diversificación exportadora que le permita una no dependencia del café o de los hidrocarburos para fortalecer su política comercial, pues otros sectores de la producción como el agrícola, con su frontera de expansión, buenos suelos y clima, le han permitido ser catalogado como una potencia mundial en cuanto a la producción de frutas y vegetales, pudiendo llegar a desempeñar un importante rol como proveedor de diferentes alimentos para mercados internacionales⁹; lo que hace relevante aprovechar esta ventaja competitiva de la producción agrícola sostenible como factor fundamental para potencializar la productividad del campo, generar empleos formales, encontrar un mejor equilibrio para la preservación de la gran biodiversidad que posee, y avanzar en la consolidación de su crecimiento desarrollo.¹⁰

En relación a lo anterior, y como lo revela Dinero¹¹, actualmente Colombia tiene 16 acuerdos comerciales firmados con las más importantes economías del mundo que son producto del proceso acelerado de internacionalización de la economía en la última década, en donde se han firmado 10 Tratados de Libre Comercio (TLC), ocho acuerdos de protección recíproca de inversiones (sin contar los capítulos de protección a la inversión incluidos en los TLC), ha diseñado instrumentos jurídicos para atraer inversión

⁸ CUBILLOS, Natalia. Exportaciones crecen, pero sin diversificación. En: Colombiano.co. Medellín, 2 de junio de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/exportaciones-crecen-16-6-pero-concentradas-CH8797631>

⁹ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO). Colombia tiene el perfil para ser potencia agroalimentaria. [En línea] abril 4 de 2011 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/506607/>

¹⁰ PORTAFOLIO. Colombia puede ser potencia mundial del comercio agrícola sostenible. [En línea] diciembre 6 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portafolio.co/opinion/otros-columnistas-1/colombia-puede-ser-potencia-mundial-del-comercio-agricola-sostenible-analisis-524165>

¹¹ DINERO. ¿Para qué han servido los TLC en Colombia? Op. Cit.

extranjera directa y se han impulsado programas nacionales para fomentar la industria y desarrollar la infraestructura, que representan importantes estrategias para diversificar los mercados de exportación dejando de concentrarse como tradicionalmente se ha hecho, en unos pocos países, pues se requiere sacar el mayor provecho a los TLC vigentes, dado que las balanzas en la mayoría de los casos son deficitarias, a excepción de algunos como la CAN, Triángulo Norte y Chile con los cuales el país ha logrado alcanzar resultados favorables.

Buscando comprender mejor la dinámica del mercado global y las posibilidades de Colombia en éste, en el año 2013 el Departamento Nacional de Planeación (DNP) planteó un proyecto de investigación a fin de obtener información sobre las condiciones de demanda de tres de los mercados con los cuales se tiene un TLC, como son Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea, analizando y comparando además el perfil comercial del país, el nivel de concentración y sofisticación del comercio, y su potencial exportador con mercados específicos, lo cual determinó, como lo señala La Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF)¹², lo siguiente:

- En lo que va del presente siglo, el país comparado con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, registró un mayor dinamismo tanto en las exportaciones como en las importaciones, pues entre 2002 y 2015 las exportaciones de estos tres mercados se multiplicaron por 2.2, 1.6 y 2.0, respectivamente; y sus importaciones por cerca de 2.0 en todos los casos. En tanto que las exportaciones de Colombia se multiplicaron por 3.0 y sus importaciones por 4.3, encontrando en estas cifras que las ventas externas de bienes no mineros se multiplicaron por 2.2 durante el periodo de análisis, frente a 3.0 de las exportaciones totales y 4.8 de las mineras.

¹²PIRAQUIVE, Gabriel; TIMOTE, Jennifer Andrea; OVIEDO, Sandra Paola y NIETO, Víctor Manuel. Colombia: análisis del comercio internacional y la diversificación de las exportaciones (2002-2015) [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.anif.co/Biblioteca/sector-financiero/colombia-analisis-del-comercio-internacional-y-la-diversificacion-de>

- Si bien el aumento de la participación de la minería en las exportaciones ha desplazado la importancia relativa de productos industriales y agropecuarios, estos últimos pasaron del 16.5% en 2002 al 13.9% en 2015.
- Respecto al potencial exportador del país, se encuentra que Colombia presenta ventaja comparativa frente al mundo en la exportación de ocho ramas de actividad, entre ellas, la producción específicamente agrícola la cual presente una complementariedad comercial con el mercado de la Unión Europea.

Los datos referidos, dan cuenta de la potencialidad que se tiene en esta rama, además de las posibilidades y necesidad con que cuenta el país para crear un mayor acercamiento con Asia Pacífico, y que, países como Singapur, Nueva Zelanda y Australia se conviertan en socios; también son más de 40 países interesados en establecer algún tipo de acuerdo con la Alianza del Pacífico; están los posibles acuerdos con Japón, y Turquía que si hace una oferta agrícola que le convenga al país, podría ser otra alternativa; así mismo está la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Triángulo Norte y Chile, entre otros, todo lo cual evidencia la utilidad que se le debe dar a los TLC, pues si bien en la actualidad el 73% de las ventas al exterior se realizan a países con los que se tienen acuerdos comerciales, los volúmenes siguen siendo muy bajos, aun habiendo sumado entre 2001 y 2017 exportaciones por US\$40.400 y unas importaciones de US\$27.300 millones, lo que define un saldo a favor de US\$13.000 millones.¹³

Los retos del país son grandes en medio de un mercado global que cada día presenta mayores exigencias y transformaciones; sin embargo, el escenario actual ofrece todas las condiciones para que se consoliden estrategias de competitividad para sectores como el agrícola, y así impulsar el proceso de internacionalización colombiano a través del comercio exterior de productos como las frutas, en el cual el país ha ganado terreno

¹³ DINERO. Op. Cit. párr. 9

y, especialmente el Valle del Cauca, como lo determina el Plan Frutícola del Valle, cuyo énfasis es el impulso a ocho cultivos específicos: lulo, piña, cítricos, aguacate, guayaba, plátano, uva y chontaduro en 29 municipios del departamento, para propiciar una mayor productividad y competitividad en el sector rural.¹⁴

De los nueve cultivos citados, el aguacate, en su variedad Hass, es uno de los que más rápidamente ha crecido en áreas cultivadas y en opciones de exportación en varios municipios del departamento, dadas las condiciones climatológicas que le favorecen, lo cual ha generado el arribo a la región de cerca de 10 grupos empresariales (colombianos y de países como México, Estados Unidos, Perú y Chile) con el fin de invertir en este cultivo, encontrando, de acuerdo con la Sociedad de Agricultores y Ganaderos (SAG), que se estarían sembrando en el Valle entre este año 2019 y el 2020 cerca de 10.000 hectáreas.¹⁵

Con base en todo este antecedente de política comercial, producción agrícola y posibilidades de crecimiento de este sector, se tiene que cultivos como el aguacate Hass generan alternativas de desarrollo para las comunidades, para la región y el país en términos socioeconómicos, culturales y ambientales.

¹⁴ GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA. Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca, tierra de frutas. [En línea] Cali, noviembre de 2016 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_117_pfnvalledelcauca.pdf

¹⁵ INVEST PACIFICO. Aguacate Hass está atrayendo a inversionistas internacionales al Valle. [En línea] Cali, octubre 4 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.investpacific.org/es/pressroom.php?id=715>

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con el crecimiento del cultivo de frutas que se ha generado en el Valle del Cauca, apoyado por el Plan Nacional Frutícola que busca la promoción y desarrollo del sector como fuente de crecimiento de la agricultura, de generación de empleo rural y de desarrollo con equidad para las distintas regiones,¹⁶ esto para Colombia representa una gran ventaja puesto que muchas regiones del país tienen las condiciones climáticas y geográficas para su cultivo. Así mismo, debido al auge en el consumo de frutas frescas en todo el mundo que, por una parte se asocia a los beneficios y ventajas para la salud dado que su ingesta diaria reduce enormemente los riesgos de sufrir enfermedades crónicas como la hipertensión y diabetes, además de sus características en cuanto a sabor, aroma y textura, se tiene que son estas condiciones las que han convertido dichos productos en los más apetecidos en diferentes mercados extranjeros.¹⁷

En el Valle del Cauca las bondades climáticas y la ubicación geográfica en el suroccidente colombiano han facilitado el cultivo de diferentes frutas, como el aguacate Hass, el cual cuenta con dos producciones en el año alcanzado una producción administrada con criterios de eficiencia y sostenibilidad en escalas de micro, pequeños y medianos productores hasta grandes empresas, que de acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, suman en todo el país cerca de 13.000 productores en casi 18.113 unidades productivas, cuya actividad económica principal es el cultivo del aguacate, haciendo del país el segundo productor mundial, lo que se demuestra frente al tema, que entre enero y agosto de 2018, Colombia registró exportaciones por 20.856 toneladas de la fruta, con un incremento del 21% comparado con el mismo periodo de

¹⁶ Sociedad de Agricultores y Ganaderos (SAG). Plan frutícola Nacional. [En línea] Cali, noviembre de 2006 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_14_FINAL%20PFN%20COMPLETO.pdf

¹⁷ COLOMBIAGUIAS. Frutas tropicales en Colombia. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.colombiaguia.com/frutos-tropicales.html>

tiempo de 2017, cuando las exportaciones se ubicaron por el orden de las 17.244 toneladas.¹⁸

La demanda de la fruta, tiene en los mercados de Alemania, Bahrein, Bélgica, Canadá, China, Costa Rica, Dinamarca, Emiratos Árabes, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Panamá, Portugal, Reino Unido, Rusia, Suecia, Suiza, Túnez, y recientemente Argentina, un potencial altamente favorable para Colombia, pues la producción anual de aguacate Hass en todo el territorio, alcanza las 47 mil toneladas, lo que hace al país muy competitivo para suplir un consumo que, para el caso de Estados Unidos, registra un crecimiento del 100% en los últimos cinco años, 11% solo en el 2015, lo cual obedece, tal y como lo señala Legicomex¹⁹ a las inversiones en mercadeo y publicidad que han realizado varias organizaciones en ese país.

Por otra parte, y con base en los diferentes cultivos que se ubican en el norte del departamento en municipios como Bolívar, El Cairo, Zarzal y La Unión, entre otros, se ha podido establecer de acuerdo a lo manifestado por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)²⁰, que en estas zonas cuentan con la vigilancia fitosanitaria de la entidad mediante visitas periódicas para verificar y declarar que están libres de plagas cuarentenarias; así mismo, que existe un compromiso serio por parte de los productores en relación al buen manejo del cultivo, lo que los hace aptos para exportar, especialmente al mercado americano.

¹⁸ MINISTERIO DE AGRICULTURA. Productores de Cauca exportarán 19.000 kilos de aguacate Hass a Estados Unidos. [En línea] Bogotá D.C., octubre 25 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Productores-de-Cauca-exportar%C3%A1n-19-000-kilos-de-aguacate-Hass-a-Estados-Unidos.aspx>

¹⁹ LEGICOMEX. El aguacate Hass colombiano tiene un mundo de anaqueles esperando. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.legicomex.com/Documentos/AGUACATE-HASS-COLOMBIA-MUNDO-ANAQUELES-ACTUALIZACION>

²⁰ Instituto Colombiano Agropecuario. Productores aguacate Hass, en el Valle del Cauca, listos para exportar. [En línea] noviembre 26 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/noticias/productores-aguacate-hass-valle-exportar>

Adicional a lo anterior, y como bien lo señala Procolombia²¹ esta disponibilidad de aguacate Hass en Colombia y en el Valle, que es prácticamente todo el año, convierte a la región vallecaucana en uno de los proveedores más atractivos de este fruto para el mundo, como lo demuestra la consolidación exportadora generada en 2017 con un crecimiento de US\$18 millones y 10 mil toneladas más que en 2016, básicamente por el mayor volumen de compras realizadas desde la Unión Europea y Estados Unidos.

Por tanto, esta condición favorable es la que ha llevado a los propietarios de este cultivo en la finca Villa Celeste, ubicada en el municipio de La Unión, al norte del Valle del Cauca, a plantearse la oportunidad de iniciar su proceso exportador hacia Argentina como el mercado más reciente para Colombia, pues cuentan con una capacidad de oferta de 10 mil toneladas durante dos temporadas al año, lo cual representa para ellos como sociedad comercial, y para la región y comunidades beneficiadas, un valioso aporte al mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de no solo de esta zona del departamento sino de todo el país, al contribuir con las cifras exportadoras y de desarrollo económico.

Es así que, frente a las condiciones favorables en diferentes aspectos que ofrece la producción de esta fruta y su comercialización en el exterior, el grupo investigador plantea el siguiente interrogante:

2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es el plan de costos para la exportación de aguacate Hass hacia Argentina, desde la finca Villa Celeste ubicada en La Unión Valle?

²¹ PROCOLOMBIA. Colombia es el nuevo proveedor 'estrella' de aguacate Hass para el mundo. [En línea] agosto 13 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.procolombia.co/noticias/colombia-es-el-nuevo-proveedor-estrella-de-aguacate-hass-para-el-mundo>

2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo es el mercado objetivo y las condiciones de demanda del aguacate Hass en Argentina?
- ¿Cuáles son las normas, trámites y documentos necesarios para la exportación de aguacate Hass, tanto en el país de origen como en el de destino?
- ¿Qué determina el plan de costos para el proceso exportador con base en las características, exigencias y condiciones del mercado objetivo?

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de costos para la exportación de aguacate Hass hacia Argentina, desde la finca Villa Celeste, ubicada en La Unión Valle.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el mercado objetivo y condiciones de demanda del aguacate Hass en Argentina.
- Establecer las normas, trámites y documentos necesarios para la exportación de aguacate Hass, tanto en el país de origen como en el de destino.
- Formular el plan de costos para el proceso exportador con base en las características, exigencias y condiciones del mercado objetivo.

4. JUSTIFICACIÓN

Como bien lo refiere José Darío Uribe²², el valor del comercio de importación y exportación de Colombia se ha multiplicado cerca de cinco veces en los últimos veinticinco años, lo que para algunos (para otros no), representa un aumento de la participación del país en el mercado internacional y un crecimiento de la economía, sin embargo, el aumento en el volumen del comercio no se refleja en la diversificación de la canasta exportadora, como en efecto se ha esperado de esta economía de apertura hacia la competencia internacional, entendiendo que ahora se tiene acceso a tecnologías avanzadas, a productos de punta, y diversos bienes que hacen más barato producir para exportar, pues aun hoy la mayor parte de las exportaciones siguen concentradas en el sector mineroenergético.

En este orden de ideas y, ante la fuerte demanda de frutas frescas en los mercados mundiales, y dada la capacidad de oferta que actualmente tiene el Valle del Cauca en cuanto al aguacate Hass, conforme a las ventajas competitivas de la región, se crea una gran oportunidad de acceder a mercados externos; lo cual le otorga al presente estudio una gran relevancia social, pues como mecanismo de análisis de plan exportador, es de utilidad para todos los productores en el departamento y fuera de él; de tal manera que de encontrar una viabilidad económica en el proceso exportador, se favorece el dinamizar la canasta exportadora poco extendida, generar más fuentes de empleo en la zona rural de los municipios, mejorar las condiciones de vida de muchas familias, y fortalecer la economía local y nacional, que permita al país ser más productivo y competitivo y así hacer frente a los requerimientos de un mercado globalizado y altamente exigente en cuanto a la calidad de las frutas.

²² URIBE. Op. Cit. p. 5

Por otra parte, con el ejercicio investigativo se crean las condiciones necesarias para un mejor dominio de temas relacionados con el desempeño profesional del Contador Público, pues actualmente fomenta diferentes habilidades y capacidades que, como conjunto de competencias, le permiten actuar en diversos escenarios y aportar al desarrollo económico de la región donde puede desempeñarse. En este mismo aspecto, para la universidad del Valle y sus profesionales, se crean opciones de generar estrategias de ayuda a problemáticas comunes de una región en la que ejerce gran influencia, lo cual acrecienta su posicionamiento como academia que actúa a la par con las nuevas realidades mundiales.

5. MARCOS DE REFERENCIA

5.1 MARCO DE ANTECEDENTES (ESTADO DEL ARTE)

La política comercial de un país genera diferentes opciones investigativas, especialmente en cuanto a las posibilidades que tienen los diferentes sectores de la producción para vender bienes y servicios al mercado extranjero, pues son muchas las oportunidades que el comercio internacional hoy en día ofrece conforme a las condiciones del mercado y sus diversas demandas. Por tal razón, se relacionan algunas investigaciones que anteceden la que aquí se realiza, relacionadas con el tema central de estudio, las cuales permiten conocer mejor la realidad de la situación, y finalmente hacer un paralelo entre resultados para la mejor comprensión de la misma.

En el ámbito latinoamericano se encontró el estudio Desempeño del subsistema de agronegocios de palta Hass peruana²³, por medio del cual su autora, planteó como objetivo general estudiar el subsistema de agronegocios de palta Hass peruana y describir su desempeño a fin de establecer los puntos de mejora del mismo. Desde una metodología de tipo mixta y diseño fenomenológico, y al utilizar como herramienta metodológica el EPESA, que implica el uso de análisis estructural discreto para el estudio y planificación estratégica del sistema de agronegocios, identificó la demanda mundial de la fruta, analizó el subsistema del agronegocio, así como de las transacciones implicadas en ello, lo que le llevó a concluir, entre otros, la tendencia positiva y creciente en la demanda del aguacate Hass a nivel mundial, las condiciones favorables para el cultivo en Perú, las potencialidades de la producción, el excelente ambiente institucional, tecnológico y legal para este sector, las ventajas del comercio exterior de acuerdo a la apertura de nuevos mercados y al establecimiento de nuevas estrategias y alianzas, como aspectos más relevantes; todo lo cual determina el buen momento por el que pasa esta fruta en Perú para atender la demanda mundial

²³ FLORES, Anael De Los Milagros. Desempeño del subsistema de agronegocios de palta Hass peruana. Tesis de magister en agronegocios. Universidad de Buenos Aires, facultad de agronomía. Buenos Aires, 2014.

En el plano nacional, por una parte se encontró que David Camilo Mondragón en Bogotá D.C., desarrolló el trabajo denominado Plan de negocios de la empresa Aguahass, para exportar aguacate Hass de Colombia a Barcelona²⁴, el que con el objetivo de realizar el plan de negocios para determinar la viabilidad de la exportación de dicha fruta de la empresa Aguahass, a Barcelona España, tuvo en la metodología cuantitativa y el método inductivo, la oportunidad de encontrar diferentes fuentes que le permitieron encontrar estudios de mercado que le llevaron a obtener un panorama general sobre el potencial y la oportunidad que ofrece para la empresa, entrar en el mercado internacional exportando el producto. Con base en el análisis financiero del estudio, encontró conforme al flujo de caja, que existe un superávit que indica que los ingresos son mayores a los gastos que tiene la empresa, llegando a recuperar la inversión a partir del tercer año de operación de la empresa; es decir, que tanto el flujo de caja como los valores de VPN (positivo), TIO (10%) y TIR (21%), determinan una viabilidad del proyecto (10%).

Así mismo, Parra y Serrano²⁵ mediante su proyecto Guía de exportación de aguacate Hass para pequeños y medianos productores en Colombia, tuvieron como objetivo generar una hoja de ruta para que los pequeños y medianos productores de aguacate Hass en Colombia ingresen a los mercados internacionales, para lo cual realizaron una presentación general de las características de la producción y del mercado, así como la elaboración logística de los requisitos a cumplir y los pasos para exportar, que a todas luces permiten a dichos productores tener un mejor acercamiento a las condiciones necesarias para llevar a cabo este proceso, además de determinar a partir de los hallazgos, que es pertinente que los pequeños y medianos productores campesinos desarrollen estrategias de asociatividad para tener mayores posibilidades de ingresar con éxito a los nuevos mercados, pues la gran dificultad no se encuentra en la calidad

²⁴ MONDRAGÓN, David Camilo. Plan de negocios de la empresa Aguahass, para exportar aguacate Hass de Colombia a Barcelona. Monografía de grado de especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica. Fundación Universidad de América, Facultad de Educación Permanente y Avanzada. Bogotá D.C., 2018

²⁵ PARRA, David y SERRANO, Sebastián. Guía de exportación de aguacate Hass para pequeños y medianos productores en Colombia. Proyecto en Administración de Empresas. Universidad ICESI, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Santiago de Cali, 2017

del producto, sino en los volúmenes y la capacidad instalada de producción de los diferentes oferentes.

También López y Maldonado²⁶ como parte del seminario de investigación, ejecutaron el trabajo Análisis de viabilidad de exportación de aguacate fresco hacia Aruba y Curazao, con el objetivo general de diseñar una estrategia de comercialización para el aguacate, sembrado en el municipio de Fresno Tolima, para ser exportado hacia la isla de Aruba y Curazao. A partir del método de análisis de la información recabada y de todos los costos en que se incurre en un proyecto como el planteado, los autores señalan que para los productores de Fresno los costos de producción son más elevados que en la mayoría del país por la disminución del rendimiento por hectárea, reduciendo su competitividad en el mercado nacional; que el costo de negociación del producto a nivel internacional ofrece una gran diferencia frente al costo de producción nacional, e inclusive frente a los elevados costos en el municipio de Fresno; que los costos de logística en Colombia son más elevados que en los demás países productores de aguacate, sin embargo, debido al promisorio precio de negociación internacional, sigue siendo interesante el planteamiento de la estrategia exportadora, dado el cero arancel y la gran demanda que tiene el consumo en la isla.

Los resultados financieros determinan que los costos asociados a la cadena productiva del aguacate desde su producción hasta su embarque, ascienden a COP\$ 2,742, que frente al precio de negociación internacional de COP\$ 4,313, deja un margen de contribución de COP\$ 1,571, equivalente a 57.7% para los productores de Fresno y 89.5% para el resto del país. Por tanto, la estrategia exportadora es la solución más adecuada para mejorar los ingresos de los productores de la región del norte del Tolima.

²⁶ LÓPEZ, Carolina, y MALDONADO, Álvaro. Análisis de viabilidad de exportación de aguacate fresco hacia Aruba y Curazao. Seminario de investigación Universidad de la Sabana, Facultad de Finanzas y Mercados Internacionales. Chía Cundinamarca, 2014

Finalmente se tiene también que Gómez y Pinzón²⁷ en su trabajo de grado denominado Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos, formularon el objetivo de analizar las oportunidades para la exportación del aguacate Hass colombiano en el mercado de Estados Unidos, para lo cual utilizaron una metodología cualitativa descriptiva, mediante la cual revisaron y analizaron diferentes tipos de información documental respecto al tema especialmente respecto a los requisitos en el proceso, conforme a las condiciones nacionales y en el país de destino.

De esta manera, determinaron que frente a la demanda de este producto en el mercado americano se derribaron muchas barreras que anteriormente existían en relación a la exportación de alimentos hacia ese país, además de las ventajas que se tiene al entablar relaciones entre aliados comerciales. Presentaron una detallada descripción del proceso, las exigencias, sus costos, entre otros, a fin de que los productores colombianos se incentiven a conquistar este mercado pues la producción nacional durante casi todo el año, así lo permite.

Son diversos los estudios de viabilidad financiera, planes de negocios, análisis de costos, análisis del sector, entre otros, relacionados con la producción y exportación de aguacate Hass en el ámbito latinoamericano y colombiano, donde existe una amplia oferta de la fruta, cuyos resultados evidencian, desde hace unos tres años aproximadamente, la tendencia positiva y favorable para su demanda en varios países del mundo, lo cual permite comprender que los productores nacionales, y especialmente los del Valle del Cauca en la región norte del departamento, tienen grandes oportunidades de consolidar este sector con miras a atender los mercados externos; razón que genera el proyecto que aquí se adelanta y la comprensión teórica y conceptual que le sustentan.

²⁷ GÓMEZ, Angie carolina y PINZÓN, Lilitana Marcela. Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos. Trabajo de grado Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales. Universidad Santo Tomás. Facultad de Negocios Internacionales. Bucaramanga, 2019

5.2 MARCO TEÓRICO

5.2.1 Producción de aguacate Hass en Colombia y el Valle del Cauca. No se tiene un punto de partida exacto que establezca en qué momento esta fruta pasó a ser una de las de mayor crecimiento dentro de la producción agrícola en Colombia, pero lo que si es cierto es que hoy es la segunda fruta que más exporta el país, después del banano. En 2011, las exportaciones de aguacate Hass fueron de US\$172.077. En 2018, se registraron exportaciones por US\$ 62,7 millones.²⁸

Esta condición, señala Procolombia, obedece en buena medida a las condiciones climáticas y geográficas de muchas zonas del país para el desarrollo del cultivo, además del potencial en el área cultivable, pues como lo refiere el Ministerio de Agricultura el crecimiento anual compuesto es de 11 por ciento en la superficie sembrada en los últimos cinco años, con producción prácticamente durante todo el año.²⁹

El denominado “oro verde” lleva al país a convertirse en menos de 10 años en el segundo productor y exportador de aguacate Hass, después de México, de mantener el ritmo de crecimiento de las áreas cultivadas en todo el territorio nacional, pues anualmente dicha área crece entre 1.500 y 2.000 hectáreas, y hasta 2018 ya se sumaban más de 15 mil, siendo los departamentos de Antioquia, Caldas y Tolima los principales productores³⁰; sin embargo, el Valle del Cuaca se sitúa como el departamento que crece con más potencial lo que ha generado que 10 grupos empresariales (colombianos y de países como México, Estados Unidos, Perú y Chile) tengan su asiento en esta región actualmente con el fin de invertir en este cultivo, que de acuerdo con la SAG definiría en el Valle entre este año 2019 y el 2020, la siembra de cerca de 10.000 hectáreas.³¹

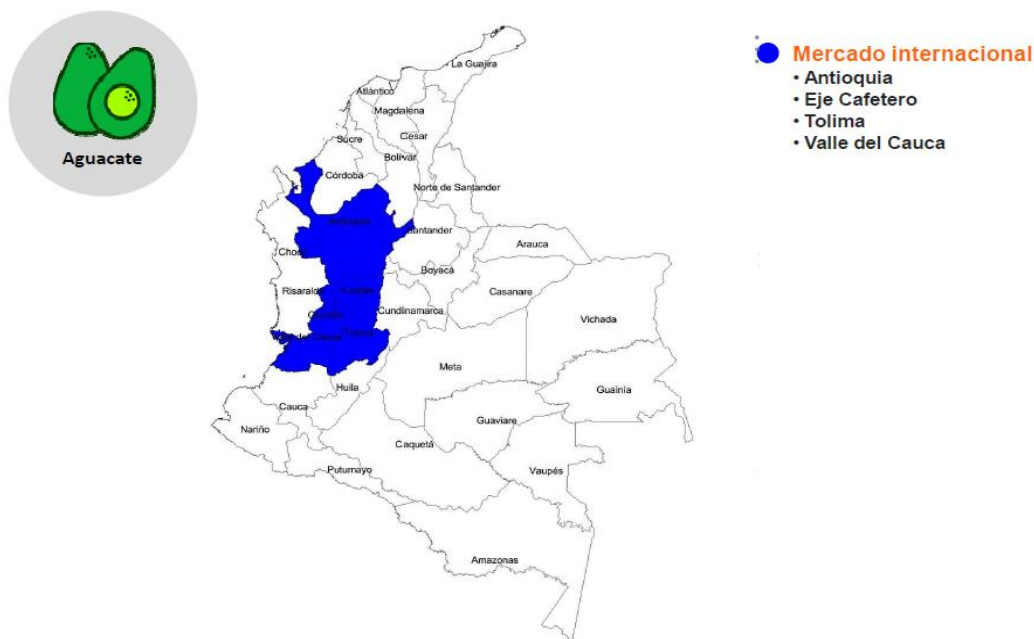
²⁸ PROCOLOMBIA. Op. Cit. párr. 3

²⁹ AGRONEGOCIO.CO. Conozca las razones del buen momento del aguacate Hass colombiano en los mercados internacionales. . [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/conozca-las-razones-del-buen-momento-del-aguacate-hass-colombiano-en-mercados-internacionales-2891988>

³⁰ MINAGRICULTURA. Colombia se convierte en productor de aguacate Hass de clase mundial. [En línea] enero 18 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Colombia-se-convierte-en-productor-de-aguacate-Hass-de-clase-mundial.aspx>

³¹ INVEST PACIFICO. Op. Cit.

Ilustración 1. Departamentos con mayor potencial para aguacate Hass



Fuente: Programa de Transformación Productiva. p.10

De acuerdo con El Plan de Negocio para aguacate Hass en Colombia presentado por el Programa de Transformación Productiva³², se busca desde el Ministerio de Agricultura y la política pública para el sector agrícola, que el país se convierta en un agente reconocido en aguacate fresco a nivel mundial, dada la continuidad y estabilidad de la oferta, así como el precio competitivo; lo cual se ve reflejado con la reciente inauguración en Sonsón (Antioquia) de la más moderna planta de aguacate Hass que se configura como una de las de mayor capacidad de producción en el país, pudiendo empacar alrededor de 100 toneladas al día.³³

La capacidad de producción nacional es apta para responder a la creciente demanda de la fruta en mercados como el de La Unión Europea, Asia, Emiratos Árabes, Estados

³² PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA. Plan de Negocio para aguacate Hass en Colombia. [En línea] enero 18 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basic-page/files/plan_de_negocio.pdf

³³ ASENRED. Principal planta empacadora de aguacate Hass está en el Oriente. [En línea] enero 18 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.asenred.com/principal-planta-empacadora-de-aguacate-hass-esta-en-el-orientel/>

Unidos, y recientemente Argentina;³⁴ de las ventas al exterior, La Unión Europea tiene casi el 100 por ciento de las compras, con US\$52,2 millones, principalmente de Países Bajos, Reino Unido, España, Bélgica, Francia y Alemania. Estados Unidos por su parte, registra un crecimiento en la demanda del 100% en los últimos cinco años, alcanzado cerca de los US\$90 millones en 2018.³⁵ En los tres primeros meses de 2019, se exportaron 282 toneladas de este fruto a Los Estados Unidos, más de 15.000 toneladas a Alemania, Arabia Saudita, Bélgica, Costa Rica, España, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Panamá y Reino Unido, y salió el primer embarque de 21.2 toneladas hacia Argentina desde el municipio de Trujillo en el Valle del Cauca, luego de que se cumpliera los requisitos fitosanitarios para ingresar a ese país.³⁶

En el caso de Argentina, como mercado potencial del presente plan exportador, éste cuenta con unas importaciones de 49,1 millones USD en 2019. Este valor es aproximadamente el 10% de lo producido y vendido por Colombia; además, que esto le representa al país una gran oportunidad de poder llegar a otros países de Suramérica, dado que Chile, Perú y Brasil son grandes productores y exportadores del aguacate Hass en esa zona.³⁷ La ilustración 2, muestra el panorama de exportaciones de la fruta hasta el año 2017, siendo claro que los volúmenes a hoy han variado, así como los destinos, pues el año en mención fue uno de los más favorables en cuanto a exportaciones de aguacate Hass desde Colombia³⁸.

³⁴ LEGICOMEX. Op. Cit.

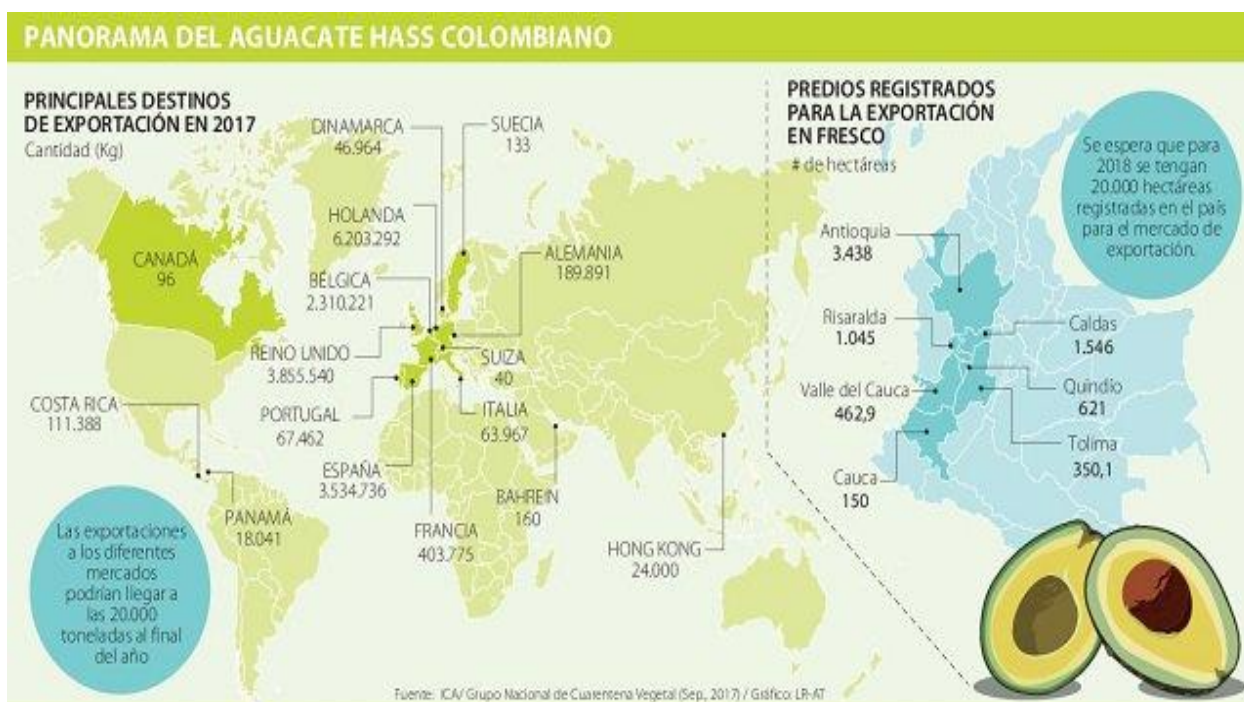
³⁵ PORTAFOLIO. Exportaciones de aguacate Hass a EE.UU. presentan un balance positivo. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portafolio.co/economia/exportaciones-de-aguacate-hass-a-ee-uu-presentan-un-balance-positivo-520272>

³⁶ EL PAIS.COM.CO. Colombia exportará primeras toneladas de aguacate Hass hacia Argentina. [En línea] Cali, marzo 10 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.elpais.com.co/economia/colombia-exportara-primeras-toneladas-de-aguacate-hass-hacia-argentina.html>

³⁷ PORTAFOLIO. Las bondades de exportar aguacate Hass a Argentina. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portafolio.co/economia/las-bondades-de-exportar-aguacate-hass-a-argentina-519016>

³⁸ AGRONEGOCIOS. Los motivos por los que el aguacate Hass se ha convertido en la nueva promesa exportadora del país. En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/aguacate-hass-la-nueva-promesa-exportadora-2623115>

Ilustración 2. Destinos de exportación de aguacate Hass



Fuente: www.agronegocios.co

5.2.1.1 Características de la fruta. Su origen data de los años 8000 y 7000 antes de Cristo en México y Guatemala, cuyas culturas tenían un buen conocimiento de ésta y sus variedades. La variedad Hass (*Persea americana Mill*), pertenece a la raza guatemalteca *Persea*, y es resultado de hibridaciones de distintos materiales trasladados desde sus centros de origen, de allí la altura de planta, la forma y tamaño del fruto, color de follaje y adaptación a diferentes condiciones climáticas y de suelo; como variedad fue patentada en 1935 por Rudolph Hass, en California. En general, es una especie perenne, planta muy vigorosa, de crecimiento erecto y puede alcanzar hasta los 30 m de altura.³⁹

³⁹ ICA. Manejo fitosanitario del cultivo de aguacate Hass. [En línea] Bogotá D.C., 2012 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefee2/->

El fruto es ovalado, de tamaño pequeño a mediano con un peso promedio de 180 gramos; tiene corteza gruesa con textura de corcho y superficie áspera. Presenta un color verde oscuro cuando está en el árbol y al madurar toma un color verde púrpura; su semilla tiene un tamaño mediano y es redondeada; la pulpa, a mediados y finales del proceso de maduración, toma un color crema amarilla, con excelente sabor y sin fibra; al alcanzar la madurez fisiológica en zonas de clima frío se puede dejar en el árbol por más tiempo, no obstante, en zonas tibias a cálidas esto no es recomendable, pues el fruto toma un sabor desagradable.⁴⁰

El aguacate, en todas sus variedades, y particularmente el Hass con sus casi 160 gramos de pulpa, representa un aporte calórico alto comparado con otras frutas, pues cada 100 gramos de aguacate puede aportar al organismo casi 200 calorías; es muy rico en aceites vegetales, ya que la mayoría de las grasas que contiene son monoinsaturadas, como el ácido oleico; también contiene una buena cantidad de Omega 3; posee un bajo contenido de carbohidratos y proteínas, y la fibra representa cerca de un 2,5%. Sus micronutrientes constituyen una gran riqueza en potasio, magnesio, vitaminas del grupo B y la antioxidante vitamina E. Con respecto a los beneficios que conlleva para la salud, el consumo de aguacate como parte de una adecuada dieta, con sus grasas monoinsaturadas es una de las mejores formas de mejorar los niveles de testosterona de forma natural, sus niveles de potasio permiten funcionamiento del sistema muscular, y el magnesio junto con la vitamina B6 favorecen el sistema nervioso; el gran aporte de carotenoides también ayuda a mejorar el sistema inmunológico. Adicional a lo anterior, favorece el control de los niveles de colesterol, especialmente el colesterol LDL, el colesterol total y los triglicéridos.⁴¹

⁴⁰ Íbid. p.7

⁴¹ VITONICA. Todo sobre el aguacate: propiedades, beneficios y su uso en la cocina. [En línea] abril 26 de 2016 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.vitonica.com/alimentos/todo-sobre-el-aguacate-propiedades-beneficios-y-su-uso-en-la-cocina>

Ilustración 3. Proceso de maduración del aguacate Hass



Fuente: http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/aguacate.htm

5.2.1.2 Condiciones para el cultivo. En Colombia la cosecha del aguacate Hass depende de la altitud; así, conforme a la variedad de pisos térmicos con que cuenta el país y, a diferencia de lo que ocurre en otros países, la producción nacional se da durante prácticamente todo el año, aunque la cosecha principal ocurre en la temporada de octubre a marzo, y una secundaria de mayo a septiembre, dependiendo del departamento y su ubicación, como pasa en el Valle del Cauca.⁴²

Es una planta que se adapta a condiciones subtropicales, temperaturas de 5 a 19°C, y alturas entre los 1.800 y 2.000 msnm, requiere de un régimen de precipitación que no supere los 1.500 mm por año, y puede alcanzar una producción que varía entre las ocho y nueve toneladas por hectárea. Para su cultivo, las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) se convierten en el mejor referente para la programación, organización y coordinación de las actividades a realizar, así como el conocer su fenología facilita decidir respecto a la mejor ubicación, requerimientos en clima y suelo, épocas de susceptibilidad al ataque de plagas y labores agrícolas en general. El material de siembra utilizado es uno de los factores más relevantes en este tipo de cultivo perenne, de allí la importancia de que cuente con los parámetros de calidad agronómica,

⁴² PROCOLOMBIA. Op. Cit.

genética y fitosanitaria, que para el caso colombiano, debe atender la normatividad que rige para ello. Se pueden sembrar las semillas directamente en bolsas nuevas de polietileno negras de 3-5 kg (44 cm de altura y 22 cm de diámetro), aunque se recomienda hacerlo en germinador, que permite seleccionar las mejores plantas en función del desarrollo radicular y su sanidad.⁴³

El tipo de suelo y la topografía del terreno llevan a tomar decisiones adecuadas respecto a su preparación, trazado del cultivo y la siembra; dicho suelo debe tener por lo menos un metro de profundidad en suelo plano, 70 cm para el desarrollo del sistema radical y 30 cm para drenaje; una posible solución ante la existencia de texturas pesadas o poca profundidad efectiva es hacer camellones, montículos, terrazas y sistemas de drenaje; igualmente se debe conocer el porcentaje de arcilla del suelo para evitar asfixia radicular.⁴⁴

El ICA en Colombia plantea unas condiciones particulares para el cultivo de aguacate Hass:⁴⁵

- Garantizar que el área de producción esté en un lugar aislado de cultivos comerciales.
- Restringir el acceso y tránsito de personas al área de producción del material de propagación.
- Ubicar en los puntos de acceso al vivero soluciones desinfectantes para las ruedas de los vehículos, el calzado, entre otros.
- Utilizar sustratos libres de plagas.
- Limpiar y desinfestar regularmente calles, paredes, mesas y herramientas, y hacer mantenimiento cada vez que sea necesario.
- Desinfectar las semillas para la obtención de patrones.

⁴³ ICA. Op. Cit. p. 11

⁴⁴ Íbid. p. 19

⁴⁵ Íbid. p.12

- Disponer de registros para todas las actividades realizadas durante el proceso de producción del material de propagación.
- En el vivero se debe disponer de mallas y cortinas que permitan aislar las plantas.
- Conocer el origen del material (semilla, plantas, varetas porta yemas, entre otros), su calidad sanitaria y agronómica.
- Identificar el material y, en lo posible, señalar las fechas de siembra, trasplante e injertación.
- Por ningún motivo las plantas pueden estar en contacto directo con el suelo, se deben ubicar en camas levantadas y evitar el encharcamiento.
- Disponer permanentemente de la asesoría y acompañamiento técnico de un ingeniero agrónomo.

Con respecto al riego, la disponibilidad de agua es un factor determinante en el crecimiento del árbol y en la producción, el exceso o déficit del líquido conduce a una reducción en el rendimiento e incluso el detrimento de la planta, bien sea por la limitación de algunos nutrientes o porque se favorece el establecimiento y desarrollo de enfermedades; por su parte, un plan de fertilización para el aguacate debe soportarse en el análisis de suelo y foliar del cultivo; y en relación a la poda, se recomienda realizar una poda de formación en las primeras etapas de desarrollo, seleccionando de tres a cinco ramas fuertes, preferiblemente las encontradas en un ángulo de 45 grados, pues dicha poda al ser mal manejada puede estimular el crecimiento vegetativo en detrimento de la floración, por lo cual en la mayoría de las ocasiones se sugiere limitar la poda a una limpieza.⁴⁶

⁴⁶ ICA. Op. Cit. p. 25

Ilustración 4. Proceso del cultivo



Fuente: Ica. Op. Cit. p. 12-13

Continuando con el proceso del cultivo, se encuentra que la cosecha, poscosecha y transporte son etapas de suma importancia, por lo cual es conveniente establecer puntos de acopio transitorio en el lote que permitan mantener el producto inocuo durante éstas, pues muchas veces en ellas se encuentran pérdidas que pueden estar en el orden del 20% al 25%. El aguacate es climatérico, es decir, que al ser cosechado en estado de madurez fisiológica (crecimiento) continúa su proceso de maduración, por tanto, es importante que el fruto haya alcanzado su madurez fisiológica en el momento de la cosecha, pues de esto depende la calidad del fruto en poscosecha; los frutos que provienen de plantas bien nutridas toleran mejor la manipulación, ya que, la humedad por ejemplo, genera mayor susceptibilidad al ataque de hongos, bacterias y daños mecánicos por manipulación; y finalmente, el empaque, como valor agregado al producto que le crea una buena apariencia, debe estar limpio y compuesto por materiales que no causen alteraciones al producto.⁴⁷

De acuerdo con Granados y Valencia,⁴⁸ en promedio cada año los costos de producción aumentan en un 5% hasta el séptimo año, a partir del cual se estabilizan; los rubros de

⁴⁷ *Ibid.* p. 55

⁴⁸ GRANADOS, William y VALENCIA, Jenny Carolina. Cadena de aguacate: indicadores e instrumentos 2018. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://imgcdn.larepublica.co/cms/2018/09/26180443/Aguacate.pdf?w=auto>

mayor impacto en los costos de producción son los insumos, equipos y herramientas con un 69%, especialmente porque en ello se encuentra incluido todo lo relacionado con sistema de riego, fertilización y manejo integrado de plagas.

Tabla 1. Costos promedio de producción por hectárea

Costos Directos	Costo Promedio/Hectárea (\$)
Labores generales	5.536.941
Insumos	10.272.042
Total	15.808.983

Fuente: Finca Villa Celeste

Por otra parte, Parra y Serrano⁴⁹ exponen para este cultivo, dos manejos integrados y un mecanismo de protección ambiental, que conllevan mejores prácticas y resultados:

- Manejo integrado del cultivo, refiere un sistema multidisciplinario que busca aplicar las técnicas, metodologías y recursos disponibles que son aceptados para reducir o mantener las poblaciones de plagas por debajo del nivel de daño económico, requiriendo para ello una buena orientación que apoye las acciones de manejo que se deben realizar. La clave de este manejo está en realizar las labores en un momento oportuno, de acuerdo con las condiciones agroecológicas particulares de cada región y con el acompañamiento de un ingeniero agrónomo competente que garantice la productividad e inocuidad de las frutas y hortalizas producidas en cuanto a manejo de suelos, material de propagación, nutrición de plantas, protección del cultivo, entre otras.
- Manejo integrado de plagas y enfermedades, trata de una estrategia que usa gran variedad de métodos complementarios: físicos, mecánicos, químicos, biológicos, genéticos, legales y culturales para el control de las plagas; los cuales se aplican en

⁴⁹ PARRA Y SERRANO. Op. Cit. p. 20

tres etapas: prevención, monitoreo-evaluación e intervención o aplicación, y busca reducir o eliminar el uso de plaguicidas y minimizar el impacto medioambiental dando prioridad al uso de métodos de control alternativos sobre el manejo agroquímicos. Para ello se debe tener en cuenta el comportamiento poblacional de la plaga (no como individuos) el daño económico al cultivo y seguir la secuencia lógica, es decir: prevención, monitoreo y evaluación e intervención.

- Protección ambiental, en ocasiones los productores no tienen el conocimiento para ser amigables con el medio ambiente y deben aprender buenas prácticas para evitar la degradación y promover la conservación animal y forestal de los ecosistemas; por tanto, se requiere tener en cuenta algunas situaciones y de qué manera actuar frente a ellas, como por ejemplo el manejo de residuos líquidos y sólidos, los sobrantes de las aplicaciones de agroquímicos y las aguas de lavado de los aspersores, deben ser conducidos a un sitio de barbecho debidamente identificado y alejado de las fuentes de agua; una vez utilizados y desocupados los envases de los plaguicidas, se les debe hacer un triple lavado, además de perforar sin destruir la etiqueta y se guardan en un sitio aparte y restringido hasta entregarlos a empresas recolectoras especializadas; cuando hay material vegetal resultante de podas fitosanitarias, se retira del lote o se entierra; todo tipo de residuos deben ser identificados y cuantificados, y contar con una adecuada disposición final de los mismos, ya sea para enviarlos a reutilización, reciclaje o compostaje; los residuos orgánicos provenientes de los baños y cocinas de las viviendas e instalaciones de la unidad productiva van al pozo séptico construido técnicamente.

Sumado a todas las condiciones y especificaciones antes citadas, el aguacate Hass en el mercado internacional cuenta con unos requisitos generales para su comercialización asociados a su estado de madurez fisiológica, frutos enteros, forma característica de la variedad, aspecto fresco y consistencia firme, longitud del pedúnculo máxima de 5 mm, los residuos de plaguicidas no deben exceder los límites máximos establecidos, entre otros, que responden a una norma que determina su clasificación por categorías, las

cuales van desde la extra, I y II, así como una escala de calibre en función del peso del fruto.⁵⁰

Por ejemplo, el embalaje para la unión europea es en caja de 4 kg neto, calibres 12 14, 16, 18, 20, 22; dichas cajas deben ir dispuestas en pallets, soportados sobre estibas de madera que deben cumplir con lo establecido resoluciones del ICA; para Estados Unidos, 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 plástico, envasados en cajas o contenedores a prueba de insectos.⁵¹ Es decir, que desde la producción del aguacate se requieren condiciones particulares que permiten llegar a un adecuado proceso exportador.

5.2.2 Proceso exportador en Colombia. El crecimiento del comercio internacional en Colombia generado por el volumen de relaciones con diversos países, para el caso de las exportaciones y de acuerdo con la información procesada por el DANE y la DIAN en febrero de 2019, determina que las ventas externas del país fueron de US\$3.184,7 millones FOB y presentaron un aumento de 6,2% en relación con febrero de 2018; resultado dado principalmente por el crecimiento de 7,1% en las ventas externas del grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas.⁵²

La actividad exportadora en Colombia, como en el resto de países del mundo, conlleva un proceso o etapas que involucran una serie de trámites legales y normativos relacionados con la empresa en sí que decide internacionalizarse, y aquellos que tienen que ver con el comercio a nivel mundial; que, como bien los describen Parra y Serrano,⁵³ conlleva los siguientes pasos:

⁵⁰ ICA. Op. Cit. p. 57

⁵¹ PARRA Y SERRANO. Op. Cit. p. 39

⁵² DANE. Estadísticas por tema comercio internacional. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>

⁵³ PARRA Y SERRANO. Op. Cit. p. 22

Registro como exportador: Según el decreto 2645 de 2011, el Ministerio de Hacienda reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye como único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la DIAN. Si es persona natural, esta actividad es de régimen común. Este registro se tramita en cualquier oficina de la DIAN.

Ubicación de la subpartida arancelaria: El aguacate Hass se clasifica bajo la subpartida arancelaria **0804.40**, esto permite conocer los documentos de exportación y conocer los gravámenes e impuestos del producto en el país destino.

Procedimiento de vistos buenos: 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), el cual se solicita de manera electrónica una vez.
- Certificado Fitosanitario del ICA, solicitado ante el ICA y no es electrónico, pues se debe presentar en el embarque y desembarque de la carga; 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 INVIMA, el cual no es de tipo electrónico, y se solicita cada vez que se requiere exportar.

Procedimientos aduaneros para despachos ante la DIAN:

- Cuando se tenga lista la mercancía se verifican términos y contratos de negociación (Incoterms).

- Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación del flete internacional.
- En la DIAN del puerto, aeropuerto o paso fronterizo, puede realizar 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 aduana.

Medios de pago: se elige el que se ajuste a los requerimientos del exportador, a la relación con el cliente y a la transacción misma. Las formas de pago dependen de varios aspectos como la confianza entre las partes, las necesidades de financiamiento o las regulaciones legales respecto al comercio internacional. Dichas formas de pago la mayoría de las veces son impuestas por el exportador, pero al ser una negociación también puede ser establecida por el comprador. Los métodos de pago más comunes son cuatro:

- Giro directo, es un pago en el cual se usa una transacción directa a la cuenta del comprador por medio de un corresponsal bancario. Esta modalidad de pago es financiada por las entidades bancarias con un plazo de 180 días.
- Giro anticipado, pago que se debe realizar antes que la mercancía exportada entre a territorio extranjero, el vendedor puede solicitarle el pago total o parcial de dicha mercancía. El riesgo lo corre el importador porque es posible que se presente contratiempos en la mercancía que es empacada y enviada.
- Carta de crédito, cuando el banco se compromete directamente con el vendedor a pagar una suma determinada de dinero contra la entrega de documentos exigidos. Las cartas de crédito se pueden clasificar dependiendo de su conveniencia: a) disponibilidad del pago, se recibe el pago después de presentar los documentos

necesarios en el tiempo establecido, de aceptación (mínimo 30 días y máximo 180 días) de pago diferido (mayor a 180 días); b) compromiso de pago, que es avisada (no existe compromiso de pago obligatorio por parte del banco, únicamente se hace una certificación de la autenticidad del crédito) o confirmada (garantiza el desembolso únicamente cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito).

Una vez el comprador y el vendedor negocian una mercancía y se acuerda este mecanismo de pago, el comprador contrata la carta con el banco emisor, que por lo general tiene sucursal en el país del exportador (banco emisor). El banco comercial, por su parte, abre la carta de crédito a favor del vendedor y la envía a su banco avisador, informándole al vendedor su confirmación. Acto seguido, el vendedor embarca la mercancía y presenta los documentos al banco. Estando los documentos en regla, el banco emisor paga al vendedor y envía estos documentos al banco del comprador para que éste le pague al banco.

- Cobranza, se da cuando el exportador emite a su banco local la cobranza y éste a su vez le anuncia al banco del importador que debe hacerse el pago de la mercancía, y por último se le avisa al importador para que se devuelva la cadena.

Puertos marítimos y aéreos: La ubicación del país le otorga una ventaja estratégica importante al estar situado en el punto central de las rutas marítimas de comercio, punto de conexión entre Norteamérica, Suramérica y Asia. Además, cuenta con cuatro muelles en diferentes departamentos del país y doce aeropuertos internacionales, cuatro de ellos ubicados en las ciudades más importantes del país. También cuenta con fronteras terrestres compartidas con siete países en Suramérica y en América Central.

Ilustración 5. Ubicación de puertos desde la capital del país Bogotá



Fuente: Parra y Serrano. Op. Cit. p.24

Términos de negociación internacional Incoterm:

- **Ex Works (EXW):** Este término puede ser utilizado en cualquier modo de transporte o cuando se emplee el transporte multimodal. La responsabilidad del vendedor llega hasta cuando pone a disposición del comprador la mercancía en la misma fábrica donde fue elaborada o en otro lugar designado. Es clave que se especifique claramente el lugar de entrega, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son a cargo de éste.

Como EXW representa la obligación mínima para el vendedor, éste no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo ni despacharla para exportación, si se presentara el caso. Adicionalmente, el documento de entrega no es obligatorio. Por su parte, el comprador corre con todos los costos y riesgos que implica la recepción de la mercancía desde el punto acordado. No está obligado a contratar seguro.

Obligaciones del vendedor

- Entregar en fábrica o en cualquier sitio acordado entre las partes.
- Suministrar la factura de compraventa.
- Ayudar al comprador a obtener solicitudes o permisos que requiera para la importación de la mercancía.
- Avisar al comprador acerca de la disponibilidad de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Cargar la mercancía.
- Pagar el precio acordado en el contrato de compraventa.
- Obtener las licencias y documentos de autorización que se requieran para la importación.
- Establecer el plazo y punto de entrega de la mercancía.
- Asumir costo y riesgo a partir de la entrega de la mercancía.
- Suministrar al vendedor prueba de que recibió la mercancía.

- Free Carrier (FCA): Este Incoterm puede ser utilizado en cualquier modo de transporte o cuando se emplee el transporte multimodal; significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador en los locales del vendedor o en otro lugar designado. Es clave que las partes especifiquen el punto en el sitio de entrega elegido, ya que el riesgo se transmite al comprador allí. En contratos de compraventa internacional, FCA exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, pero lo exime de cualquier obligación relacionada con la importación.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercancía, según contrato de compraventa.
- Obtener licencias de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros que se requieran para la venta internacional.

- Aunque no tiene la obligación de efectuar el contrato de transporte, puede realizarlo a petición de la contraparte. No obstante, costo y riesgo corre por cuenta del comprador.
- Entregar la mercancía en el lugar acordado.
- Asumir los costos hasta la entrega de la mercancía.
- Efectuar aviso suficiente de que la mercancía ha sido despachada o que nunca se despachó.

Obligaciones del comprador

- Pagar la mercancía de acuerdo con la factura de compraventa.
 - Obtener las licencias o documentos necesarios para realizar la aduana de importación.
 - Contratar el transporte. No obstante, no está obligado a tomar un seguro que proteja la carga.
- Free On Board (FOB): Llega hasta cuando pone la mercancía a bordo del buque designado por el comprador y la de este último, empieza de ahí en adelante.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la factura comercial.
- Obtener la licencia de exportación y demás autorizaciones requeridas, si es necesario.
- Efectuar el despacho de la exportación.
- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto de embarque designado.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que se haya entregado.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido conferida en el punto estipulado.

- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar que la mercancía ha sido entregada en el punto pactado y, si es el caso, que el buque no se ha hecho cargo de esta en el plazo acordado.
- Proporcionar al comprador el documento prueba que la mercancía ha sido entregada.
- Pagar cualquier costo que se derive por inspección, comprobación de calidad y medidas, entre otros, previos al embarque y ordenadas por el país exportador.
- Suministrar al comprador cualquier información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad) si este la necesita para su transporte e importación al destino final.
- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía, según el contrato de compraventa.
- Realizar todos los trámites de importación de la mercancía y su transporte, y asumir los requerimientos aduaneros del país destino.
- Contratar el transporte desde el puerto de embarque designado.
- Tomar la responsabilidad sobre la mercancía, una vez sea entregada en el punto acordado.
- Asumir los riesgos y daños de la mercancía desde que le haya sido entregada.
- Reconocer los costos adicionales que surjan si el buque designado no llega a tiempo, deja de recibir carga o no puede hacerse cargo de la mercancía.
- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga y, si es el caso, la fecha y el plazo acordado.
- Aceptar el documento prueba de entrega de la mercancía.

- Asumir los costos de la inspección previa al embarque, excepto cuando sea ordenada por el país exportador.
 - Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.
 - Suministrar los documentos e información mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y el transporte de la mercancía.
- Cost, Insurance and Freight (CIF): Es utilizado únicamente para transporte marítimo o vías navegables. El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador y cumple con su obligación cuando cede la mercancía al transportador y no cuando llega al lugar de destino. El vendedor debe pagar los costos y el flete para movilizar la mercancía hasta el puerto de destino designado, por eso es importante aclarar con exactitud el punto en el que será entregada la mercancía. De igual forma, paga el seguro contra riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte de la misma.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la factura comercial.
- Obtener la licencia de exportación y demás autorizaciones requeridas, si es necesario.
- Efectuar el despacho de la exportación.
- Contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino pactado.
- Asegurar la mercancía contra riesgo o pérdida. Debe cubrir como mínimo el precio expresado en el contrato más un 10%, es decir el 110%.
- Proporcionar la póliza o la prueba de cobertura del seguro al comprador y, si es necesario, la información que este necesite para conseguir otro seguro adicional.
- Entregar la mercancía a bordo del buque.

- Asumir la pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que haya sido cedida al transportador.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada a bordo del buque, que incluye el valor del seguro.
- Asumir los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación.
- Notificar al comprador todo lo que necesite para que este se haga cargo de la mercancía y tome las medidas necesarias.
- Entregar al comprador el documento de transporte.
- Pagar cualquier costo que se derive por inspección, comprobación de calidad y medidas, entre otros, previos al embarque y ordenadas por el país exportador.
- Suministrar al comprador cualquier información o documentación de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), si este la necesita para su transporte e importación al destino final.
- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía, según el contrato de compraventa.
- Realizar todos los trámites de importación de la mercancía y su transporte, y asumir los requerimientos aduaneros del país destino.
- Suministrar al vendedor, si es necesario, cualquier información que requiera para poder adquirir un seguro adicional.
- Tomar la responsabilidad sobre la mercancía, una vez sea entregada por parte del transportador en el lugar designado.
- Asumir los riesgos y daños de la mercancía desde el momento que sea entregada.

- Responder por todos los costos relacionados con la mercancía desde el momento que se haya entregado, excepto si son relativos a la exportación, y según lo establecido en el acuerdo.
 - Tomar los gastos que se deriven mientras la mercancía se encuentra en tránsito y los de descargue de la misma, salvo que hayan sido acordados en el contrato de transporte por el vendedor.
 - Asumir los costos de descargue, gabarra y muellaje, a menos que se haya estipulado lo contrario.
 - Responder por los costes adicionales que surjan por no realizar las notificaciones.
 - Reconocer los costos, si se aplica, de los trámites aduaneros y demás gastos pagaderos de la exportación en cualquier país, que fueran de su responsabilidad según el contrato de transporte.
 - Pagar el seguro adicional, si así lo considera.
 - Notificar al vendedor, siempre y cuando se haya acordado así, la fecha de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción en el puerto de destino designado.
 - Asumir los costos de la inspección previa al embarque, excepto cuando sea ordenada por el país exportador.
 - Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.
 - Suministrar los documentos e información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y transporte de la misma.
- Delivered, Duty Paid (DDP): La mercancía es entregada, en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado y despachada para la importación². Este término otorga la máxima responsabilidad al vendedor. Se aconseja especificar muy claramente el punto en el lugar de destino

acordado. El Impuesto al Valor Agregado (IVA) o cualquier otro impuesto de importación es responsabilidad del vendedor.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercancía a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar convenido y despachada para la importación. El vendedor debe soportar, hasta ese momento, los gastos y riesgos inherentes a la misma.
- Suministrar la mercancía y la factura comercial.
- Obtener las pertinentes licencias de exportación e importación y demás autorizaciones oficiales, e caso de que sea necesario.
- Efectuar los trámites aduaneros de exportación e importación.
- Contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o hasta el punto exacto en el lugar de destino acordado.
- Aunque no tiene obligación de formalizar un contrato de seguro, debe suministrar al comprador la información que este necesite para obtenerlo.
- Entregar la mercancía, preparada para la descarga, en el punto designado y en los medios de transporte de llegada.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño desde el momento que se recibe la mercancía, según las condiciones pactadas.
- Asumir los costos que se deriven luego de recibir la mercancía, así como los que se generen por la descarga de la mercancía de los medios de transporte de llegada. Adicionalmente, si el comprador incumple con alguna de las obligaciones acordadas, deberá asumir cualquier costo que resulte de esta falta.
- Notificar al vendedor, en el plazo acordado, la fecha y el lugar donde se hará cargo de la mercancía.
- Aceptar el documento prueba de entrega de la mercancía.

- Suministrar los documentos e información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), que el vendedor requiera para la exportación y el transporte de la mercancía.
- Reembolsar los costos y gastos al vendedor que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Asumir la pérdida o daño ocasionados a la mercancía hasta que haya sido entregada en el punto acordado.
- Responder por todos los costos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada en el punto estipulado.
- Soportar cualquier gasto de descarga en el lugar de destino, que sea a cargo del vendedor, según lo estipulo el contrato de transporte.
- Asumir los costos que se deriven de los trámites de aduaneros exportación e importación.
- Responder por otros gastos pagaderos de la exportación en cualquier país, que fueran de su responsabilidad, según el contrato de transporte.
- Notificar que la mercancía ha sido entregada en el lugar o punto pactado.
- Proporcionar al comprador el documento prueba de que la mercancía ha sido entregada.
- Soportar los costos derivados de las operaciones de verificación al momento que se entrega la mercancía. Así mismo, debe asumir los costes de cualquier inspección que se realizase antes del embarque, en el país exportador.
- Embalar correctamente la mercancía. Cuando en el contrato de compraventa se detallan requisitos específicos, el vendedor debe hacerlo tal cual lo diga el contrato.
- Suministrar al comprador cualquier información de la mercancía (como los datos relacionados con la seguridad), si este la necesita para su transporte e importación al destino final.

- Reembolsar los costes y gastos al comprador que se generen por suministrar o ayudar a obtener la información de la mercancía.

Estos términos de negociación, están determinados por unos tipos de exportación, que como salida de mercancías o servicios hacia un país extranjero o zona franca, describen varias modalidades, como lo señala la DIAN:⁵⁴

- Exportación Definitiva: Salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país o una zona franca.
- Exportación temporal para reimportar en el mismo estado: Salida temporal de mercancías del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga.
- Muestras sin valor comercial: Tienen un cupo anual de USD 10.000 valor FOB, requieren certificado de origen, factura comercial, visto bueno, valor simbólico para efectos aduaneros. Dentro de éstas no están permitidos el café, esmeraldas, artículos manufacturados de metales preciosos, oro y sus aleaciones, platino y metales del grupo platino, cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro, productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino, plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación está prohibida, tales como los bienes que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la Nación.

⁵⁴ PROEXPORT COLOMBIA. Proceso de exportación de artesanías. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/proceso_exportador_expoartesanias_2013.pdf

- Exportación por tráfico postal y envíos urgentes: Permite la salida de mercancías del territorio aduanero nacional a través de una empresa de correo postal siempre que su valor no supere de USD5.000; requiere guía aérea (empresa de correo), carta de responsabilidad antinarcóticos, factura comercial o formato definido por la empresa de correo y generan vistos buenos.

5.3 MARCO CONCEPTUAL

Agencia de Aduanas: constituyen unas personas jurídicas autorizadas por la DIAN para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios del comercio exterior, que utilicen sus servicios, cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero, y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. Su fin esencial es colaborar con las autoridades aduaneras en la estricta aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio internacional para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos. Su creación y registro está delimitado por una normatividad de la DIAN.⁵⁵

Incoterms: Son un conjunto de reglas internacionales regidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional, que también denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen, por tanto la selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato; su propósito es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional.⁵⁶

⁵⁵ PROCOLOMBIA. ¿Qué es un agente aduanero? [En línea] julio 11 de 2016 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.colombiatrader.com.co/inicio>

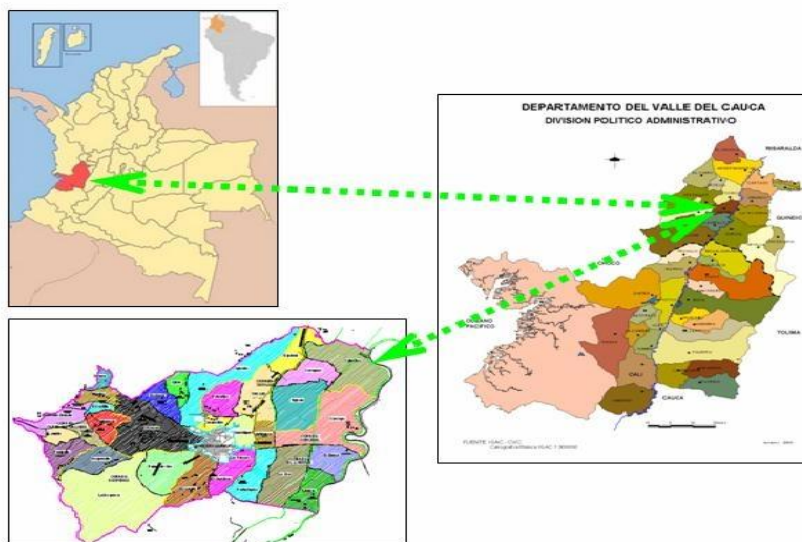
⁵⁶ BUSINESS.COL.CO. Los Incoterms. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

5.4 MARCO CONTEXTUAL

5.4.1 Ubicación geográfica del proyecto. El desarrollo del estudio **tiene** lugar en el municipio de La Unión, al norte del departamento del Valle del Cauca, ubicado a 163 km de Santiago de Cali, la capital. Se encuentra a una altitud de 975 m.s.n.m., con una temperatura promedio es de 24°C; cuenta con una extensión de 125 Km², de los cuales el área urbana representa 2.81 Km² y el área rural 122.19 Km². Su economía se basa en la agroindustria, el turismo y el comercio principalmente.⁵⁷

Las características climáticas y bondad de sus tierras favorecen la actividad agrícola, lo cual le ha convertido en una región del departamento reconocida por la variedad de cultivos de hortalizas y frutas que allí se producen, logrando abastecer buena parte del mercado regional y nacional, así como las exportaciones que se generan hacia diferentes países.

Ilustración 6. Mapa y ubicación de La Unión Valle



Fuente: www.launion-valle.gov.co

⁵⁷ ALCALDÍA MUNICIPAL LA UNIÓN VALLE DEL CAUCA. Nuestro municipio. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.launion-valle.gov.co/informacion_general.shtml

La economía del municipio se basa principalmente en la agroindustria y el turismo, por ser un corredor hacia el Eje Cafetero, además de contar con un gran número de establecimientos comerciales en diferentes sectores económicos, que dinamizan las actividades empresariales de la localidad.⁵⁸ La agricultura ha sido ancestralmente la base de la economía del municipio, y en la actualidad la globalización ha llevado a una producción en economías de escala, como única forma de lograr la competitividad. Los programas de mayor impacto en la parte agrícola se han logrado a través de cadenas productivas, contando con una gran producción hortofrutícola, que para el caso del aguacate cuenta con cerca de 43 hectáreas sembradas y una producción durante 2018 de más de 300 toneladas.⁵⁹

Es importante mencionar que la asociatividad y la cooperación son las mejores estrategias de articulación y coordinación entre todos los actores del sector agrícola en pro de lograr mejores resultados, en este caso para la cadena de aguacate Hass, lo que facilitaría una mejor cobertura de la demanda de los diferentes mercados externos.

5.4.2 Finca Villa Celeste. El predio se ubica a un kilómetro en la vía que de la Unión conduce al municipio de El Dovio; zona rural del municipio. Tiene una extensión de 5.5 hectáreas, de las cuales cinco de ellas se encuentran cultivadas con aguacate Hass, con dos cosechas al año, la cual una que es la principal genera veintiséis toneladas abarcando el 80% de la producción y otra cosecha intermedia, o traviesa, que ofrece una producción de seis toneladas aproximadamente. Es propiedad de un núcleo familiar, en el cual se determinan unas funciones administrativas que le han permitido consolidar la producción de la fruta.

⁵⁸ ALCALDÍA MUNICIPAL LA UNIÓN VALLE DEL CAUCA. Op. Cit.

⁵⁹ GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA. Evaluaciones agrícolas. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.valledelcauca.gov.co/documentos/10006/frutales/>

Ilustración 7. Vista de cultivo de aguacate Hass en Villa Celeste



Fuente: Archivo Finca Villa Celeste

5.5 MARCO LEGAL

- Ley 6 de 1971: Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.
- Constitución Política de Colombia
 - Art. 65: La producción de alimentos gozará de la especial protección del Estado. Para tal efecto, se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras. De igual manera, el Estado promoverá la investigación y la transferencia de tecnología para la producción de alimentos y materias primas de origen agropecuario, con el propósito de incrementar la productividad.
 - Art. 84: Cuando un derecho o una actividad hayan sido reglamentados de manera general, las autoridades públicas no podrán establecer ni exigir permisos, licencias o requisitos adicionales para su ejercicio.

- Ley 7 de 1991- Ley marco del Comercio Exterior: 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.
- Decreto 2685 de 1999 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público: Por medio del cual se modifica la legislación aduanera.
- Resolución 4240 de 2000: Por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de diciembre de 1999 que modifica la legislación aduanera colombiana; precisando algunos procedimientos, trámites, requisitos y términos en el citado Decreto.
- Resolución 1806 de 2004 ICA: Por la cual se dictan disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de fruta fresca para exportación y el registro de los exportadores.
- Decreto 2883 de 2008: Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones en relación a las agencias de aduanas.
- Resolución 2964 de 2008 ICA: Por la cual se dictan disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de hierbas aromáticas y hortalizas para exportación en fresco y el registro de sus exportadores.
- Decreto 4927 de 2011: Por medio del cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones.

- Decreto 2460 de 2013: De conformidad con el artículo 555-2 del Estatuto Tributario, el Registro Único Tributario RUT, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.
- Resolución 448 de 2016: Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro ante el ICA de los predios de producción de vegetales para exportación en fresco, el registro de los exportadores y el registro de las plantas empacadoras de vegetales para la exportación en fresco.
- Resolución 38438 de 2018 ICA: Por medio de la cual se actualizó la norma nacional NIMF 15 que describe las medidas fitosanitarias que disminuyen el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la movilización en el comercio internacional de embalaje de madera fabricado de madera en bruto.
- Acuerdos de Integración Comercial y Tratados de Libre Comercio vigentes entre Colombia y diferentes países.

6. ASPECTOS METODOLÓGICOS

6.1 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Se tiene en cuenta el enfoque cuantitativo por medio del cual se hace uso de la recolección de datos, la medición numérica y el análisis estadístico, que permiten establecer unas pautas de comportamiento y así probar algunas teorías⁶⁰, como en el presente estudio en relación con las condiciones y viabilidad de llevar a cabo el proceso exportador del aguacate Hass, obteniendo una serie de datos e información actualizada del mercado objetivo para llegar al análisis contable y estadístico que refleje soluciones al problema de investigación.

6.2 MÉTODO DE ESTUDIO

Con base en los objetivos formulados en la investigación, se considera el uso del método analítico que permite desarrollar un proceso de conocimiento para identificar las partes que caracterizan una realidad;⁶¹ de esta forma, la estadística descriptiva y la expresión gráfica de los datos obtenidos van más allá de una mera exposición de resultados,⁶² pues se trata en este caso de determinar los costos de la exportación del producto, y si estos realmente favorecen todo el proceso.

⁶⁰ HERNANDEZ, Roberto; FERNANDEZ-COLLADO, Carlos; BAPTISTA, Pilar. Metodología de la investigación V edición. México, Mac Graw Hill, 2010, 4 p.

⁶¹ MÉNDEZ, Carlos Eduardo. Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación 4ª. Edición. Mac Graw Hill ISBN: 958-41-02036. Universidad Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario. Bogotá Colombia, 2011, 141 p.

⁶² QUIVY, Raynond y CARNPENHOUDT, Luc Van. Manual de Investigación en Ciencias Sociales. México. Limusa, 2005

6.3 TIPO DE ESTUDIO

Responde al tipo descriptivo, puesto que aquí se delimitan unas condiciones, características, comportamientos, actitudes y hechos particulares, entre otros, que hacen parte del problema de investigación, tal y como lo sugiere Méndez.⁶³ Se describen en este caso el mercado, las tendencias, el consumo, los procesos y los resultados para presentar hallazgos favorables o no del estudio.

6.4 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

6.4.1 Fuentes Primarias. Refieren toda la información obtenida directamente por el investigador para analizar la situación;⁶⁴ en este caso, por una parte se tiene la normatividad que rige el comercio internacional así como las condiciones del mercado de origen y destino.

6.4.2 Análisis documental de datos secundarios. Es un proceso que conlleva revisar todo tipo de documentos, registros públicos y archivos físicos o electrónicos⁶⁵, que facilita en la presente investigación comprender el plan exportador, pues aquí se trata de profundizar en las exportaciones de la fruta, el mercado y la demanda del producto, las condiciones y requerimientos de la política comercial, entre otros. En este sentido, se tiene que dicho análisis corresponde al estudio de mercado, que en esta oportunidad será conforme a la demanda, tendencias y consumo del mercado argentino.

⁶³ *Ibíd.* p 137

⁶⁴ MÉNDEZ. Op. Cit. p. 153

⁶⁵ HERNANDEZ y otros. Op. Cit. p 261

7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

7.1 ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO Y CONDICIONES DE LA DEMANDA DEL AGUACATE HASS EN ARGENTINA.

A partir del primer embarque de aguacate Hass hacia la ciudad de Córdoba en Argentina (con 21.200 kilos), enviado desde el departamento del Valle del Cauca en el mes de marzo del 2019⁶⁶, el interés por este mercado ha aumentado, pues otros departamentos productores en Colombia como Tolima y Antioquia se alistan para su ingreso a ese mercado, que se constituye en el principal de Latinoamérica en demanda de dicha fruta, lo cual posibilitaría también en un futuro integrar logísticamente mercados más pequeños como el uruguayo⁶⁷.

Otro aspecto que hace más llamativo este mercado, es en relación a las nuevas condiciones de exportación de la fruta establecidas por el ICA, con base en el protocolo de inspección que tiene lugar en las nueve plantas empacadoras ubicadas en la Sociedad Portuaria de Buenaventura, que cuenta en la actualidad con una zona de resguardo en el puerto, cuya área cumple con los requisitos técnicos y de infraestructura para garantizar que no ingresen plagas y enfermedades cuarentenarias al momento del embarque, como parte del control y certificación establecidas en los Planes Operacionales de Trabajo, POT, de acuerdo con el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria -SENASA*- de Argentina.⁶⁸ Lo anterior reduce no solo dicho riesgo sino también los tiempos logísticos y de inspección en todo el proceso, lo que posibilita una mejor competitividad de la industria del aguacate, pues se están

⁶⁶ ELPAIS.COM.CO. Op. Cit.

⁶⁷ PORTAFOLIO. Las bondades de exportar aguacate Hass a Argentina. Op. Cit.

* Es la entidad homóloga del ICA en Argentina, responsable de las medidas sanitarias para las exportaciones e importaciones de productos agropecuarios en ese país.

⁶⁸ ICA. ICA habilita la Zona de Resguardo del Puerto de Buenaventura para el embarque de aguacate Hass hacia Los Estados Unidos y Argentina. [En línea] [citado 18 de septiembre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-estrategia-diplomacia-sanitaria-aguacate-hass>

acortando así tiempos de tránsito terrestre, y costos en hasta un 50% para el flete interno.⁶⁹

Hasta el año 2015 Chile era el único país que exportaba aguacate o palta a Argentina, con cerca de 11 mil toneladas en ese año⁷⁰, cifra que ha ido en aumento del 144.7% en los últimos años dado el incremento del consumo (se pasó de USD10.7 millones en 2010 a USD43.3 millones en 2017)⁷¹, además que el área productora en dicho país no permite autoabastecer el mercado, pues la maduración de la fruta implica un fuerte abastecimiento del mercado interno en los meses de invierno, siendo más lento y reducido en la primavera y casi nula en el verano, así mismo que la calidad es más baja; de allí que se requiera de la importación para que el consumidor disponga de esta fruta durante todo el año.⁷²

El consumo promedio anual en Argentina de aguacate estaba en 0,51 kilo per cápita en 2018 con un potencial de crecimiento importante (0.54 y 0.58 en 2019 y 2020 respectivamente), ya que se ha ido incorporando al consumo familiar y en restaurantes de manera creciente, especialmente en los meses del verano (diciembre a marzo) como fruta fresca, siendo la variedad Hass la de mayor demanda dentro del último actor de la cadena de distribución, como son las verdulerías. Frente a esto, se encuentra que los principales centro de consumo del producto se dan en las zonas de NOA (Salta, Jujuy, Tucumán); Cuyo (Provincia de Mendoza) y Este (Córdoba-Buenos Aires- Santa Fe y Rosario).⁷³

⁶⁹ PORTALFRUTÍCOLA.COM. Colombia: Simplifican proceso de exportación de aguacate Hass a diferentes mercados. [En línea] [citado 18 de septiembre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2019/03/13/colombia-simplifican-proceso-de-exportacion-de-aguacate-hass-a-diferentes-mercados/>

⁷⁰ SENASA. Frutas. Anuario de importaciones. Importaciones de frutas desde 2013 a 2017 en toneladas. [En línea] [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://datos.agroindustria.gob.ar/dataset/anuario-importaciones-frutas/archivo/04d6bbdf-44cf-4d0e-af11-a672484e725a>

⁷¹ MOUTHON, Lupe. Argentina abre mercado a exportaciones de aguacate Hass de Colombia. [En línea] Junio 23 de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.elheraldo.co/economia/argentina-abre-mercado-exportaciones-de-aguacate-hass-de-colombia-510110>

⁷² PROCHILE. Estudio de mercado palta en Argentina. [En línea] Mayo de 2011 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/documento_06_06_11102911.pdf

⁷³ PROCHILE. El Mercado de la Palta en Mendoza Argentina. [En línea] 2016 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2011/06/FMP_Argentina_Mendoza_Palta_2016.pdf

De acuerdo con Prochile⁷⁴, la cadena de distribución del aguacate comienza desde el importador que a su vez son los mayoristas, pudiendo ser esta figura un supermercado o un mayorista ubicado en el Mercado Central de Buenos Aires, donde se direccionan los distribuidores de todo el país para comprar y luego repartir en toda la República hasta llegar al consumidor final a través de las verdulerías, figura que actúa como retail especializado en venta de frutas y verduras. Es este destino final el que determina únicamente el consumo en fresco del aguacate, cuya presentación se hace en góndolas o cajas de madera ubicadas en la sección especializada, comercializadas por unidad o por kilo, e igualmente conforme a los avances tecnológicos, algunos supermercados y sitios web, la ofrecen a través de sus páginas mostrando una imagen natural de la misma.

En definitiva, este mercado para el aguacate Hass evidencia un fuerte crecimiento pues el consumidor final presenta una gran demanda, lo cual representa un factor relevante para avanzar hacia la consolidación de las exportaciones desde Colombia donde la producción es durante casi todo el año. No obstante, también existen situaciones particulares respecto al aguacate, como la poca promoción publicitaria y campañas que den a conocer mejor el producto, pues el elevado precio, su presencia discontinua en el mercado, y el desconocimiento por parte del consumidor frente a su preparación y punto apropiado de maduración, hacen que el consumo anual todavía no sea el adecuado, lo que implica implementar desde las entidades correspondientes en ambos países, acciones encaminadas a generar su mayor conocimiento.

⁷⁴ PROCHILE. Op. Cit.

7.2 ESTABLECIMIENTO DE LAS NORMAS, TRÁMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS, TANTO EN EL PAÍS DE ORIGEN COMO EN EL DE DESTINO.

7.2.1 Plan de Trabajo para la Exportación de Palta desde Colombia hacia Argentina. Con base en el Plan de Trabajo⁷⁵ firmado entre el ICA de Colombia y SENASA de Argentina para iniciar las exportaciones de aguacate Hass entre ambos países, el cual establece un programa de vigilancia para las plagas perforadoras del fruto, como *Stenoma catenifer*, *Heilipus lauri*, y *Heilipus trisfasciatus*, categorizadas como plagas de importancia cuarentenaria para Argentina, se describen a continuación los ítems contenidos en dicho plan:

Responsables

- ICA:
 - Es el responsable primario de coordinar y supervisar la ejecución operativa del presente plan.
 - Los lugares de producción, plantas empacadoras y exportadores de fruto seco palta variedad Hass, deben ser autorizados por el ICA antes de la exportación hacia Argentina
 - El ICA debe mantener actualizados en su página web los registros de lugares de producción, plantas empacadoras y exportadores de fruto seco palta variedad Hass, que deseen exportar hacia Argentina
 - Certificación de plantas empacadoras cumpliendo estrictamente los procedimientos del ICA Colombia.

⁷⁵ ICA-SENASA. Plan de Trabajo para la Exportación de Plato (*Persea americana*) var. "Hass" desde Colombia hacia Argentina. [En línea] junio de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: https://www.ica.gov.co/areas/agricola/servicios/epidemiologia-agricola/documentos/plan_de_trabajo_aguacate_hass_argentina_version-fi.aspx

- Garantizar que los inspectores del ICA, que trabajen con el programa de exportación, estén apropiadamente capacitados.
 - Realizar muestreos para las diferentes plagas en los lugares de producción registrados, y mantener el programa actualizado así como la vigilancia del mismo.
 - Suspender cualquier lugar de producción o planta procesadora que no cumplan con el plan de trabajo hasta que se tomen medidas de mejora.
 - En caso de encontrar plagas, realizar una investigación para tomar las acciones correctivas en ambos sentidos.
 - Supervisar que todo el procesos e cumpla de acuerdo a los requisitos.
- SENASA
 - Verificar en el punto de entrada en Argentina, el cumplimiento de los lineamientos del plan de trabajo.
 - Supervisar y/o auditar el cumplimiento del plan en cualquier época del año o cuando sea necesario.
 - Notificar al ICA en Colombia, sobre cualquier inconveniente encontrado y la acción tomada frente a cada caso.
- Exportadores
 - Cumplir con las condiciones del plan de trabajo.
 - Evitar la entrada del producto a sus plantas empacadoras desde otros lugares de producción no certificados.
 - Procesar y almacenar únicamente palta Hass que se ajuste a los lineamientos sobre calidad fitosanitaria que plantea el plan.
 - Registrarse ante el ICA para exportar hacia Argentina.
 - Cosechar el fruto en lugares registrados y certificados ante el ICA.
 - Cosechar frutos del árbol y no recogidos del suelo.

Requisitos para Acceder al Programa de Exportación de Paltas

- Lugares de producción
 - Los productores deberán definir al momento de su inscripción ante el ICA, los lugares de producción.
 - Las paltas de lugares certificados no se pueden mezclar con aquellas provenientes de lugares no certificados; siendo el ICA el encargado de hacer cumplir la norma, y rechazar la calificación de dicho lugar en caso de que esto ocurra por el resto de la temporada.
 - Las paltas cosechas deben mantener un sistema de trazabilidad de los productos a través de todo el proceso de producción hasta la exportación.
 - Deben contar con condiciones de fitosanidad, como por ejemplo recoger los frutos del suelo una vez cada siete días, comenzando al menos dos meses antes de la cosecha de exportación.
 - Deben contar con una prospección para verificar y respaldar la ausencia de las plagas muestreando los frutos al menos una vez al año; tener muestra representativas en diferentes puntos de producción; se deben inspeccionar la superficie de la fruta, pulpa y semilla; se deben coleccionar frutos sospechosos y ante cualquier detección de plagas suspender la cosecha durante la temporada y el ICA avisar a SENASA; contar con un manejo adecuado de la plaga todo verificado por el ICA.
- Medidas a la cosecha
 - Los frutos cosechados deben colocarse en recipientes y mantener su trazabilidad hasta la empacadora.
- Movilización del fruto desde el lugar de producción hasta la empacadora
 - Todo medio de transporte debe estar limpio y con los resguardos necesarios para evitar infestaciones.

- El ICA verificara que el transporte hasta la empacadora esté protegido con malla a prueba de insectos.
 - La fruta en espera del proceso de empaque debe permanecer resguardada de mosca y otros insectos.
- Plantas empacadoras
 - Deben contar con toda la identificación del responsable técnico.
 - Deben contar con toda la identificación de la empacadora
 - Especificar el movimiento de la fruta desde el lugar de producción, acopio y resguardo.
 - Deben contar con requisitos como: área de selección y embalaje de la fruta con sistema de doble puerta; área de ingreso a proceso y despacho con sistema de doble puerta.
 - Deben poseer sistemas de resguardo con mallas con aberturas no mayores a 1.6 mm, u otra barrera contra insectos.
 - Al procesar palta para exportar a Argentina no se podrá hacer de lugares no certificados y deben contar con todas las condiciones fitosanitarias de Argentina.
 - La empacadora debe limpiarse antes y después del proceso de empaque para Argentina.
 - Antes de empacar los frutos deben ser cepillados de todo tipo de restos vegetales.
 - La fruta se debe empacar en envases nuevos y de primer uso, nunca reenvasar.
 - El almacenamiento de las cajas debe hacerse con todas las condiciones fitosanitarias, a un metro de distancia de separación cada una.
 - Las cajas deben tener una etiqueta en la parte frontal, fácilmente visible, con la siguiente información que se describe en el cuadro 2⁷⁶:
 - Las dimensiones de las etiquetas deben ser no menor a 5 cm de ancho por 8 de largo.

⁷⁶ ICA-SENASA. Op. Cit. p.9

- Información de carácter comercial puede combinarse con los datos requeridos por la Argentina; sin embargo, debe ser fácilmente legible.

Cuadro 1. Etiqueta para las cajas con aguacate Hass

PALTA HASS DE ORIGEN COLOMBIA HACIA ARGENTINA • Nombre de la empresa o marca comercial • Código del registro del exportador • Código de registro de la planta empacadora • Código del lugar de producción ICA Colombia

Fuente: ICA-SENANA. Op. Cit. p.9

- No cumplimiento
 - El no cumplimiento de las condiciones fitosanitarias del plan de trabajo dará lugar a la inhabilidad durante la temporada de exportación, y seguir una investigación al respecto por parte del ICA.
 - La reincorporación solo se dará al completar las acciones fitosanitarias que cumplan con el plan de trabajo, al cumplir con una inspección biométrica de la fruta después de su embalaje, conforme a datos que se describen en cuadro 3⁷⁷:

⁷⁷ ICA-SENASA. Op. Cit. p. 10

Cuadro 2. Inspección biométrica de fruta

Tamaño del lote	Nº de cajas inspeccionadas	Nº de frutas a ser cortadas
1 a 4 cajas	Todas	10 frutas
5 a 99 cajas	5 cajas	20 frutas
100 a 240 cajas	7 cajas	30 frutas
240 cajas o más	14 cajas	30 frutas

Fuente: ICA-SENASA. Op. Cit. p.10

- Certificado fitosanitario y despacho

- Las frutas deben ser cargadas en contenedores limpios, previamente inspeccionados por el ICA.
- El consolidado de los pallets debe ser realizado en áreas controladas, con resguardo fitosanitario para prevenir contaminación de plagas.
- El medio de transporte debe ser precintado.
- Los palletes deben cumplir con la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias NIMF 15* y las normas nacionales vigentes.
- En caso de transporte aéreo, los pallets deben estar protegidos con mallas que tengan aberturas no mayores a 1.6 mm.
- El ICA debe emitir un Certificado Fitosanitario Oficial, siempre que el envío cumpla con lo establecido en el plan de trabajo.
- Cada envío de palta desde Colombia a Argentina, debe estar acompañado de dicho certificado, en el que conste la siguiente declaración adicional: “El envío se encuentra libre, según plan de trabajo de: *Stenoma catenifer*, *Heilipus lauri* y

* Reglamentación para embalajes de madera utilizados en el comercio internacional, que describe las medidas fitosanitarias que disminuyen el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la movilización de embalaje de madera fabricado de madera en bruto, que debe usar madera descortezada y con aplicación de tratamientos aprobados.

Heilipus trisfasciatus"; además debe tener en el campo Marcas Distintivas: número de precinto del ICA, nombre o código de la empacadora y código del registro del lugar de producción.

- Condiciones de ingreso

- SENASA en Argentina verifica la documentación correspondiente e inspecciona todos los envíos en el punto de ingreso al país, basándose en la Ley de Protección Vegetal y otras normas relevantes.
- La inspección tiene en cuenta: El envío debe estar libre de suelo; los frutos deben cumplir con las normas de calidad de SENASA (Resolución SAGPyA No. 756/97) en donde se determina que el grado de madurez mínima debe ser del 23% de materia seca; los furos deben haber sido cepillados en la empacadora; el envío debe ir en envases y material de acomodación de primer uso, cumpliendo con la normativa vigente para los mismos y debidamente etiquetados; se inspecciona el medio de transporte verificando la existencia del sello y/o precinto oficial del ICA; al detectar cualquier situación inusual definida en el plan de trabajo, SENASA notifica al ICA rechazando el envío y generando la suspensión inmediata del lugar de producción por el resto de la temporada.

- Condiciones generales

- SENASA puede realizar auditoria o supervisiones al programa cuando lo estime conveniente, comunicando al ICA con al menos 30 días de anticipación.
- Se permitirá el ingreso de embarques de palta Hass procedente de Colombia por el aeropuerto internacional de Ezeiza, cualquiera de las terminales marítimas del Puerto de Buenos Aires y el paso de Uspallata (Provincia de Mendoza).
- Este plan de trabajo estará vigente hasta tanto no sea modificado por petición escrita de alguna de las partes.

7.2.2 Registro del predio exportador ante el ICA. De acuerdo con el ICA⁷⁸ y conforme a la apertura del mercado americano para aguacate Hass, la entidad promueve a todos los productores a registrar su predio como parte de los requisitos exigidos por el Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS por sus siglas en inglés) al igual que lo exige SENASA en Argentina. A partir de ello, dicha certificación requiere un proceso, que ICA⁷⁹ describe como:

- Información incluida en la solicitud
 - Lugar y fecha de presentación de la solicitud.
 - Nombre del propietario, documento de identidad, dirección, teléfono, correo electrónico.
 - Nombre del representante legal (en caso de ser persona jurídica el propietario), documento de identidad, dirección, teléfono, fax, correo electrónico.
 - Nombre del predio, ubicación (vereda, municipio, departamento).
 - Especies y variedades sembradas en el predio a registrar.
 - Nombre del asistente técnico, documento de identidad, número de tarjeta profesional, dirección, teléfono, fax, correo, electrónico.
 - Número de hectáreas cultivadas en vegetales para exportar.
- Documentos anexos a la solicitud
 - Original o copia del certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio local, con fecha de expedición no mayor a 90 días (si es persona jurídica); matrícula mercantil, RUT o cédula de ciudadanía si se trata de una persona natural. El objeto social debe incluir la producción de vegetales frescos.
 - Copia de cédula de ciudadanía del propietario o del representante legal si es persona jurídica.

⁷⁸ ICA. Productores de aguacate Hass deben registrar los predios ante el ICA para exportar a Estados Unidos. [En línea] junio de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/noticias/agricola/productores-de-aguacate-hass-deben-registrar-los-p>

⁷⁹ Ibid.

- Copia del contrato de asistencia técnica.
 - Copia de la matrícula profesional de quien prestará la asistencia técnica.
 - Plano de la finca.
 - Croquis de llegada a la finca.
 - Documento que demuestre la tenencia de la tierra: certificado de tradición y contrato de arriendo u otro.
 - Certificado de uso del suelo expedida por la autoridad competente.
 - Análisis microbiológico del agua utilizada en las labores, con vigencia no mayor a un año
 - Informe del asistente técnico sobre las condiciones fitosanitarias del cultivo, firmado por este y por el propietario o el representante legal de la empresa a registrar.
 - Factura expedida por la tesorería del ICA, de acuerdo con la tarifa vigente establecida.
- Infraestructura mínima
 - Lotes o áreas claramente definidas, destinadas a la producción técnica comercial de las diferentes especies y variedades.
 - Área de acopio temporal del producto cosechado.
 - Área para manejo de residuos de cosecha.
 - Área destinada al almacenamiento de insumos agrícolas.
 - Área de dosificación y preparación de insumos agrícolas.
 - Área de almacenamiento de quipos de trabajo, utensilios y herramientas.
 - Unidad sanitaria y sistema de lavamanos.
 - Todas las áreas deben estar en orden y aseadas.
- Documentos y registros requeridos para mantener en el predio
 - Records de visita del asistente técnico, con observaciones y recomendaciones, fechadas y firmadas.
 - Registro de labores realizadas en el cultivo, fechadas y firmadas.

- Registro de monitoreo de moscas de las frutas, fechados y firmados
 - Registro de capacitaciones al personal.
 - Reportes de fruta para exportación: constancia fitosanitaria firmada por el asistente técnico, para predios con registro.
 - El informe ejecutivo del asistente técnico es diferente del record de visita. Este documento sirve para hacer la verificación de planes de manejo fitosanitario y de la veracidad de la información de que hablan el Artículo Quinto de la Resolución 1806 de 2004 y el Parágrafo 1 del Artículo Sexto de la Resolución 2964 de 2008.
- Informe técnico de la visita del ICA
 - Posterior a la visita, el técnico del ICA redacta un informe de la visita determinando si se aprueba o rechaza la solicitud de registro. De tal manera que una vez certificado el predio, se puede proceder con el plan exportador.

7.2.3 Pasos para la exportación. Como bien lo señala Procolombia,⁸⁰ para avanzar en el interés de llegar a otros mercados, todo exportador debe tener en cuenta los procedimientos, requisitos e información necesaria que le permitan conocer y comprender el proceso una vez haya identificado su mercado objetivo o demanda potencial.

- Registro como exportador: Inscribirse ante la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas -DIAN- para obtener el Registro Único Tributario -RUT-, que constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por dicha entidad. Si se es persona natural, la actividad es de régimen común.

⁸⁰ PROCOLOMBIA. Guía para exportar bienes desde Colombia. [En línea] junio de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia>

- Ubicar la posición arancelaria del producto: el aguacate Hass se constituye bajo la subpartida arancelaria 0804.40.00.00, lo cual permite conocer los documentos de exportación, gravámenes e impuestos de este en el país de destino.⁸¹
- Procedimientos de vistos buenos: este trámite se consulta ante la DIAN presentando la Solicitud de Autorización de Embarque ante el sistema informático de la entidad, e incluye: a) Certificado de exportación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos -INVIMA-, el cual se solicita de manera electrónica y solo una vez; b) Certificado Fitosanitario del ICA, que se debe presentar en el embarque y desembarque de la carga, y refiere en este caso. los contenidos del Plan de Trabajo para exportar hacia Argentina; c) Certificado de Inspección Sanitaria de Exportaciones de Alimentos y Materias Primas, expedido por el INVIMA cada vez que se va a exportar.⁸²
- Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN: Cuando se tenga listo el producto se deben verificar los términos de negociación; se puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación de transporte internacional. En la DIAN del puerto seleccionado, aeropuerto o paso de frontera, se 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.
- Medios de pago: la elección de dicho medio depende a los requerimientos del exportador, quienes la personas que normalmente lo escoge; además depende de su relación con el cliente, de la transacción misma, de las necesidades de financiamiento o las regulaciones legales respecto al comercio internacional. En todos los casos se trata de una negociación entre las partes que debe favorecer a

⁸¹ PARRA y SERRANO. Op. Cit. p. 22

⁸² *Ibíd.* p. 23

uno y a otro, de acuerdo a la escogencia de carta de crédito, giro directo, giro anticipado o cobranza.⁸³

- Procedimientos cambiarios o reintegro de divisas: Este paso se realiza a través de los intermediarios del mercado cambiario, es decir, bancos comerciales y otras entidades financieras; de tal manera que el exportador emite a su banco local la cobranza y este a su vez le anuncia al banco del importador que debe hacerse el pago de la mercancía y por último se le avisa al importador para que se devuelva la cadena.

⁸³ PARRA y SERRANO. Op. Cit. p. 23

7.3 FORMULACIÓN DEL PLAN DE COSTOS PARA EL PROCESO EXPORTADOR CON BASE EN LAS CARACTERÍSTICAS, EXIGENCIAS Y CONDICIONES DEL MERCADO OBJETIVO.

7.3.1 Costos de producción por hectárea. Los siguientes costos se realizan para un cultivo permanente en cinco hectáreas, y con proyección de inicio de producción a los tres años. Se han tenido en cuenta todas las labores agrícolas, mecánicas, mano de obra, insumos, crédito bancario, y todos los gastos en los cuales se incurre durante la siembra, cosecha y poscosecha. El porcentaje de exportación corresponde al 80% de la producción total como fruta selecta o de primera, de acuerdo a las exigencias del país destino.

Es oportuno mencionar que el precio final de \$1.900/kilo se tuvo en cuenta a partir de los costos de producción relacionados a la cantidad de toneladas a exportar, también obedece a estimaciones que realiza el Banco Agrario de Colombia y entidades como Finagro, Bancoldex, entre otros, a partir de las condiciones del mercado y características del sector en un determinado periodo. Igualmente, el costo de venta pactado entre vendedor y comprador, \$3.900/kilo, obedeció a negociaciones que determina el régimen internacional de competencia de compra, es decir, al mejor postor o al que mejor pague, así como al término incoterm seleccionado. Calculado de los costos de exportación y costo de venta.

7.3.2 Costos de la exportación. Para esta exportación se ha elegido el término incoterm EXW, por medio del cual la responsabilidad del exportador, finca Villa Celeste como vendedor, se extiende hasta las instalaciones externas donde se ubica el producto final, es decir, la empresa maquiladora de la zona o packing house ubicada a unos 15 km del predio, aproximadamente.

Las tablas 3, 4, 5 y 6 que continuación se presentan, describen las características del plan exportador, una forma clara de evidenciar este proceso.

- Producción aguacate/5 hectáreas a partir del tercer año

Tabla 2. Producción de aguacate Hass proyectada a partir del tercer año

Descripción	Valores
Total producción/kilos	32.500
Kilos a exportar (80%)	26.000
Costo producción/kilo	\$1.900
Precio de venta/kilo	\$3.900

Fuente: Elaboración propia

- Características de la exportación

Tabla 3. Característica de la exportación

Descripción	Datos
País de origen	Colombia
País de destino	Argentina
Término incoterm	EXW
Subpartida arancelaria	0804.40.00.00
Precio aguacate/kilo	\$3.900
Medio de pago	Carta de crédito
TMR	\$3.813,30
Peso/aguacate	330 gr
Aguacates/caja	24 un.
Peso bruto/caja	8,42 kl
Cajas/pallet	153
Pallets	20 un
Contenedor	40' refrigerado

Fuente: Elaboración propia

- Costos documentación del exportador

Tabla 4. Costos de venta

Descripción	Valores
Ficha técnica del producto	\$200.000
Registro predio exportador ICA	280.000
Registro exportador ICA	250.000
Certificación Global GAP	4.000.000
Certificado de origen	80.000
Total	\$4.810.000

Fuente: elaboración propia

- Costos logística de exportación

Tabla 5. Costos logística de exportación

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Total
Producto aguacate Hass	26.000 kl	\$3.900	\$101.400.000
Transporte Villa Celeste-planta maquiladora	1	\$1.000.000	1.000.000
Servicio de maquila/kilo	General	\$1.143.9 (US\$0.30)	29.741.400
Cajas agrícolas en cartón corrugado/unidad	3.060	\$4.050	12.393.000
Alvéolos en cartón	3.060	\$350	1.071.000
Zunchos, esquineros, grapas y etiquetas	General	\$1.000.000	1.000.000
Pallets americano	20	\$25.000	500.000
Seguro carga	1	\$850.000	850.000
Total			\$147.955.400

Fuente: Elaboración propia

- Costos finales EXW

Tabla 6. Costos finales

Descripción	Valores
Total EXW	\$147.955.400
- Costos de producción 1ª.	51.360.210
- Costos de venta	4.810.000
Utilidad bruta EXW	91.785.190
Margen bruto	62,03%

Fuente: Elaboración propia

- Detalles de la logística de exportación



Peso del producto para definir su tamaño ideal



Proceso de maquila



Empaque para el producto



Ubicación final en los pallets

7.4 Discusión de resultados

Como bien lo exponen La Gobernación del Valle⁸⁴ y José Darío Uribe,⁸⁵ el panorama mundial actual representa el escenario propicio para consolidar las estrategias de competitividad en el sector agrícola, a través de la internacionalización que el comercio exterior de frutales fomenta, dada la importante participación colombiana en este

⁸⁴ GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA. Op. Cit. p.5

⁸⁵ URIBE. Op. Cit. p. 5

mercado mundial, y al mayor conocimiento que las empresas han adquirido en la exportación de diversos productos y servicios, diferentes a los ya tradicionales.

Con base en los resultados de la investigación, lo primero que se logró comprender es que el mercado objetivo y condiciones de demanda del aguacate Hass en Argentina, a partir del primer embarque enviado desde Colombia, con un poco más de 21 toneladas en 2019, ha ampliado el interés por este mercado de varios productores nacionales, quienes ven en este destino grandes oportunidades de negocio, pues es claro que ventajas como contar con el mismo idioma, la cercanía geográfica, la facilidad en la logística o los protocolos creados por el ICA, entre otros, son aspectos que fortalecen la exportación, generando grandes espacios de conquista de este mercado.

Se trata de un mercado que tiene en su cadena de distribución nacional, una red organizada de mayoristas la cual actúa como retail especializado en venta de frutas y verduras, que determina en el cliente final el consumo y alta demanda en fresco del aguacate. Esta condición a su vez, define una problemática en torno al precio final de la fruta, la escasez de la misma, y la poca publicidad que se viene haciendo, razón por la cual es el momento ideal para conquistar el mercado con la exportación frecuente del aguacate, pues la ventaja de Colombia es la alta capacidad de producción, y particularmente que se da durante todo el año.

En este sentido y respondiendo al segundo objetivo, la normatividad, trámites y documentos necesarios para la exportación de aguacate Hass tanto en Colombia como en Argentina, determinaron el cumplimiento de un Plan de Trabajo firmado entre el ICA de Colombia y su homóloga SENASA en Argentina, especialmente para la vigilancia de plagas en la fruta. Así mismo, se pudo determinar que los requisitos tanto en el cultivo y cosecha, como en el proceso de empaque y embalaje final, deben cumplir con unas normas precisas en torno a las condiciones biométricas de la fruta y manejo de la misma, de manera que al llegar al país de destino no presenten ningún tipo de deterioro.

El cumplimiento de dicha normativa, tanto en Colombia como en Argentina determina a continuación el proceso o logística de exportación el cual conlleva una serie de pasos y requisitos en cuanto a certificaciones y vistos buenos del cultivo, a la disposición final de la fruta, y a las características del agente exportador como tal, que en este caso es el mismo productor. A partir de dichas certificaciones, y selección del término incoterm de negociación, precio pactado y medio de pago, se llevó a cabo el proceso de estimación de los costos totales de la exportación EXW, que supuso la entrega del producto en un ambiente externo a la finca Villa Celeste, como lo es la empresa maquiladora, ubicada a 15 kilómetros de la finca, en donde fue dispuesta finalmente en los empaques de cartón y embalada en pallets americanos.

En este orden de ideas, al formular el plan de costos para el proceso exportador con base en las características, exigencias y condiciones del mercado objetivo, se evidenció una utilidad bruta EXW del 58.6%, lo cual determina las ventajas de esta exportación hacia el mercado argentino. Si bien se trata de un cultivo que conlleva una inversión alta y una producción que inicia en pleno a partir del tercer año hasta poco más de los 15, responde a un negocio rentable que para el caso de estudio, determinó una utilidad bastante atractiva para continuar con la exportación, así como para avanzar en la conquista de nuevos destinos.

8. CONCLUSIONES

Se concluye en primera instancia, que el mercado argentino para el aguacate Hass, se hace cada vez más atractivo y amplio, en la medida del alto consumo que ha alcanzado esta fruta y a las características de calidad con que cuenta la producción colombiana, así como la posibilidad de surtir ese mercado durante todo el año, ya que la producción nacional alcanza las 47mil toneladas.

Se establecen unas normas y trámites pertinentes para el proceso exportador, pues se trata de cumplir al máximo con todas ellas, especialmente en lo relacionado con las características de la fruta y las certificaciones pertinentes exigidas al exportador, todo lo cual da cuenta también, de que una logística adecuada conforme al término incoterm seleccionado, conlleva una serie de etapas que deben ejecutarse estrictamente.

Con la elaboración y formulación del plan de costos para la exportación de aguacate Hass hacia Argentina desde la finca Villa Celeste, se determina que es un proceso que ofrece amplias ventajas económicas, respecto a la utilidad lograda del 62,03% con un valor de \$ 91.785.190, lo cual determina que frente a la inversión realizada, con costos de \$ 51.365.400, cumple con las expectativas del negocio y va a permitirle a la empresa tomar buenas decisiones a partir de este estudio.

Se ha podido establecer que el valor del costo por kilo de la fruta es de \$ 1.900 y se fija con base en los costos de producción (\$ 51.360.210), además de aproximaciones que hacen entidades externas a partir de las condiciones del mercado y el sector mismo. Al igual que sucede con el precio de venta internacional, resultando para la Finca Villa Celeste un beneficio ser productor y exportador, más que vendedor de la fruta a nivel nacional.

9. RECOMENDACIONES

Se recomienda a las directivas y propietarios de la finca Villa Celeste, avanzar en la consolidación del proyecto exportador del aguacate Hass dada la demanda que alcanza hoy por hoy en el mercado mundial, el margen de utilidad bruta que se obtiene al exportar hacia Argentina que es de 62,03% representados en \$ 91.785.190. Así mismo, La Finca Villa Celeste tiene capacidad instalada para responder a este mercado.

Se sugiere a los productores de la zona conformar clúster de frutas como el aguacate Hass, cuya producción durante todo el año permite abarcar y atender un gran mercado en América Latina como en el resto del mundo, donde el consumo y la demanda son altos.

Es recomendable para los entes gubernamentales, el direccionar esfuerzos y recursos a fortalecer los pequeños productores de aguacate Hass de la zona norte del Valle del Cauca, pues está demostrado que es un negocio que genera crecimiento y desarrollo económico, al igual que calidad de vida para sus habitantes.

También es oportuno que la entidad nacional encargada de la promoción de las exportaciones, así como de impulsar los diferentes productos colombianos en el exterior, diseñe e implemente estrategias publicitarias en Argentina, donde se dé a conocer mejor el producto, su manejo, adecuado punto de maduración y hasta formas de preparación, lo cual muy seguramente generará un mayor consumo.

BIBLIOGRAFÍA

AGRONEGOCIOS. Los motivos por los que el aguacate Hass se ha convertido en la nueva promesa exportadora del país. En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/aguacate-hass-la-nueva-promesa-exportadora-2623115>

ALCALDÍA MUNICIPAL LA UNIÓN VALLE DEL CAUCA. Nuestro municipio. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.launion-valle.gov.co/informacion_general.shtml

ASENRED. Principal planta empacadora de aguacate Hass está en el Oriente. [En línea] enero 18 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.asenred.com/principal-planta-empacadora-de-aguacate-hass-esta-en-el-oriente/>

COLOMBIAGUIAS. Frutas tropicales en Colombia. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.colombiaguias.com/frutos-tropicales.html>

BUSINESS.COL.CO. Los Incoterms. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

CUBILLOS, Natalia. Exportaciones crecen, pero sin diversificación. En: Colombiano.co. Medellín, 2 de junio de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/exportaciones-crecen-16-6-pero-concentradas-CH8797631>

DANE. Estadísticas por tema comercio internacional. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>

DINERO. ¿Para qué han servido los TLC en Colombia? [En línea] agosto 22 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.dinero.com/economia/articulo/resultados-de-los-tlc-para-colombia-a-2018/261227>

HERNANDEZ, Roberto; FERNANDEZ-COLLADO, Carlos; BAPTISTA, Pilar. Metodología de la investigación V edición. México, Mac Graw Hill, 2010, 4 p.

ICA. Manejo fitosanitario del cultivo de aguacate Hass. [En línea] Bogotá D.C., 2012 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefee2/->

ICA. ICA habilita la Zona de Resguardo del Puerto de Buenaventura para el embarque de aguacate Hass hacia Los Estados Unidos y Argentina. [En línea] [citado 18 de septiembre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-estrategia-diplomacia-sanitaria-aguacate-hass>

EL PAIS.COM.CO. Colombia exportará primeras toneladas de aguacate Hass hacia Argentina. [En línea] Cali, marzo 10 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.elpais.com.co/economia/colombia-exportara-primeras-toneladas-de-aguacate-hass-hacia-argentina.html>

FLORES, Anael De Los Milagros. Desempeño del subsistema de agronegocios de palta Hass peruana. Tesis de magister en agronegocios. Universidad de Buenos Aires, facultad de agronomía. Buenos Aires, 2014

GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA. Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca, tierra de frutas. [En línea] Cali, noviembre de 2016 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_117_pfnvalledelcauca.pdf

GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA. Evaluaciones agrícolas. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.valledelcauca.gov.co/documentos/10006/frutales/>

GÓMEZ, Angie carolina y PINZÓN, Liliana Marcela. Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos. Trabajo de grado Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales. Universidad Santo Tomás. Facultad de Negocios Internacionales. Bucaramanga, 2019

GRANADOS, William y VALENCIA, Jenny Carolina. Cadena de aguacate: indicadores e instrumentos 2018. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://imgcdn.larepublica.co/cms/2018/09/26180443/Aguacate.pdf?w=auto>

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Productores aguacate Hass, en el Valle del Cauca, listos para exportar. [En línea] noviembre 26 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/noticias/productores-aguacate-hass-valle-exportar>

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Productores de aguacate Hass deben registrar los predios ante el ICA para exportar a Estados Unidos. [En línea] junio de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.ica.gov.co/noticias/agricola/productores-de-aguacate-hass-deben-registrar-los-p>

INVEST PACIFICO. Aguacate Hass está atrayendo a inversionistas internacionales al Valle. [En línea] Cali, octubre 4 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.investpacific.org/es/pressroom.php?id=715>

LEGICOMEX. El aguacate Hass colombiano tiene un mundo de anaqueles esperando. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.legiscomex.com/Documentos/AGUACATE-HASS-COLOMBIA-MUNDO-ANAQUELES-ACTUALIZACION>

LÓPEZ, Carolina, y MALDONADO, Álvaro. Análisis de viabilidad de exportación de aguacate fresco hacia Aruba y Curazao. Seminario de investigación Universidad de la Sabana, Facultad de Finanzas y Mercados Internacionales. Chía Cundinamarca, 2014

MÉNDEZ, Carlos Eduardo. Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación 4ª. Edición. Mac Graw Hill ISBN: 958-41-02036. Universidad Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario. Bogotá Colombia, 2011, 141 p.

MINAGRICULTURA. El Aguacate colombiano anota en el Superbowl 2020. [En línea] enero 31 de 2020 [citado 15 de septiembre de 2020]. Disponible en internet en <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-aguacate-hass-colombiano-a-ota-en-el-Super-Bowl-2020.aspx>

MINAGRICULTURA. Colombia se convierte en productor de aguacate Hass de clase mundial. [En línea] enero 18 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Colombia-se-convierte-en-productor-de-aguacate-Hass-de-clase-mundial.aspx>

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Productores de Cauca exportarán 19.000 kilos de aguacate Hass a Estados Unidos. [En línea] Bogotá D.C., octubre 25 de 2018 [citado

10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Productores-de-Cauca-exportar%C3%A1n-19-000-kilos-de-aguacate-Hass-a-Estados-Unidos.aspx>

MONDRAGÓN, David Camilo. Plan de negocios de la empresa Aguahass, para exportar aguacate Hass de Colombia a Barcelona. Monografía de grado de especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica. Fundación Universidad de América, Facultad de Educación Permanente y Avanzada. Bogotá D.C., 2018

MOUTHON, Lupe. Argentina abre mercado a exportaciones de aguacate Hass de Colombia. [En línea] Junio 23 de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.elheraldo.co/economia/argentina-abre-mercado-exportaciones-de-aguacate-hass-de-colombia-510110>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO). Colombia tiene el perfil para ser potencia agroalimentaria. [En línea] abril 4 de 2011 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/506607/>

PARRA, David y SERRANO, Sebastián. Guía de exportación de aguacate Hass para pequeños y medianos productores en Colombia. Proyecto en Administración de Empresas. Universidad ICESI, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Santiago de Cali, 2017

PIRAQUIVE, Gabriel; TIMOTE, Jennifer Andrea; OVIEDO, Sandra Paola y NIETO, Víctor Manuel. Colombia: análisis del comercio internacional y la diversificación de las exportaciones (2002-2015) [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.anif.co/Biblioteca/sector-financiero/colombia-analisis-del-comercio-internacional-y-la-diversificacion-de>

PORTAFOLIO. Colombia puede ser potencia mundial del comercio agrícola sostenible. [En línea] diciembre 6 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portafolio.co/opinion/otros-columnistas-1/colombia-puede-ser-potencia-mundial-del-comercio-agricola-sostenible-analisis-524165>

PORTAFOLIO. Exportaciones de aguacate Hass a EE.UU. presentan un balance positivo. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portafolio.co/economia/exportaciones-de-aguacate-hass-a-ee-uu-presentan-un-balance-positivo-520272>

PORTAFOLIO. Las bondades de exportar aguacate Hass a Argentina. [En línea] [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.portafolio.co/economia/las-bondades-de-exportar-aguacate-hass-a-argentina-519016>

PROCHILE. Estudio de mercado palta en Argentina. [En línea] Mayo de 2011 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/documento_06_06_11102911.pdf

PROCHILE. El Mercado de la Palta en Mendoza Argentina. [En línea] 2016 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2011/06/FMP_Argentina_Mendoza_Palta_2016.pdf

PROCOLOMBIA. Colombia es el nuevo proveedor ‘estrella’ de aguacate Hass para el mundo. [En línea] agosto 13 de 2018 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.procolombia.co/noticias/colombia-es-el-nuevo-proveedor-estrella-de-aguacate-hass-para-el-mundo>

PROCOLOMBIA. ¿Qué es un agente aduanero? [En línea] julio 11 de 2016 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.colombiatrader.com.co/inicio>

PROCOLOMBIA. Guía para exportar bienes desde Colombia. [En línea] junio de 2018 [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <http://www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia>

PROEXPORT COLOMBIA. Proceso de exportación de artesanías. [En línea] [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/proceso_exportador_expoartesanias_2013.pdf

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA. Plan de Negocio para aguacate Hass en Colombia. [En línea] enero 18 de 2019 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basic-page/files/plan_de_negocio.pdf

QUIVY, Rayrnond y CARNPENHOUDT, Luc Van. Manual de Investigación en Ciencias Sociales. México. Limusa, 2005

SENASA. Frutas. Anuario de importaciones. Importaciones de frutas desde 2013 a 2017 en toneladas. [En línea] [citado 3 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://datos.agroindustria.gob.ar/dataset/anuario-importaciones-frutas/archivo/04d6bbdf-44cf-4d0e-af11-a672484e725a>

SOCIEDAD DE AGRICULTORES Y GANADEROS (SAG). Plan frutícola Nacional. [En línea] Cali, noviembre de 2006 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en: http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_14_FINAL%20PFN%20COMPLETO.pdf

SOLANO, Carolina. La política comercial de Colombia: del pasado al futuro. [en línea]. Bogotá D.C., agosto de 2013 [citado 10 de abril de 2019]. Disponible en internet en:

<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-comercial-de-colombia-del-pasado-al-futuro>

URIBE, José Darío. La política comercial en Colombia, sus instituciones y los costos de comerciar. En: Revista del Banco de la República. No. 1064, p.5-16

VANGUARDIA. Productores colombianos de aguacate Hass podrán exportar a Japón. [En línea] julio 24 de 2019 [citado 7 de octubre de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.vanguardia.com/economia/nacional/productores-colombianos-de-aguacate-hass-podran-exportar-a-japon-EX1231336>

VITONICA. Todo sobre el aguacate: propiedades, beneficios y su uso en la cocina. [En línea] abril 26 de 2016 [citado 11 de abril de 2019]. Disponible en internet en: <https://www.vitonica.com/alimentos/todo-sobre-el-aguacate-propiedades-beneficios-y-su-uso-en-la-cocina>