



**PLAN EXPORTADOR PARA LA EVALUACIÓN DEL MERCADO AGUACATE  
HASS, A FAVOR DE LA EMPRESA AVOCADOS EXPORT, UBICADA EN EL  
DEPARTAMENTO DEL TOLIMA.**

**JAIRO ANDRES ESPINOSA GUTIERREZ**

**DIRECTOR**

**Omaira Inés Agudelo Cely**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII  
2021**



## **Agradecimientos**

Primeramente, le agradezco a DIOS por darme la sabiduría y la esperanza de alcanzar mis objetivos, por segundo a mi familia por apoyarme aun cuando mis ánimos decaían. En especial, quiero hacer mención de mis padres, que siempre estuvieron ahí para darme palabras de apoyo y un abrazo reconfortante para renovar energías además por su gran esfuerzo por sacarme adelante.

También quiero agradecer a la empresa **BEELA AVOCADO EXPORT** por brindarme todos los recursos y herramientas que fueron necesarios para llevar a cabo el proceso de investigación. No hubiese podido arribar a estos resultados de no haber sido por su incondicional ayuda.

Quiero agradecerles a todos los profesores que ayudaron a mi proceso durante toda mi carrera universitaria ya que con su gran apoyo y conocimientos que me guiaron a la persona que soy hoy en día, también a la universidad Antonio Nariño por acudirme y darme un espacio en tan excelente universidad. Muchas gracias a todos.

**Jairo Andrés Espinosa Gutiérrez**

## **Dedicatoria**

Este trabajo lo dedico principalmente a DIOS por darme la fortaleza y dedicación para salir adelante; con ello dedico con toda la humildad de mi ser y corazón puedan emanar, dedico primeramente a DIOS.

De igual forma dedico esta tesis a mis padres que se han esforzado por sacarme adelante ya que me han ayudado mucho tanto emocionalmente como económicamente, gracias por todo.

**Jairo Andrés Espinosa Gutiérrez**



## Contenido

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	8
<b>Justificación</b> .....	9
<b>1. Antecedentes</b> .....	11
<b>1.1. Planteamiento del problema</b> .....	11
<b>1.1.1. Pregunta de investigación</b> .....	12
<b>1.2. Marco teórico</b> .....	12
<b>1.2.1. Teorías del comercio internacional</b> .....	12
<b>1.2.2. Teorías de la internacionalización</b> .....	14
<b>1.3. Marco conceptual</b> .....	15
<b>1.4. OBJETIVOS</b> .....	19
<b>1.4.1. Objetivo general</b> .....	19
<b>1.4.2. Objetivos específicos</b> .....	19
<b>1.5.1 Análisis del mercado y competencia</b> .....	20
<b>RESULTADOS Y ANÁLISIS</b> .....	22
<b>2. ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	22
<b>2.1. Producto</b> .....	22
<b>2.1.1. Características del producto</b> .....	23
<b>2.2. Preferencias de consumo</b> .....	27
<b>2.3. Selección de mercados</b> .....	27
<b>2.3.1. Partida arancelaria</b> .....	27
<b>2.4. Requisitos que debe cumplir el aguacate Hass en Colombia para su exportación y los requisitos que exige el mercado de Estados Unidos para el ingreso.</b> 36	
<b>2.4.1. Vistos buenos</b> .....	36
<b>2.4.2. Certificaciones</b> .....	36
<b>2.4.3. Etiquetado</b> .....	40
<b>2.5. Análisis de la Demanda</b> .....	41
<b>2.5.1. Perfil socioeconómico</b> .....	41
<b>2.5.2. Comercio exterior</b> .....	43
<b>2.5.3. Comportamiento del consumidor</b> .....	44



2.5.4.	Perfil del consumidor.....	46
2.5.5.	Tendencia del mercado.....	47
2.6.	Análisis de la oferta.....	47
2.6.1.	Principales proveedores.....	47
2.6.2.	Producción mundial.....	50
2.7.	Precios.....	51
2.7.1.	Precios según APROAM.....	57
2.8.	Sistemas de comercialización.....	58
2.8.1.	Clasificación de los Canales de Distribución.....	58
2.8.2.	Sistema de comercialización a utilizar.....	61
2.9.	Proyecciones.....	61
3.	LOCALIZACIÓN y ASPECTOS TÉCNICOS.....	62
3.1.	Macro localización país de origen.....	62
3.2.	Macro localización.....	63
3.3.	Macro localización país de destino.....	64
3.4.	Micro localización.....	64
3.5.	Logística.....	65
3.5.1.	Envases.....	66
3.5.2.	Embalaje.....	66
3.5.3.	Carga paletizada.....	67
3.5.4.	Contenedor.....	68
3.6.	Medios de transporte a Estados unidos.....	69
3.6.1.	Medios marítimos.....	69
3.6.2.	Incoterms.....	75
4.	Evaluación financiera.....	76
4.1.	Flujo neto de efectivo.....	77
4.2.	Tasa de rendimiento mínima aceptada.....	77
4.3.	Valor presente neto.....	78
4.4.	Tasa interna de retorno.....	78
4.5.	Periodo de recuperación de la inversión.....	79



<b>4.6. Relación beneficio- costo</b> .....	80
<b>Conclusiones</b> .....	81
<b>Recomendaciones</b> .....	82
<b>Bibliografía</b> .....	83

#### LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1: Características del producto</b> .....	23
<i>Tabla 2. Composición de calorías Del Aguacate Hass</i> .....	24
<b>Tabla 3: Composición nutricional del Aguacate Hass</b> .....	25
<b>Tabla 4. Composición Nutricional</b> .....	25
<b>Tabla 5. Matriz de selección de mercados</b> .....	28
<b>Tabla 6: Población Estados Unidos</b> .....	42
<b>Tabla 7: Comercio Exterior</b> .....	44
<i>Tabla 8: Principales socios</i> .....	44
<b>Tabla 9: Principales productos</b> .....	44
<b>Tabla 10. Principales países productores de aguacate hass del mundo</b> .....	47
<b>Tabla 11: Principales proveedores de Aguacate Hass a Estados Unidos</b> .....	48
<b>Tabla 12. Empresas exportadoras colombianas de frutas y verduras frescas</b> .....	49
<b>Tabla 13. Precios a nivel mundial</b> .....	51
<b>Tabla 14. Precios en tiendas virtuales</b> .....	54
<b>Tabla 15: Calibres Aguacates</b> .....	57
<b>Tabla 16. Proyecciones de la Demanda y Oferta</b> .....	61
<b>Tabla 17. Importaciones por estados</b> .....	65
<b>Tabla 18: Información logística</b> .....	65
<b>Tabla 19: Rutas hacia Estados Unidos</b> .....	70
<b>Tabla 27: Flujo neto de efectivo</b> .....	77
<b>Tabla 28: Tasa Interna de Retorno</b> .....	79
<b>Tabla 29: Periodo recuperación inversión</b> .....	79



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1. Presentación del producto</b> .....	26
<b>figura 2: Partida arancelaria</b> .....	27
<b>Figura 3: logo del ICA</b> .....	36
<b>Figura 4: Logo INVIMA</b> .....	37
<b>Figura 5: Logo CorpoHass</b> .....	37
<b>Figura 6: Logo FDA</b> .....	38
<b>Figura 7: logo Global Gap</b> .....	38
<b>Figura 8: logo ISO 90001</b> .....	38
<b>Figura 9: logo RAINFOREST ALLIANCE</b> .....	39
<b>Figura 10: Certificación PRIMUS GFS</b> .....	39
<b>Figura 11: Certificación BASC</b> .....	39
<b>Figura 12: Logo USDA – APHIS</b> .....	40
<b>Figura 13: Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO</b> .....	41
<b>Figura 14: Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO 780</b> .....	41
<b>figura 15: Probabilidad de compra basada en la etnia</b> .....	46
<b>Figura 16. Probabilidad de compra basada en la cantidad de niños en el hogar</b> .....	47
<b>Figura 17: Producción mundial de aguacate</b> .....	50
<b>Figura 18: Cultivo por departamentos</b> .....	51
<b>Figura 19. Principales departamentos con potencial exportador</b> .....	51
<b>Figura 20. Canal de distribución directo o tipo A</b> .....	59
<b>Figura 21. Canal minorista o tipo B</b> .....	59
<b>Figura 22: Canal Mayorista o tipo C</b> .....	60
<b>Figura 23: Canal Agente/Intermediario o tipo D</b> .....	60
<b>Figura 24. Macrolocalización país de origen</b> .....	62
<b>Figura 25. Microlocalización país de origen</b> .....	63
<b>Figura 26. Macrolocalización país de destino</b> .....	64
<b>Figura 27: Envase</b> .....	66
<b>Figura 28: Caja para exportación de aguacate</b> .....	67
<b>figura 29: unitarización</b> .....	68
<b>figura 30: Carga en contenedor</b> .....	68
<b>Figura 31. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Estados Unidos</b> .....	75
<b>Figura 32: Incoterms 2020</b> .....	76



## RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente el consumo de frutas en mercados internacionales ha tenido una tendencia al alza, tal es el caso del Aguacate Hass que ha presentado grades caso de [éxito] en procesos de internacionalización. Es por esto que la empresa Avocados Export pretende incursionar en dicho mercado. Por tanto, la presente investigación se centra en la búsqueda y análisis de un mercado objetivo para la exportación de Aguacate Hass producido por la empresa Avocados Export, para esto se analizaron una variedad de datos que permitieron determinar que los Estados Unidos es el país que mayores beneficios otorga para un proceso de exportación.

Dentro de este proceso se llevaron a cabo la presentación de diferentes variables que le van a permitir al exportador conocer cómo se encuentra el mercado internacional y cuáles son las oportunidades para su producto. De igual manera se realizó un análisis financiero que dio como resultado la viabilidad del proyecto con base a información suministrado por la empresa y en estadísticas del comercio internacional. Finalmente se llega a la conclusión que la empresa tiene grandes posibilidades de posicionar su producto en el mercado norteamericano.

**Palabras Claves:** Mercado objetivo, Aguacate, exportación.

## ABSTRAC

The present investigation focuses on the search and analysis of an objective market for the export of Avocado Hass produced by the Avocados Export company, for this a variety of data were analyzed that allowed to determine that the United States is the country that greater benefits grants to An export process.

Within this process, the present presentation D different variables that will allow the exporter to know how the international market is located and what are the opportunities for their product. Likewise, a financial analysis was performed that resulted in the feasibility of the project based on information provided by the company and statistics of international trade. Finally, it is concluded that the company has great possibilities to position their product in the North American market

**Key Words:** Target market, Avocado, export.



## INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años el crecimiento de los cultivos y las exportaciones de frutas y productos agrícolas en Colombia ha presentado un crecimiento importante, siendo el aguacate el más representativo, llegando a ser llamado el [oro verde] del país esta afirmación se apalanca en el aumento de las exportaciones donde tan solo durante el año 2019 “Colombia exportó 44.570 toneladas del producto y esto representó un aumento de 48% respecto al total de toneladas registradas en 2018” (Min agricultura , 2021, pág. 5). Por su parte, dentro del mercado internacional se encuentra que los mayores consumidores son los Estado Unidos con un total de 1.105.375 toneladas, Países bajos 278.913 toneladas, Francia 164.970 toneladas, Alemania 97.092 toneladas y Reino unido con 116.603 toneladas importadas durante el 2019 (TradeMap, 2021). Estos datos permiten dar un vistazo de la gran demanda de Aguacate Hass a nivel mundial, principalmente en Europa y Estados Unidos.

El posicionamiento de este producto dentro de los mercados extranjeros abre puertas para que los cultivadores de aguacate del país logren llevar su producto a nuevos mercados. Es por tanto que la presente investigación se propone como objetivo general el desarrollo de un plan exportador que brinde herramientas orientadas hacia la búsqueda y posicionamiento del producto en mercados del exterior, más precisamente con la empresa AVOCADOS EXPORT el cual le permita tener una visión clara tanto de las oportunidades de negocio en mercados internacionales, así como los requisitos, requerimientos y costos que conlleva un proceso de exportación.

Es por tanto que, para lograr este objetivo, en primera medida se realiza un estudio de mercados para el Aguacate Hass en este se realiza una caracterización del producto, la búsqueda y selección del mercado objetivo a partir de datos macroscópicos y propios del comercio internacional, de igual forma se lleva un análisis de la oferta y la demanda del producto de tal forma que se puede tener una perspectiva de las condiciones en las que se encuentra el producto dentro del mercado objetivo teniendo en cuenta aspectos relevantes como las tendencias de consumo, canales de distribución y todo aquello que tiene un efecto



directo con la mercancía. Así mismo se realiza un estudio financiero donde se pretende dar datos a la empresa sobre los costos que acarrea un proceso de exportación a partir de proyecciones hechas basadas en datos recolectados tanto de fuentes primarias como los suministrados por la empresa Avocados Export, así como datos que se obtengan de la investigación y cotizaciones con empresas de transporte y demás procesos envueltos en la logística internacional.

Finalmente se dan a conocer las conclusiones que el proyecto evidencio, así como recomendaciones frente a las debilidades con las que se cuenten de tal forma que permitan a la asociación de productores de occidente estar preparados para afrontar los retos que los procesos de internacionalización conllevan por sí solos.

## **Justificación**

El sector agropecuario en Colombia ha sido un factor de gran importancia para el país pese a que en los últimos años el sector de la minería y los hidrocarburos se ha ido consolidando en el primer renglón económico del país. sin embargo y pese la importancia que aun hoy tienen los combustibles fósiles, se está tomando cada vez más conciencia del daño ambiental que estos causan, requiriendo que nuevas formas de sostenimiento económico surjan. Es así que en un país rico en diversidad de suelos como Colombia apuntan a la reactivación del agro como pilar fundamental en la transición económica del país. Es en este escenario donde productos como el Aguacate Hass logran resaltar dado su gran variedad de usos y beneficios, siendo un producto de lata demanda no solo dentro del país sino a nivel internacional estando presente en grandes eventos en diferentes partes del mundo.

Es así que tal como se ha mencionado el Aguacate Hass es muy apetecido por las grandes potencias, como lo son EE.UU., Europa, china, claro ejemplo de esto es que en el 2020 en Europa se posiciono como el principal de Aguacate Hass colombiano llegando a obtener un 30% de la participación en dicho mercado. (Portafolio, 2021)



En la búsqueda del desarrollo de diferentes sectores económicos, gobiernos centrales como la Gobernación del Tolima brindan ayuda a productores con el fin de generar mercados sostenibles, además con ayuda del ICA los procesos de cultivar este producto son muy eficientes, es por esto y dado las oportunidades que tiene el Aguacate Hass en el ámbito internacional sumado a las dificultades que ha traído la pandemia del COVID 19, hacen que las empresas busquen encontrar nuevos mercados que les permita comercializar sus productos y de esta forma tener una mayor estabilidad. Es la causa de estos factores que la empresa Avocados Export pretende internacionalizar sus productos requiriendo el apoyo del sector académico de tal forma que le permita estar preparado para los desafíos que un proceso exportador conlleva. Es así que se hace necesario el desarrollo de la presente investigación de tal forma que se brinden los elementos necesarios para lograr una exportación hacia el mercado objetivo.

De tal forma al hacerse dicha investigación se puede evidenciar el potencial del departamento del Tolima como productor del Aguacate Hass, de esta forma este estudio evidencia un panorama cercano a una posibilidad de negocios para empresas tolimenses como la empresa Avocados Export. Donde estas empresas pueden llegar a implementar investigaciones como estas y generar resultados como aumento en sus ingresos, aumento en la generación de empleo, entre otros aspectos de crecimiento.

Por su parte, el alcance del presente proyecto busca tener una interacción entre dos importantes sectores como lo son la academia y el sector productivo, desde esta interacción se pretende tener un tipo de colaboración mutua donde por parte de la academia se brinden herramientas que le permitan al productor tener insumos suficientes en los cuales apalancar el proceso de internacionalización de su empresa más precisamente para la exportación de Aguacate Hass en fresco. Mientras que en contra vía como estudiante se afianzan y se ponen en práctica los conocimientos adquiridos dentro del aula en un caso real.



Por otra parte, se busca que esta investigación sea la partida inicial de un proceso exitoso de posicionamiento de mercado de un bien colombiano en el exterior y de esta manera sea apoyo para demás procesos que se pretendan realizar fomentando el crecimiento de este sector en desarrollo.

## **1. Antecedentes**

### **1.1. Planteamiento del problema**

En los últimos años el consumo de aguacate a nivel mundial ha registrado un crecimiento constante, siendo un producto de gran demanda en los mercados internacionales y posicionándose como uno de los productos estrellas del agro, siendo Estados Unidos con un 40% de las compras a nivel mundial el principal consumidor seguido por Holanda con el 11.5%, Francia 7,3% y Alemania el 4.9%. El territorio colombiano por su parte según (Min agricultura , 2021) cuenta con 28.00 hectáreas sembradas y una producción anual de 250.000 toneladas, permitiéndole al país estar dentro de los 4 principales productores. Cabe resaltar que México es el principal proveedor de aguacate a nivel mundial siendo Estados Unidos el principal comprador con un 88,25% del valor de la participación de las importaciones (Trade Map, 2019), sin embargo, cabe resaltar el crecimiento que está teniendo Colombia principalmente con países de la Unión Europea y la oportunidad de negocios con grandes potencias como China, mercado con un total de 1300 millones de clientes potenciales. en tan solo 24 meses se pasó de 11 países con permisos para recibir el Hass colombiano, a más de 30. (BEJARANO, 2020).

Por su parte, el departamento del Tolima cuenta con un alto potencial en la producción y comercialización de Aguacate tipo Hass de los cuales ya se han logrado exportar 5000 kilogramos hacia los Estados Unidos, sin embargo, esta es una cifra pequeña frente a la capacidad de producción con la que cuenta el departamento. Se resalta, que el departamento del Tolima cuenta con 148 predios de Aguacate Hass registrados como productores de vegetales para la exportación en fresco. Los municipios en donde se concentra la producción



de la fruta son: Cajamarca, Fresno, Herveo y Casabianca en los que se encuentra el mayor número de hectáreas sembradas registradas ante el ICA. (ICA, 2019).

### **1.1.1. Pregunta de investigación**

A partir de lo expuesto anteriormente y dadas las oportunidades para el aguacate a nivel internacional surge la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuál es el destino, costos y requisitos para una exportación de Aguacate Hass desde el departamento del Tolima, a favor de la empresa Avocados Export?**

## **1.2. Marco teórico**

### **1.2.1. Teorías del comercio internacional**

Las teorías del comercio internacional han sido concebidas para responder a dos preguntas básicas y estrechamente ligadas: (Blanco, 2011) ¿Cuáles son las causas del comercio? es decir ¿por qué los países comercian? Y ¿cuáles son los efectos del comercio internacional sobre la producción y el consumo nacional? Es así, que desde la teoría planteada por (Smith, 1776) donde afirma que cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente).

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero [A], se llegaría a la conclusión de que [A] podría proveer a otro país [B] de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo. (Gomez, 2020)

A partir de lo expuesto por Smith se entiende la importancia que tiene tanto para los países como para el mercado el intercambio de productos a nivel internacional, teniendo en cuenta



aquellos bienes que tienen un mayor costo producirlos y que requerimos traerlos de otros mercados y aquellos en los cuales tenemos mayores beneficios de producción y que podemos llevar a nuevos mercados, tal es el caso del aguacate que como se ha mencionado ha tenido un crecimiento importante durante los últimos años y que cada vez se realizan procesos que permiten tener ventaja frente a otros competidores convirtiéndonos en proveedores de este bien (Gomez, 2020). De igual forma, David Ricardo llega a refinar la postura de Smith hasta el punto de llegar a la ventaja comparativa.

Por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes. De esta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente. (Ricardo, 1817)

Es de esta manera que se reflexiona que la mano de obra se convierte en un factor determinante al momento de realizar una exportación, dado que en la medida que entre más eficiente sea la mano de obra con la que se cuente mayor será el beneficio para la empresa, es por esto que avocados export procura contar con mano de obra idónea para la realización de sus actividades en todos los procesos de producción.

De la misma manera la teoría de la Hescscher- Ohlin, en la cual dice que se debe hacer una exportación cuando se observa que hay países que tienen más materia prima (factores relativamente más baratos) pero con una escases de capital (factores relativamente más caros); mientras que habrá otros con mayor abundancia de capital (relativamente más baratos) y recursos naturales y mano de obra escasa (factores relativamente más caros).

De acuerdo con estas situaciones, cada país puede tener ventajas comparativas derivadas de la abundancia de alguno de los factores de la producción o de dos de ellos y, por tanto,



deberá exportar aquellos bienes cuyos costos relativos más bajos estén determinados por el uso del factor o factores abundantes. Según esta teoría, el comercio internacional contribuiría a la reducción de la escasez y abundancia de factores y, por consiguiente, conduciría a la eliminación de sus costos relativos diferentes. Del mismo modo y según la teoría de Michael Porter una compañía realiza actividades que incurren en costos con la esperanza de generar valor. La ventaja competitiva y las utilidades dependen de estas actividades interconectadas en la cadena de valor. De igual dentro de su teoría se plantea una herramienta llamada [el diamante de Porter] como una herramienta para empresas pequeñas, ayudando a comprender la posición competitiva respecto al sector agrícola actual en los mercados internacionales, y así establecer cómo se pueden llevar las ventajas nacionales de la empresa en ventajas internacionales.

### **1.2.2. Teorías de la internacionalización**

Existen diferentes factores que pretenden explicar la razón por las cuales las empresas pueden tener una expansión internacional bajo todas las condiciones necesarias para determinar la producción óptima de las operaciones.

(KINDLEBERGUER, 1969) y (HYMER, 1976), permiten accionar en diferentes perspectivas, ya sea en la organización, la tecnología, la producción, el estilo de dirección, la comercialización, entre otras características empresariales; Sin dejar a un lado que la empresa Avocados Export pretende cumplir con las exigencias de una internacionalización, el cual (WILLIAMSON, 1975) estudia a fondo los procesos internos de transferencia de información, junto con los costos de transacción, el cual partiendo de ese análisis se puede decir que los beneficios de la internacionalización se da a partir de los costes asociados a las imperfecciones de los mercados externos, el cual implicara la creación de una empresa multinacional con objetivo internacional. (CASSON, 1979).



En su libro [Generación de modelos de negocio], Osterwalder y Pigneur presentan por primera vez al mundo el modelo del lienzo y lo definen como un manual de estrategia o gestión no clásico, puesto que su diseño pretende presentar los aspectos básicos en un formato visual rápido y sencillo, que sirva de guía práctica para visionarios, revolucionarios y retadores que aspiran a diseñar y reinventar modelos de negocio. La innovación está en crear valor para las empresas, los clientes y la sociedad.

### 1.3. Marco conceptual

**Aduana:** Organismo responsable de la aplicación de la Legislación Aduanera y del control de la recaudación de los derechos de Aduana y demás tributos; encargados de aplicar en lo que concierne la legislación sobre comercio exterior, generar las estadísticas que ese tráfico produce y ejercer las demás funciones que las leyes le encomiendan. El término también designa una parte cualquiera de la administración de la aduana, un servicio o una oficina (Fernández, 2011).

**Agricultura:** Es la actividad humana tendiente a combinar diferentes procedimientos y saberes en el tratamiento de la tierra, con el objetivo de producir alimentos de origen vegetal, tales como frutas, verduras, hortalizas, cereales, entre otros. (Concepto de Agricultura, 2019)

**Aguacate Hass:** Es una fruta de gran tamaño con peso de 200 a 300 gramos habitualmente. Cuando la fruta está madura la piel es de color púrpura oscuro casi negro y cede ante una presión suave. Cuando está listo para servir se convierte en blanco y verde en la parte media del fruto interno.

**Análisis de la oferta:** Se pueden definir y medir las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer al mercado, las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes, número de oferentes, capacidad de producción y disponibilidad de materias primas.



**Arancel:** El arancel es un tributo que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país. El arancel más común es el arancel a las importaciones. Este consiste en poner un impuesto a un bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. (Oca, 2010)

**Canales de distribución:** Modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor, estas llegan a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta. Los canales son puntos de contacto que pueden ser propios (equipos comerciales, un sitio web o una tienda propia. (Osterwalder & Pigneur, 2015).

**Clasificación arancelaria:** Cada uno de los códigos que define en el arancel de aduanas una mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí. Consta de cuatro dígitos: los dos primeros hacen referencia al capítulo y los otros dos identifican el lugar que ocupa dentro del capítulo. (Enciclopedia Económica, 2010).

**Comercialización y/o distribución:** Es la parte esencial de las empresas, porque permite hacer llegar el producto o servicio al consumidor final, una buena comercialización es la que pone a disposición del cliente el producto en las cantidades y cualidades requeridas, en el lugar y momento apropiado, para darle la satisfacción que espera con su compra. (SE, 2011).

**Comercialización:** Conjunto de actividades desarrolladas con el fin de facilitar la venta de una mercancía o un producto. (Ucha, 2009).

**Comercio internacional:** El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países, los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. (CHACHOLIADES, 1992).



**Competitividad:** Es la aptitud con la que cuenta una empresa o país para obtener rentabilidad en el mercado en comparación a sus competidores.

**Estudio de Mercado:** En este se analiza la reacción del medio externo con relación al producto de la empresa, se examinan las características de los consumidores y de la competencia, los segmentos de mercado, los métodos de compra y los medios por los cuales el producto llega al consumidor final, con el fin de facilitar decisiones acertadas en la comercialización. (BACA, 2001).

**Exportación:** Es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización. (Oca, 2010).

**Fuentes de ingresos:** refieren al flujo de caja que genera una empresa en los segmentos de mercado. Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas, es por esto que es importante que las empresas identifiquen correctamente el valor que tienen sus bienes y servicios a los ojos de los clientes extranjeros en Alemania. Cada fuente de ingresos puede tener un mecanismo de fijación de precios diferente: lista de precios fijos, negociaciones, subastas, según mercado, según volumen o gestión de la rentabilidad. (Osterwalder & Pigneur, 2015).

**Incoterms:** son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —comprador y vendedor—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos, regidos por la International Chamber of Commerce (cámara de comercio internacional) (GARCIA-LOMAS, 2011).

**Internacionalización:** Es la capacidad de una empresa para posicionarse en otro país, permitiendo el acceso a mercados, lo que conlleva al crecimiento económico.



**Logística internacional:** La gestión logística internacional abarca el movimiento físico de los productos, pudiendo ser como materias primas desde su punto de origen, hasta la recepción por parte de los consumidores finales como producto terminado. (CECOEX, 2020).

**Segmentos de mercado:** Diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa, pues son el centro de cualquier modelo de negocio, y es posible aumentar la satisfacción de los mismos agrupándolos en varios segmentos con necesidades, comportamientos y atributos comunes. Las empresas deben seleccionar, los segmentos a los que se van a dirigir y, al mismo tiempo, los que no tendrán en cuenta. Una vez tomada esa decisión, ya se puede diseñar un modelo de negocio. (Osterwalder & Pigneur, 2015).

**Tratado de libre comercio:** Consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países. (CÁMARA DE DIPUTADOS, 2008).



## 1.4. OBJETIVOS

### 1.4.1. Objetivo general

*Formular* un Plan Exportador que permita la evaluación del mercado del Aguacate Hass, teniendo en cuenta costos y requisitos a favor de la empresa Avocados Export, ubicada en el departamento del Tolima.

### 1.4.2. Objetivos específicos

*Caracterizar* el mercado del Aguacate Hass, conllevando a la preselección de mercados, así como la identificación de aspectos importantes de la oferta, la demanda y del sistema de comercialización del producto.

*Identificar* el proceso logístico y vistos buenos para el éxito de la exportación del Aguacate Hass desde el departamento del Tolima al mercado destino.

*Evaluar* financieramente el negocio del Aguacate Hass, en el mercado destino de exportación, conforme a los cálculos de costos, ingresos y gastos de inversión.

## 1.5 Metodología de Investigación

La investigación tiende a ser de un razonamiento lógico y de tipo deductivo, porque utiliza unos pasos generales conforme a la estructura de un plan de negocio exportador, para poder llegar a contestar la pregunta de investigación: ¿Cuál es el destino, costos y requisitos para una exportación de Aguacate Hass desde el departamento del Tolima, a favor de la empresa Avocados Export?



Además, se considera que es descriptiva, cuantitativa, de tipo teórica con enfoque documental, dado que el diseño de la investigación es de tipo no experimental, debido a que los datos se obtuvieron de un rastreo de documentos e informes pertinentes al tema objeto de estudio, teniéndose en cuenta fuentes oficiales tanto del país de origen como de los posibles mercados destino.

Dentro de las técnicas de análisis y recolección de información, se destaca que se debió utilizar las fórmulas para un correcto análisis financiero, y con ello la determinación de la viabilidad del proyecto alrededor del negocio de Aguacate Hass a favor de la empresa objeto de estudio.

A continuación, dos (2) formulas, que se utilizan para: cálculo de la tasa mínima aceptable de retorno y obtener el valor presente neto.

#### **Formula Tasa mínima aceptable de retorno**

$$TMAR = i + f + i.f$$

$i =$  Prima del riesgo  
 $f =$  Inflación (Mexico, 2012)

#### **Fórmula Valor presente neto**

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)_1} + \frac{FNE_2}{(1+i)_2} + \frac{FNE_3}{(1+i)_3} + \frac{FNE_4}{(1+i)_4} + \frac{FNE_5}{(1+i)_5}$$

(Mexico, 2012)

### **1.5.1 Análisis del mercado y competencia**

Teniendo en cuenta que la investigación se centra en buscar un mercado que sea viable para la empresa Avocados Export, este se soporta a través de unos pasos metodológicos que permiten llegar a los análisis y estrategias requeridos para la identificación de la posible competencia y la caracterización alrededor del negocio [Aguacate Hass]



Se muestra una tabla que resume los pasos para lograr tanto la caracterización como la formulación referida en el objetivo general.

#### Estrategias de búsqueda en el desarrollo de los objetivos

OBJETIVOS PLANTEADOS	ESTRATEGIA DE BUSQUEDA	TEORIAS RELACIONANADAS CON LOS OBJETIVOS
<i>Caracterizar</i> el mercado del Aguacate Hass, conllevando a la preselección de mercados, así como la identificación de aspectos importantes de la oferta, la demanda y del sistema de comercialización del producto.	Se realizo un estudio de búsqueda donde se utilizaron plataformas como Trade Map, Santander Trade, de esta manera ayudaron con información estadísticas para que se desarrollara cual mercado seria para la exportación de Aguacate Hass y de esta manera hallar que satisfacción tienen los demandantes para el aguacate Hass	Teoría del Comercio Internacional
<i>Identificar</i> el proceso logístico y vistos buenos para el éxito de la exportación del Aguacate Hass desde el departamento del Tolima al mercado destino.	Se hizo una planeación estratégica de un proceso logístico para una actividad comercial internacional, evaluando que probabilidad tiene el Aguacate Hass.	Teoría de Internacionalización
<i>Evaluar</i> financieramente el negocio del Aguacate Hass, en el mercado destino de exportación, conforme a los cálculos de costos, ingresos y gastos de inversión.	Se hizo un estudio financiero evaluando la probabilidad de que el proyecto tenga éxito, de esta forma se utilizaron fórmulas para hallar tanto el valor presente neto, la Tasa interna de retorno, la relación costo, beneficio, Tasa mínima aceptable de retorno y de tal manera se da positivo.	Teoría del Comercio Internacional Teoría de Internacionalización

**Fuente:** Elaboración propia, (2021).

Igualmente, dentro de la fase de análisis de la información se utilizan diferentes instrumentos como: clasificar, analizar, sistematizar, codificar y registrar la información pertinente a la investigación en curso, buscando generar las estrategias adecuadas para llevar a cabo el proceso de internacionalización a favor de la empresa objeto de estudio.

Dentro del rastreo de información secundaria, el investigador se remite inicialmente a la información que brinda la empresa Avocados Export en el departamento del Tolima; pero también amplía esta información con otras fuentes de tipo académica, tomándose de referencia la Universidad Antonio Nariño [UAN]; igualmente otras universidades tanto



nacionales como a nivel internacional, sirviendo de insumo al proceso de análisis y obtención de resultados conforme a los objetivos planteados, en conjunto esta información se convirtió en una herramienta de apoyo a favor del proceso del documento.

Dentro de las fuentes oficiales, se tomó a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN], bases de datos del TradeMap, Santander Trade, así, como documentos oficiales de entidades públicas, artículos académicos indexados, permitiendo el esclarecimiento del entorno y la situación del Aguacate Hass en la actualidad.

Atendiendo a los pasos dentro de las estrategias de búsqueda, se inicia con el estudio de mercado, que se procede a describir.

## **RESULTADOS Y ANÁLISIS**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1. Producto**

Originada a partir de una semilla de raza guatemalteca en un huerto de Rudolph Hass en la Habrá, California en 1926, patentada en 1935 e introducida globalmente en el mercado en 1960; es la variedad más cultivada a nivel mundial. Los [Aguacates Hass] son una de las variedades más comunes de aguacate.



Uno de los principales hitos de la industria de esta variedad durante los últimos 20 años ha sido su predominio sobre la variedad Fuerte en los principales países productores de persea de calidad. (Aproam, 2021). La amplia aceptación de Hass en casi todos los mercados mundiales ha fortalecido la demanda por frutos de piel negra y rugosa en relación con aquellos de cáscara verde y lisa. La preferencia por frutos de estas características ha cambiado drásticamente las prioridades para el mejoramiento genético de la P. americana y de hecho muchas de las nuevas variedades de color verde han sido poco plantadas. Una de las mayores virtudes de Hass es su prolongada estación de cosecha, factor que, unido a su gran calidad, ha permitido aumentar el consumo mundial.

### **2.1.1. Características del producto**

La variedad Hass posee un contenido de aceite que oscila entre los 8 y 12 %. Además, la proporción de agua es baja, de apenas 60-70 %. Su contenido de vitaminas del complejo B y vitamina E es considerable (Frutos buenos aires, 2021)

Tanto el fruto como la semilla son relativamente pequeños, con un peso conjunto entre 200 a 300 g. La piel es algo coriácea, rugosa, de color verde a ligeramente negruzca cuando está en el árbol; una vez cosechada se va tornando violácea a negra a medida que la fruta se ablanda al madurar, por lo que el consumidor reconoce el momento óptimo para consumirla.

El fruto es de excelente calidad, sin fibra, alta resistencia al transporte y larga vida pos cosecha. En general, el árbol de esta variedad florece una sola vez al año, desde inicios a mediados de primavera y, dependiendo de la variedad y la acumulación térmica del lugar, puede demorar entre 6 y 11 meses en madurar. La variedad Hass, especialmente en climas frescos, puede mantenerse en el árbol una vez madura, durante varios meses sin mayor deterioro aparente, lo cual permite extender enormemente el período de cosecha

### **Tabla 1: Características del producto**

AGUACATE	HASS
<b>Peso</b>	<b>150 a 400 g</b>
<b>Dimensión</b>	<b>8 a 10 cm de largo</b>
<b>Forma</b>	<b>Forma ovoide</b>
<b>Cascara</b>	<b>Cascara rugosa y delgada</b>
<b>Color</b>	<b>Color oscuro tornándose negra</b>
<b>% grasa</b>	<b>El contenido de grasa del 17%</b>
	

Fuente: Adaptado de (MARTINEZ, 2018)

### 2.1.1.1. Composición Química

**Calorías:** Aproximadamente con 100g del Aguacate Hass efectúa un promedio de 160 calorías. **Nutrientes: Ácidos grasos:** los ácidos grasos son biomoléculas de la naturaleza lipídica formada por una larga cadena hidrocarbonada lineal, de esta manera el aguacate Hass tiene: ácidos grasos saturados 16-22 %, ácidos grasos monoinsaturados 66-72 %, ácidos grasos polinsaturados 8-11 %. **Vitaminas** Folato (mcg o  $\mu\text{g}$ ) 135 Niacina 2.9mg Ácido pantoténico 2.2mg Riboflavina 0.2mg Vitamina A (mcg o  $\mu\text{g}$ ) 10 Vitamina B6 0.4mg Vitamina C 13mg Vitamina E 3mg. **Minerales:** un aguacate entero contiene calcio, hierro magnesio, manganeso, fosforo y zinc donde el total de estos en 1 aguacate promedio del derivado Hass contiene alrededor de 147.4 mg (Tovar M, 2003)

**Tabla 2.** Composición de calorías Del Aguacate Hass

COMPOSICIÓN QUÍMICA Y VALOR CALÓRICO EN 100 gr. DE PULPA DE AGUACATE						
FUENTE	CALORIAS	H. de C.	PROTEINAS	ACEITE	AGUA	FIBRA
I.N.N. 81	72 calorías	2.9 gr.	1.2 gr.	6.1 gr.	86 gr.	0.7 gr.
I.N.C.A.P.	154 calorías	4.4 gr.	1.7 gr.	15.8 gr.	77 gr.	1.8 gr.
Handbook 8	167 calorías	6.3 gr.	2.1 gr.	16.4 gr.	74 gr.	1.6 gr.
A.B. 8 S 9	159 calorías	7.6 gr.	1.7 gr.	15.3 gr.	74 gr.	1.4 gr.
FRANCO 5	162 calorías	6.4 gr.	1.8 gr.	16.0 gr.	No reporta	1.4 gr.
P.N. (6)	177 calorías	6.9 gr.	2.0 gr.	17.3 gr.	73 gr.	2.1 gr.
SOUCI (7)	226 calorías	7.4 gr.	1.6 gr.	21.2 gr.	65 gr.	2.0 gr.
Valor prom.	160 calorías	5.9 gr.	1.7 gr.	15.4 gr.	75 gr.	1.6 gr.

Fuente: (Tovar M, 2003)

### 2.1.1.2. Composición Física

**Tabla 3: Composición nutricional del Aguacate Hass**

Composición proximal		Minerales	
Agua	73.23 g	Calcio	12 mg
Energía	160 kcal	Hierro	0.55 mg
Proteínas	2.00 g	Magnesio	29 mg
Grasas	14.66 g	Fósforo	52 mg
CH	8.53 g	Potasio	485 mg
Fibra	6.7 g	Sodio	7 mg
Azúcares	0.66 g	Zinc	0.64 mg
Vitaminas			
Vitamina C, ácido ascórbico total	10.0 mg	Folato, DFE	81 mcg
Tiamina	0.067 mg	Vitamina A, RAE	7 mcg
Riboflavina	0.130 mg	Vitamina A, IU	146 IU
Niacina	1.738 mg	Vitamina E	2.07 mg
Vitamina B-6	0.257 mg	Vitamina K	21 mcg
Lípidos			
Ácidos grasos saturados	2.126 g	Ácidos grasos poliinsaturados	1.816 g
Ácidos grasos monoinsaturados	9.799 g		

Fuente: (Tovar M, 2003)

### 2.1.1.3. Composición nutricional

Diversos estudios han indicado que el consumo de aguacate reduce los niveles de colesterol total y de su fracción LDL-Colesterol (colesterol «malo»), así como los triglicéridos en sangre, acción posiblemente debida a su composición en ácidos grasos y a su riqueza en fibra. Algunos trabajos también han indicado que ciertos compuestos aislados del aguacate, denominados persenonas A y B, tienen propiedades antioxidantes y podrían inhibir la producción de radicales libres (implicados en el envejecimiento y la aparición de diversas enfermedades crónicas). El aguacate también se ha utilizado en el tratamiento de algunas enfermedades de la piel como la psoriasis. De hecho, las cremas elaboradas a base de aceite de aguacate y vitamina B12, han demostrado buenos resultados en el tratamiento tópico de esta enfermedad.

**Tabla 4. Composición Nutricional**

### Composición nutricional

	Por 100 g de porción comestible	Por ración (200 g)	Recomendaciones día-hombres	Recomendaciones día-mujeres
<b>Energía (Kcal)</b>	141	200	3.000	2.300
<b>Proteínas (g)</b>	1,5	2,1	54	41
<b>Lípidos totales (g)</b>	12	17,0	100-117	77-89
AG saturados (g)	1,41	2,00	23-27	18-20
AG monoinsaturados (g)	9,01	12,79	67	51
AG poliinsaturados (g)	1,04	1,48	17	13
ω-3 (g)*	0,046	0,065	3,3-6,6	2,6-5,1
C18:2 Linoleica (ω-6) (g)	0,986	1,400	10	8
Colesterol (mg/1000 kcal)	0	0	<300	<230
<b>Hidratos de carbono (g)</b>	5,9	8,4	375-413	288-316
<b>Fibra (g)</b>	1,8	2,6	>35	>25
<b>Agua (g)</b>	78,8	112	2.500	2.000
<b>Calcio (mg)</b>	16	22,7	1.000	1.000
<b>Hierro (mg)</b>	0,7	1,0	10	18
<b>Yodo (µg)</b>	2	2,8	140	110
<b>Magnesio (mg)</b>	41	58,2	350	330
<b>Zinc (mg)</b>	0,3	0,4	15	15
<b>Sodio (mg)</b>	2	2,8	<2.000	<2.000
<b>Potasio (mg)</b>	400	568	3.500	3.500
<b>Fósforo (mg)</b>	28	39,8	700	700
<b>Selenio (µg)</b>	Tr	Tr	70	55
<b>Tiamina (mg)</b>	0,09	0,13	1,2	0,9
<b>Riboflavina (mg)</b>	0,12	0,17	1,8	1,4
<b>Equivalentes niacina (mg)</b>	1,5	2,1	20	15
<b>Vitamina B<sub>6</sub> (mg)</b>	0,42	0,60	1,8	1,6
<b>Folatos (µg)</b>	11	15,6	400	400
<b>Vitamina B<sub>12</sub> (µg)</b>	0	0,0	2	2
<b>Vitamina C (mg)</b>	17	24,1	60	60
<b>Vitamina A: Eq. Retinol (µg)</b>	25	35,5	1.000	800
<b>Vitamina D (µg)</b>	0	0	15	15
<b>Vitamina E (mg)</b>	3,2	4,5	12	12

Fuente: Gómez, J., 2021

#### 2.1.1.4. Presentación del producto

Dado que la empresa Avocados Export se dedica a la producción y comercialización de Aguacate Hass en fresco, este será la presentación que se buscará comercializar en el mercado del exterior.

**Figura 1. Presentación del producto**



Fuente: Ecos del combeima



## 2.2. Preferencias de consumo

El aguacate es una de las frutas tropicales con creciente aceptación internacional. Esto debido a las propiedades nutritivas que posee, las amplias posibilidades para su consumo, así como a su carácter de materia prima para la extracción de aceite para la industria cosmética. La variedad más comercializada a nivel mundial es Hass. En Estados Unidos se observa la predominancia de esta variedad, mientras que en Europa la preferencia cambia de país en país. Tanto en Europa como en EEUU, el aguacate todavía se considera un [producto de lujo] o de [compra por impulso]. A los consumidores les gusta adquirirlo cuando está [maduro] y [listo para comer]. La forma más frecuente de consumo en fresco, para preparar cocktails o ensaladas. Los días de mayor consumo de aguacate en EEUU son el [5 de mayo] y el día del [Súper Bowl]. A pesar de que en Europa el consumo es menos estacional, es significativamente más alto.

## 2.3. Selección de mercados

### 2.3.1. Partida arancelaria

El Aguacate Hass es un producto del sector agropecuario, por tanto, su clasificación arancelaria se encuentra de la siguiente manera: sección II productos del reino vegetal, capítulo 08 frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones y sandías, código 0804 Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. Es así que la partida es 08.04 y su Subpartida la 0804.40.00.10 en Variedad Hass.

figura 2: Partida arancelaria

## Consulta por estructura arancelaria

servicios en línea muisca

Sección	II	Productos del reino vegetal			
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías			
Partida	0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.			
	0804.40	- Aguacates (paltas)			
Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
0804.40.00.10			-- Variedad Hass		
0804.40.00.90			-- Los demás		



**Fuente:** (DIAN , 2021)

Uno de los procesos más importantes que se pretenden desarrollar con la realización de este proyecto es la búsqueda de un mercado objetivo en el cual se pueda comercializar el Aguacate Hass de la empresa Avocados Export. Para este proceso se tienen como punto de inicio la partida arancelaria con la cual se realiza la búsqueda de datos macroeconómicos y propios del comercio internacional que son plasmados dentro de una matriz de selección de mercados en la cual se realiza una calificación en una escala de 1 a 5 siendo 5 la máxima calificación para aquellos datos que sobre salgan respecto a los demás, dando así el mercado al cual se dirigirá la investigación.

**Tabla 5. Matriz de selección de mercados**

VARIABLE PAIS	P	Estados Unidos		
		DATOS	C	R
<b>VARIABLES MACROECONOMICAS</b>				
PIB 2019	5%	USD 21.433 billones	5	0,25
PIB PER CAPITA 2019	8%	USD 65.297	5	0,4
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	5%	82.75	4	0,2
CONECTIVIDAD CON COLOMBIA	7%	Desde la costa atlántica hay 13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 7 días. La oferta se complementa con 144 rutas en conexión ofrecidas por 17 navieras con tiempos de tránsito desde los 9 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Estados Unidos, México, Jamaica, Honduras República Dominicana, Bahamas y Guatemala. Desde Buenaventura existen 50 rutas, ofrecidas por 8 navieras, con tiempos de tránsito desde los 14 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia y Estados Unidos.	4	0,28
POBLACION 2019	5%	328'239.523	4	0,2
IDIOMA	9%	Inglés	4	0,36

IMPORTACIONES DEL PAIS SELECCIONADO AL RESTO DEL MUNDO 2019 EN MILES DE DOLARES	5%	2.864.125	5	0,25
CRECIMIENTO EN VALOR DE LAS IMPORTACIONES 2015-2019	5%	13%	3	0,15
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EN CANTIDAD 2015-2019	5%	7%	2	0,1
EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL PAIS SELECCIONADO EN VALOR EN MILES DE DOLARES 2020	10%	2.750	2	0,2
PRINCIPALES PROVEEDORES	6%	México, República Dominicana Perú Colombia Chile	5	0,3
ARANCEL GENERAL	7%	4,97%	1	0,07
ARANCEL PREFERENCIAL	13%	sí al 0%	5	0,65
DOCUMENTOS REQUERIDOS	10%	Dos facturas comerciales licencia de importación Certificado de Origen •Certificado de Circulación Inscripción del predio al ICA Aceptación de la SAE Planilla de traslado certificación de embarque Autorización de embarque Inspección aduanera	4	0,4
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			<b>3,81</b>
<b>VARIABLE PAIS</b>	<b>P</b>	<b>Alemania</b>		
<b>VARIABLES MACROECONOMICAS</b>		<b>DATOS</b>		<b>C</b> <b>R</b>
PIB 2019	5%	USD 3.861 Billones	3	0,15



PIB PER CAPITA 2019	8%	USD 46.445	3	0,24
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	5%	79.80	4	0,2
CONECTIVIDAD CON COLOMBIA	7%	Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y sub puertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Desde Colombia la oferta de servicios de exportación se dirige principalmente a los siguientes puertos: Bremen-Bremerhaven y Hamburgo.	4	0,28
POBLACION 2019	5%	83'132.799	3	0,15
IDIOMA	9%	Alemán	2	0,18
IMPORTACIONES DEL PAIS SELECCIONADO AL RESTO DEL MUNDO 2019 EN MILES DE DOLARES	5%	348.635	3	0,15
CRECIMIENTO EN VALOR DE LAS IMPORTACIONES 2015-2019	5%	24%	5	0,25
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EN CANTIDAD 2015-2019	5%	20%	5	0,25
EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL PAIS SELECCIONADO EN VALOR EN MILES DE DOLARES 2020	10%	1.411	2	0,2
PRINCIPALES PROVEEDORES	6%	Perú, Países Bajos Chile España Colombia	5	0,3
ARANCEL GENERAL	7%	4,0%	1	0,07
ARANCEL PREFERENCIAL	13%	sí al 0%	5	0,65

DOCUMENTOS REQUERIDOS	10%	Dos facturas comerciales licencia de importación Certificado de Origen •Certificado de Circulación Inscripción del predio al ICA Aceptación de la SAE Planilla de traslado certificación de embarque Autorización de embarque Inspección aduanera	4	0,4
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>		<b>3,47</b>
<b>VARIABLE PAIS</b>	<b>P</b>	<b>China</b>		
<b>VARIABLES MACROECONOMICAS</b>		<b>DATOS</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
PIB 2019	5%	USD 14,28 billones	4	0,2
PIB PER CAPITA 2019	8%	USD 10.216	2	0,16
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	5%	73.65	4	0,2
CONECTIVIDAD CON COLOMBIA	7%	Para carga marítima, más de 16 navieras ofrecen el acceso desde los puertos colombianos en la Costa Atlántica y Pacífica con destino a 46 puertos y ciudades en China. Desde la costa atlántica existen 8 navieras con más de 100 rutas directas y en conexión con tiempos de tránsito desde los 20 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Corea del Sur, China. Desde Buenaventura hacia los puertos de China, existen más de 70 servicios directos y conexión ofrecidos por 12 navieras con tiempos de tránsito desde los 28 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, China, Corea del Sur.	4	0,28
POBLACION 2019	5%	1'397'715.000	5	0,25
IDIOMA	9%	Mandarín	2	0,18
IMPORTACIONES DEL PAIS SELECCIONADO AL RESTO DEL	5%	92.443	2	0,1



MUNDO 2019 EN MILES DE DOLARES				
CRECIMIENTO EN VALOR DE LAS IMPORTACIONES 2015-2019	5%	22%	5	0,25
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EN CANTIDAD 2015-2019	5%	22%	5	0,25
EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL PAIS SELECCIONADO EN VALOR EN MILES DE DOLARES 2020	10%	273	1	0,1
PRINCIPALES PROVEEDORES	6%	China, Argentina Canadá Hungría Nueva Zelanda	2	0,12
ARANCEL GENERAL	7%	25,0%	1	0,07
ARANCEL PREFERENCIAL	13%	No	1	0,13
DOCUMENTOS REQUERIDOS	10%	Dos facturas comerciales licencia de importación Certificado de Origen •Certificado de Circulación Inscripción del predio al ICA Aceptación de la SAE Planilla de traslado certificación de embarque Autorización de embarque Inspección aduanera	4	0,4
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>		<b>2,69</b>
<b>VARIABLE PAIS</b>	<b>P</b>	<b>Países bajos</b>		
<b>VARIABLES MACROECONOMICAS</b>		<b>DATOS</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
PIB 2019	5%	907'051 mil millones	2	0,1
PIB PER CAPITA 2019	8%	USD 52.331	4	0,32
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	5%	76,04	4	0,2

CONECTIVIDAD CON COLOMBIA	7%	Desde la costa atlántica existen más de 12 rutas directas y en conexión ofrecidas por 7 navieras con tiempos de tránsito desde los 12 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Países Bajos y Bélgica. Desde Buenaventura hacia los puertos de Países Bajos, existen 6 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde los 20 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá y Países Bajos.	4	0,28
POBLACION 2019	5%	17'332.851	2	0,1
IDIOMA	9%	Neerlandés	3	0,27
IMPORTACIONES DEL PAIS SELECCIONADO AL RESTO DEL MUNDO 2019 EN MILES DE DOLARES	5%	817.596	4	0,2
CRECIMIENTO EN VALOR DE LAS IMPORTACIONES 2015-2019	5%	23%	5	0,25
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EN CANTIDAD 2015-2019	5%	18%	3	0,15
EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL PAIS SELECCIONADO EN VALOR EN MILES DE DOLARES 2020	10%	36.319	5	0,5
PRINCIPALES PROVEEDORES	6%	Perú Chile México Colombia Sudáfrica	5	0,3
ARANCEL GENERAL	7%	4,00%	1	0,07
ARANCEL PREFERENCIAL	13%	Si reducido al 0%	5	0,65
DOCUMENTOS REQUERIDOS	10%	Dos facturas comerciales licencia de importación Certificado de Origen •Certificado de Circulación Inscripción del predio al ICA Aceptación de la SAE Planilla de traslado	4	0,4



		certificación de embarque Autorización de embarque Inspección aduanera		
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			<b>3,79</b>
<b>VARIABLE PAIS</b>	<b>P</b>	<b>Francia</b>		
		<b>DATOS</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
<b>VARIABLES MACROECONOMICAS</b>				
PIB 2019	5%	USD 2,716 billones	3	0,15
PIB PER CAPITA 2019	8%	USD 40.493	3	0,24
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	5%	77,29	4	0,2
CONECTIVIDAD CON COLOMBIA	7%	Desde la costa atlántica existen más de 22 rutas directas y en conexión ofrecidas por 9 navieras con tiempos de tránsito desde los 13 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Reino Unido, Panamá, España y Francia.  Desde Buenaventura hacia los puertos de Francia, existen 11 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde los 22 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá.	4	0,28
POBLACION 2019	5%	67'059.887	3	0,15
IDIOMA	9%	Francés	3	0,27
IMPORTACIONES DEL PAIS SELECCIONADO AL RESTO DEL MUNDO 2019 EN MILES DE DOLARES	5%	520.249	4	0,2
CRECIMIENTO EN VALOR DE LAS IMPORTACIONES 2015-2019	5%	14%	4	0,2
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EN CANTIDAD 2015-2019	5%	9%	2	0,1



EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL PAIS SELECCIONADO EN VALOR EN MILES DE DOLARES 2020	10%	2.358	3	0,3
PRINCIPALES PROVEEDORES	6%	Perú Chile México España Israel	2	0,12
ARANCEL GENERAL	7%	4,00%	1	0,07
ARANCEL PREFERENCIAL	13%	sí reducido al 0%	5	0,65
DOCUMENTOS REQUERIDOS	10%	Dos facturas comerciales licencia de importación Certificado de Origen •Certificado de Circulación Inscripción del predio al ICA Aceptación de la SAE Planilla de traslado certificación de embarque Autorización de embarque Inspección aduanera	4	0,4
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			<b>3,33</b>

**Fuente:** Elaboración propia, (2021).

Gracias a los datos expuestos en la **Tabla 5. Matriz de selección de mercados** se puede ver como el aguacate Hass colombiano está teniendo una gran aceptación en los principales del mundo, en los cuales el país está presente como uno de los mayores proveedores, es así que en este mercado los países en el que mayor oportunidad de negocio tiene el Aguacate Hass es en norteamericano y el de los países bajos con similares beneficios, sin embargo dado el crecimiento en la demanda que se está presentando en los estados unidos y a un mayor número de habitantes convierten a este país a uno con mayor potencial de posibles compradores, por lo que se tendrá como mercado objetivo, sin dejar de lado que países europeos como el de los Países Bajos también es un mercado con grandes ventajas par e aguacate colombiano.

## 2.4. Requisitos que debe cumplir el aguacate Hass en Colombia para su exportación y los requisitos que exige el mercado de Estados Unidos para el ingreso.

### 2.4.1. Vistos buenos

Los vistos buenos o requerimientos previos para exportar aguacate Hass hacia los Estados Unidos debe presentar los documentos soporte de las certificaciones del ICA y del INVIMA, estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN, para así cumplir con la calidad y reglamentación en la cadena de suministros.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA): Documento: Certificado fitosanitario; Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA); Documento: Certificado de inspección sanitaria para exportación alimentos y materias primas, Documento: Certificado de no obligatoriedad.

### 2.4.2. Certificaciones

Para el comercio de aguacate Hass colombiano las empresas exportadoras deben cumplir con unos requerimientos y certificaciones internacionales en gestión de calidad y seguridad, donde demuestran su compromiso en todo el proceso de la cadena de suministro.

#### Certificados Nacionales

**Registro ICA:** Se debe realizar el respectivo registro ante el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), certifica la calidad sanitaria y fitosanitaria de las exportaciones.

Figura 3: logo del ICA



Fuente: ICA



**Certificado INVIMA:** Certificado de inspección sanitaria para exportación alimentos y materias primas, certificado de exportación y certificado de no obligatoriedad son documentos expedidos por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), en el cual hace constar la aptitud de los alimentos para el consumo humano o la aptitud de las materias primas e insumos para alimentos destinados al consumo humano para ser utilizados en la fabricación de alimentos.

**Figura 4: Logo INVIMA**



Fuente: INVIMA

**CORPOHASS:** Corporación de Productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia (CORPOHASS) junto con el ICA actúan como aseguradores para el gremio aguacatero colombiano del cumplimiento de la normativa exigida para las exportaciones hacia Estados Unidos.

**Figura 5: Logo Corpohass**



Fuente: Corpohass

### **Certificados Internacionales**

**Registro ante la FDA:** U.S. Food and Drug Administration (FDA), Administración de Alimentos y Medicamentos es la agencia del gobierno de los Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos, medicamentos, cosméticos, aparatos médicos, productos biológicos y derivados sanguíneos.

**Figura 6: Logo FDA**



Fuente: FDA

**Certificación GLOBAL G.A.P:** Certificación de estándar mundial sobre las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en para la producción agrícola sostenible y segura, mediante el cumplimiento de parámetros que garantizas procesos seguros y productos sostenibles e inocuos.

**Figura 7: logo Global Gap**



Fuente: Global Gap

**Certificación ISO 9001:** Búsqueda de la mejora continua por medio de la implementación de la ISO 9001, certifica los procesos, procedimientos y responsabilidades para lograr objetivos y políticas de calidad.

**Figura 8: logo ISO 90001**



Fuente: Google

**Certificación RAINFOREST ALLIANCE:** Es el cumplimiento de estándar de agricultura sostenible a las granjas que cumplen con los criterios ambientales, sociales y económicos



**Figura 9: logo RAINFOREST ALLIANCE**



Fuente: RAINFOREST ALLIANCE

**Certificación PRIMUS GFS:** Certificación para las operaciones de cultivo a nivel mundial que abarca el sistema de gestión de la seguridad alimentaria.

**Figura 10: Certificación PRIMUS GFS**



Fuente: PRIMUS GFS

**Certificación BASC:** Certificación Business Alliance for Secure Commerce promueve (BASC) la mejora continua del Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS), por medio de la administración de los riesgos asociados a las actividades que se desarrollan en la empresa y en la cadena de suministros, frente a actividades ilícitas.

**Figura 11: Certificación BASC**



Fuente: BASC

**USDA – APHIS:** Impulsa el compromiso de asegurar los productos agrícolas exportados a Estados Unidos cumplan con los requisitos de ingreso de la Agencia para excluir plagas y enfermedades de la agricultura.



**Figura 12: Logo USDA – APHIS**



Fuente: USDA – APHIS

Cabe mencionar que a pesar de la importancia de cada una de estas certificaciones las más relevantes son las otorgadas por la FDA y por Global Gap.

### **2.4.3. Etiquetado**

La etiqueta es una parte fundamental del producto, sirve para identificarlo, describirlo, diferenciarlo, dar un servicio al cliente y por supuesto, también para cumplir con las leyes, normativas o regulaciones establecidas para cada industria o sector. (Thompson, 2019).

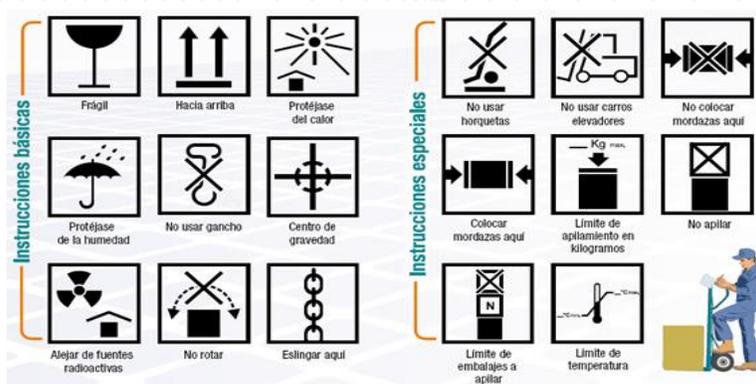
De acuerdo con la Norma Técnica Colombiana (NTC) 5422, el rotulado de una caja debe cumplir unos requisitos de empaque y embalaje de frutas, hortalizas y tubérculos frescos, con el propósito de conservar calidad del producto desde origen hasta el destino, mediante la protección y prevención de agentes contaminantes, los requisitos más importantes son: 1) El adhesivo utilizado para el rotulo del empaque y embalaje debe cumplir con las condiciones de resistencia a las bajas temperaturas y ambientes húmedos., 2) El empaque debe contar con la incorporación o impresión de los símbolos indicados en la Norma Técnica Colombiana (NTC) – ISO 14021 que permite identificar el material de fabricación donde se observa que son aptos para el manejo de alimentos y que son reciclables, 3) El empaque debe contar con la incorporación o impresión de los símbolos indicados en la Organización Internacional de Normalización – ISO 780 que permite identificar las indicaciones graficas universales, donde se observa las instrucciones de manejo de los embalajes independientemente del lugar o país donde se transporten y 4) Si el empaque no cuenta con la impresión, se debe incorporar una etiqueta adhesiva de tinta de origen orgánico y pegante no toxico.

**Figura 13: Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO**



Fuente: Revista logística, 2020

**Figura 14: Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO 780**



Fuente: revista logística

## 2.5. Análisis de la Demanda

### 2.5.1. Perfil socioeconómico

#### Información general de Estados Unidos

Dentro de la información del país de Estados Unidos, se destaca que su **Capital:** Washington, el **Idiomas oficiales:** inglés y francés; **Forma de gobierno:** Monarquía parlamentaria federal; **Superficie:** 9 984 670 km cuadrados; **PIB:** 19,391 billones de dólares; **Moneda:** Dólar y **Ciudad más poblada:** New York, New York (8,405,837 habitantes).



A continuación una tabla con el resumen demográfico de Estados Unidos

**Tabla 6: Población Estados Unidos**

Estados Unidos - Población				
Fecha	Densidad	Hombres	Mujeres	Población
2019	33	162.417.882	165.821.641	328.461.000
2018	33	161.644.928	165.042.573	326.882.000
2017	33	160.791.853	164.193.686	325.143.000
2016	33	159.761.286	163.180.025	323.127.513
2015	33	158.591.855	162.043.308	320.896.618

Fuente: (DatosMacro, 2021)

### **Economía Estadounidense**

Estados Unidos es la primera economía del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2019 fue de 20.805.203 millones de euros, es el país más endeudado del mundo, con una deuda del 108,68% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 63.341€ euros por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Estados Unidos es de enero de 2021 y fue del 1,4%. Hay algunas variables que pueden ayudarle a conocer algo más si va a viajar a Estados Unidos o simplemente quiere saber más sobre el nivel de vida de sus habitantes.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Estados Unidos, en 2020, fue de 55.796€ euros. Esta cifra supone que sus habitantes tienen un buen nivel de vida, ya que ocupa el puesto número 9 en el ranking de 196 países del ranking de PIB per cápita.

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los estadounidenses tienen una buena calidad de vida.



### 2.5.2. Comercio exterior

En general, Estados Unidos ha reducido sus barreras comerciales y se ha coordinado con otros en el sistema económico global. Estados Unidos es el mayor importador del mundo y el segundo mayor exportador de bienes, así como también el mayor importador y exportador de servicios comerciales. Sin embargo, el comercio representó solo 27,5% del PIB del país en 2019 (BancoMundial , 2020). Las políticas proteccionistas del presidente Trump generaron tensiones comerciales con diferentes socios, en especial China. Las principales exportaciones de Estados Unidos en 2018 fueron aceites refinados de petróleo, seguidos de automóviles, piezas y accesorios de automóviles, circuitos integrados electrónicos, teléfonos móviles, servicios financieros y transporte. Las principales importaciones estadounidenses en 2019 incluyeron automóviles, petróleo crudo, dispositivos de sistemas telefónicos, computadoras, repuestos de automóviles, transporte y otros servicios empresariales.

La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente negativa y el déficit ha empeorado aún más en los últimos años. Estados Unidos tuvo un déficit comercial de 887.300 millones USD en 2018 (627.700 millones USD al incluir servicios). Las importaciones crecieron más rápido (4,4%) que las exportaciones (3%). Se estima que el presidente Trump firme un acuerdo comercial de primera etapa con China en enero de 2020, pero que se mantengan diferentes aranceles para limitar el suministro de productos chinos en el mercado estadounidense. En 2019, el déficit comercial mejoró, especialmente con China (-15% para el déficit con China). Según datos de la OMC, en 2018 Estados Unidos importó 2.612 millones USD en bienes, mientras que sus exportaciones llegaron a casi 1.666 millones USD. Con respecto a los servicios, el país importó un valor total de 536.230 millones USD en servicios, mientras que sus exportaciones de servicios fueron de 808.220 millones USD en el mismo año. (SantaderTrade, 2020).

**Tabla 7: Comercio Exterior**

Valores del comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Importación de bienes (millones de USD)	2.307.946	2.251.351	2.408.476	2.614.221	2.567.445
Exportación de bienes (millones de USD)	1.504.914	1.454.607	1.546.273	1.663.982	1.643.161
Importación de servicios (millones de USD)	469.110	503.053	520.424	539.094	564.276
Exportación de servicios (millones de USD)	690.061	752.411	778.361	840.484	853.270

Fuente: (SantaderTrade, 2020)

**Tabla 8: Principales socios**

Clientes principales (% de las exportaciones)	2019	Principales proveedores (% de las importaciones)	2019
Canadá	17,8%	China	18,4%
México	15,6%	México	14,1%
China	6,5%	Canadá	12,7%
Japón	4,5%	Japón	5,7%
Reino Unido	4,2%	Alemania	5,1%
Ver más países	51,4%	Ver más países	44,0%

Fuente: (SantaderTrade, 2020)

**Tabla 9: Principales productos**

1.644,3 miles de mills. USD de productos exportados en 2019		2.567,5 miles de mills. USD de productos importados en 2019	
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc....	5,3%	Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	7,0%
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	4,0%	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	5,2%
Automóviles de turismo y demás vehículos autom...	3,4%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con...	4,0%
Partes y accesorios de tractores, vehículos autom...	2,6%	Máquinas automáticas para tratamiento o...	3,5%
Circuitos integrados y microestructuras electr...	2,4%	Medicamentos constituidos por productos mezclados...	3,1%
Ver más productos	82,2%	Ver más productos	77,3%

Fuente: (SantaderTrade, 2020).

### 2.5.3. Comportamiento del consumidor

El consumidor estadounidense presenta características asociadas a los países desarrollados: usualmente pasa más tiempo en centros urbanos que rurales, cuenta con altos



niveles de educación (28% de la población culminó la educación universitaria), tiene hogares cada vez más pequeños (2,1 hijos por hogar) y una expectativa de vida más larga (78 años). En el caso particular de EE UU, además, se presenta una población joven étnicamente diversa (denominada Millennials), que se encuentra entre los 20 y 30 años, está empezando a desarrollar sus carreras profesionales y a crear nuevas familias. Aunque la más reciente crisis financiera redujo el gasto de los estadounidenses en segmentos como el de alimentos, se prevé que estos dos grupos, Baby boomers y Millennials, marcarán la pauta del consumo en los próximos años, puesto que los primeros cuentan con la riqueza suficiente para demandar productos de alta calidad, que mejoren la calidad de vida de su vejez, y los segundos, criados en un mundo tecnológico y altamente competitivo, tienen expectativas más altas frente a los bienes o servicios que consumen. Otro aspecto que no se puede dejar de lado es el crecimiento de la población hispana, considerada hoy como el grupo étnico más influyente de EE UU. De acuerdo con la Oficina de Censo de este país, en el 2010 había aproximadamente 50,5 millones de latinos, que hacen que el español sea la segunda lengua (12%) más hablada, después del inglés. (Legiscomex, 2021).

### **Mercado hispano**

Si se quiere ingresar al mercado estadounidense, es importante tener en cuenta los siguientes datos sobre el consumidor hispano:

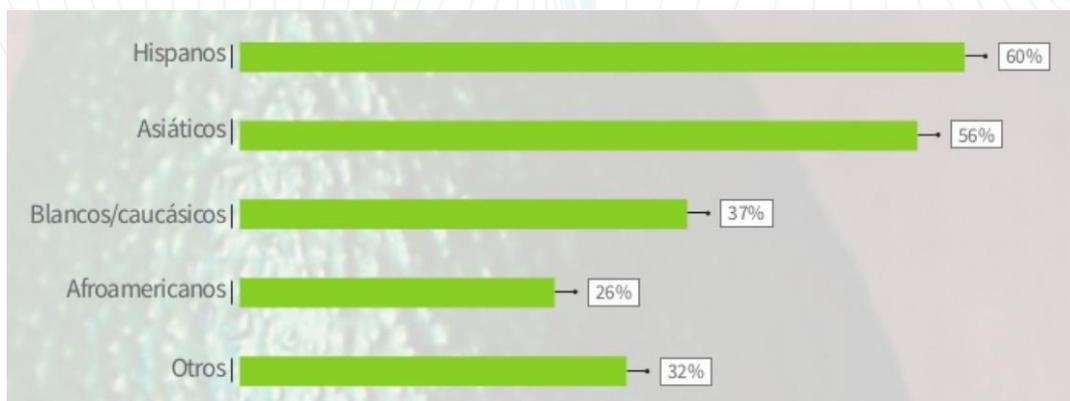
- Los hispanos, comparados con otros habitantes de EE UU, gastan más en proporción a sus ingresos, en rubros como, vestuario de niños y bebés, vestuario y zapatos deportivos, servicios telefónicos inalámbricos, alimentos frescos, muebles y electrodomésticos.
- El 45% de los hogares hispanos ricos (más de USD99.000) viven en Nueva York, Los Ángeles, Houston, Miami y Chicago.
- El 47,3% son dueños de una casa.
- El 42,4% tiene cuenta de ahorros o depósitos a plazos.
- El 82% realizó compras a través de un sitio web en el último año.
- Casi el 40% efectúa compras por correo relacionadas con promociones de revistas.
- El 57% realizó una o dos compras telefónicas.

- El 15% ha efectuado por lo menos una compra durante el último año, mediante correo electrónico.
- El 58% opta por hacer compras directas, ya que prefiere tener un contacto real con los artículos antes de adquirirlos.

#### 2.5.4. Perfil del consumidor

El consumo en Estados, medido por segmentos, muestra que el aguacate es la fruta favorita dentro de la comunidad hispana con un 60% en la probabilidad de compra.

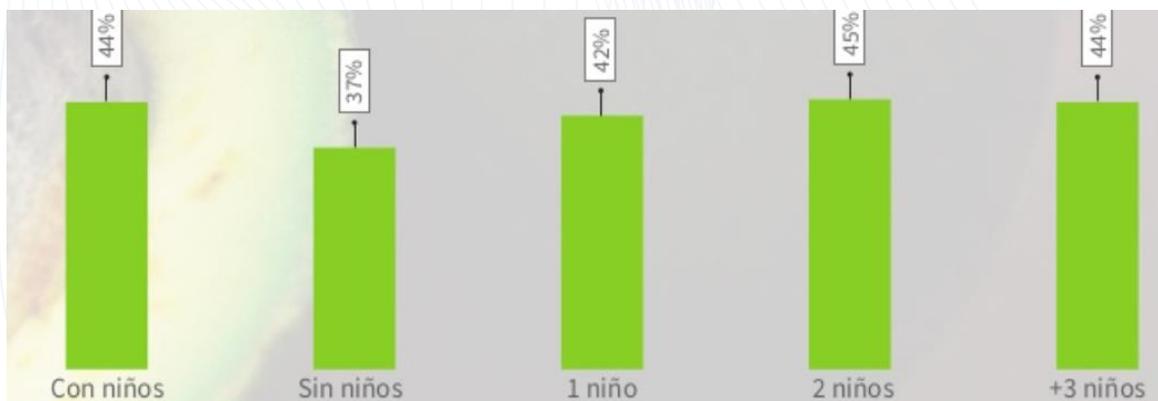
**figura 15: Probabilidad de compra basada en la etnia**



**Fuente:** (ProColombia , 2021)

Las familias con niños tienen un 44% de probabilidad de comprar aguacates, a diferencia de la familia sin niños, con un 37%. Las familias con 2 niños son más propensas a comprar la fruta verde.

**Figura 16. Probabilidad de compra basada en la cantidad de niños en el hogar**



Fuente: (ProColombia , 2021)

### 2.5.5. Tendencia del mercado.

El mercado de aguacate está en pleno crecimiento y se espera que la tendencia sea alcista hasta el año 2022, producto del impulso en la demanda por parte EEUU, quien es el principal importador, sumado a Europa donde el mercado aún tiene potencial de crecimiento; mientras que Asia, y específicamente China, se muestran como escenarios promisorios para impulsar el consumo, lo que sin duda favorecería a todos los productores y exportadores de este frutal (Xiong & Song, 2018; Fernández Hurtado, 2016).

## 2.6. Análisis de la oferta

Parte del estudio de mercado y parte importante en los procesos de internacionalización es el conocimiento de la competencia en los mercados internacionales, es por esto que se presentan los principales exportadores de Aguacate Hass a Estados Unidos, así como la producción mundial y de la empresa Avocados Export.

### 2.6.1. Principales proveedores

**Tabla 10. Principales países productores de aguacate Hass del mundo**

Exportadores	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020
Mundo	4207097	5653458	5677462	6317509	
México	2050763	2827913	2562387	2912587	
Países Bajos	481611	631390	730303	886300	1177817
Perú	396583	581229	722310	751330	759054
España	272677	348130	353580	384646	439630
Chile	297326	391115	273628	300699	219424
Estados Unidos de América	128665	152283	179635	154309	164667
Kenya	63901	78011	118289	102397	
Francia	58280	70921	61602	91569	90451
Colombia	35040	52948	62732	89053	146029
Israel	41683	64613	62269	73079	
Sudáfrica	72443	64205	116245	70756	72507
Nueva Zelanda	87514	87051	71385	69579	120378
Bélgica	42325	44711	47588	69459	79253
República Dominicana	33449	48610	50757	61416	

Fuente: (TradeMap, 2021)

El principal productor y proveedor de aguacate en la variedad Hass a nivel mundial es México seguido por Países Bajos y Perú, es importante resaltar que la producción y comercialización colombiana de esta variedad de aguacates se ha estado incrementado permitiéndole estar dentro de los principales proveedores a nivel mundial, ubicándose en el puesto 9 según los datos presentados en la **Tabla 1**/Tabla 10.

**Tabla 11: Principales proveedores de Aguacate Hass a Estados Unidos**

Exportadores	Seleccione sus indicadores														
	Valor importado en 2019 (mil de USD)	Saldo comercial en 2019 (mil de USD)	Participación de las importaciones para Estados Unidos de América (%)	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2015 - 2019 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2015 - 2019 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2018 - 2019 (% p.a.)	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%)	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2015-2019 (% p.a.)	Distancia media entre los países socios y todos los mercados importadores (km)	Concentración de los importadores de los países socios	Arancel medio (estimado) aplicado por Estados Unidos de América
Mundo	2864125	-2709816	100	1105375	Toneladas	2591	13	7	17		100	18			
México	2526577	-2526549	88,2	976613	Toneladas	2587	12	5	18	1	46,1	14	2989	0,6	60
Perú	246422	-246422	8,6	85174	Toneladas	2893	34	24	25	3	11,9	27	8948	0,24	76
Chile	45782	-45782	1,6	14925	Toneladas	3067	22	14	-35	5	4,8	12	10818	0,21	59
República Dominicana	41325	-41325	1,4	27041	Toneladas	1528	39	29	1	14	1	35	4338	0,42	115
Colombia	3944	-3944	0,1	1602	Toneladas	2462				9	1,4	63	8332	0,3	67
España	72	-72	0	19	Toneladas	3789				4	6,1	15	1262	0,24	30
Nueva Zelanda	5	-5	0	1	Toneladas	5000				12	1,1	0	4329	0,56	1

Fuente: (TradeMap, 2021)

A partir de los datos presentados en la tabla anterior, se observa como el principal proveedor de Aguacate Hass a Estados Unidos es México, mientras que Colombia se ubica en la cuarta posición.

**Tabla 12. Empresas exportadoras colombianas de frutas y verduras frescas**

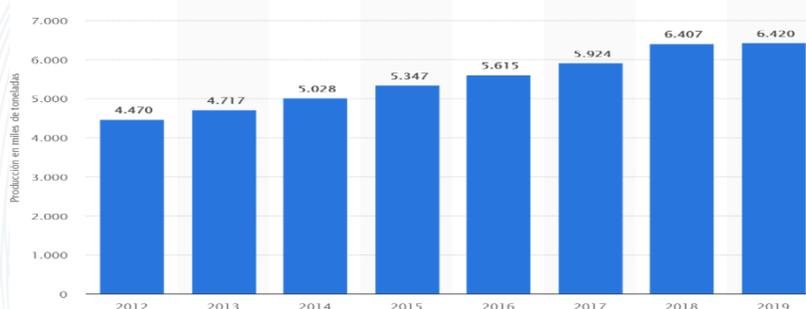
Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	Ciudad
Ambrosia de Colombia Ltda.	1	6	Bogotá
Asociación De Algodoneros Del Valle Del Cauca – Asalgodon	2	25	Valle Del Cauca
El Tesoro Fruit Ltda.	1	29	Bogotá
ELIM DISTRIBUCIONES E U	1	0	Cali
Exportabaco De Colombia S A - Exportacol S A	3	15	Cali
Frutierrez SA	3	90	Bogotá

Fuente: (TradeMap, 2021)

## 2.6.2. Producción mundial

La producción mundial de aguacate se ha venido incrementando de una forma significativa. La siguiente estadística muestra los datos sobre la producción de aguacate en el mundo entre 2012 y 2019. Los datos se muestran en miles de toneladas y reflejan un crecimiento paulatino. En 2019, la producción mundial de aguacates se situó en torno a los 6,4 millones de toneladas.

**Figura 17: Producción mundial de aguacate**



Fuente: (Statista , 2020)

En Colombia se producen 148.429 toneladas de Aguacate Hass en los departamentos de Antioquia, Bolívar, Caldas, Cesar, Quindío, Santander, Tolima y Valle del Cauca, los cuales representan 86% del total del área sembrada del fruto en el país. De acuerdo con las cifras, en 2019 se sembraron alrededor de 20.182 hectáreas en Colombia, las cuales

produjeron 148.429 toneladas de Aguacate Hass, es decir, 32.267 hectáreas más 27,7% de incremento. (Minagricultura, 2020).

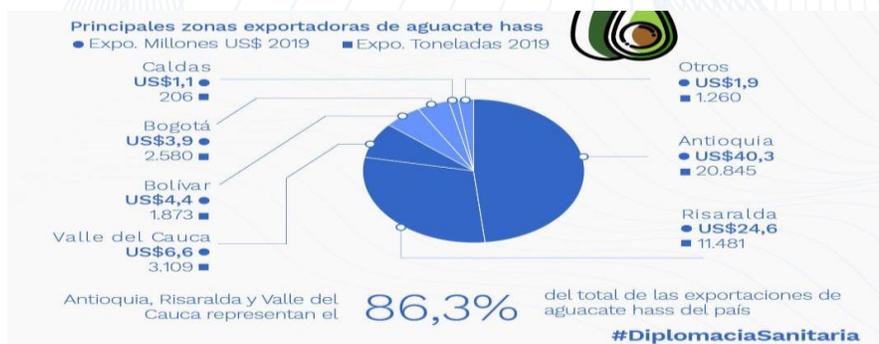
**Figura 18: Cultivo por departamentos**



Fuente: Agronegocios, 2020

En 2019 se logró el acceso de Aguacate Hass colombiano a China y Japón, los cuales se sumaron a unos ya establecidos como Alemania, Bahréin, Bélgica, Canadá, Costa Rica, Dinamarca, Emiratos Árabes, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Panamá, Portugal, Reino Unido, Rusia, Suecia, Suiza, Túnez y Argentina.

**Figura 19. Principales departamentos con potencial exportador**



Fuente: (Minagricultura, 2020)

## 2.7. Precios

**Tabla 13. Precios a nivel mundial**

Mercado	Origen	Variedad	Período	Precio Promedio	Unidad
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-23	5,4	USD/kg



Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-24	5,38	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-22	5,35	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-26	5,27	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-25	5,26	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-17	5,26	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-19	5,25	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-18	5,24	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-29	5,11	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-16	5,1	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-15	4,93	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-12	4,74	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-11	4,65	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-10	4,58	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-09	4,52	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-08	4,44	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-05	4,29	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-04	4,18	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-03	4,11	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-02	4,1	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-03-01	3,98	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-25	3,94	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-26	3,92	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-24	3,9	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-23	3,88	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-22	3,72	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-19	3,64	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-18	3,56	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-17	3,54	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-22	3,44	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-16	3,43	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-25	3,42	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-21	3,42	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-26	3,41	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-27	3,4	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-20	3,4	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-19	3,39	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-15	3,39	USD/kg

Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-14	3,37	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-12	3,37	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-28	3,36	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-13	3,36	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-11	3,35	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-01	3,34	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-29	3,33	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-03	3,28	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-02	3,28	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-04	3,24	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-05	3,23	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-12	3,21	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-05	3,21	USD/kg
Países Bajos	República Dominicana	Hass	2021-01-29	4,48	USD/kg
Países Bajos	México	Hass	2021-01-29	4,48	USD/kg
Países Bajos	Colombia	Hass	2021-01-29	4,58	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-11	3,2	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-08	3,19	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-10	3,18	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-08	3,17	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-07	3,16	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-06	3,16	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-01-04	3,14	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2021-02-09	3,13	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2020-12-31	3,08	USD/kg
Países Bajos	Colombia	Hass	2021-01-15	3,78	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2020-12-30	3,05	USD/kg
Estados Unidos de América	México	Hass	2020-12-29	3,04	USD/kg
Países Bajos	México	Hass	2021-01-08	4,74	USD/kg
Países Bajos	Colombia	Hass	2021-01-08	3,32	USD/kg

Fuente: (TradeMap, 2021)

Apartar de los datos aportados por Trade Map frente a los precios del kilogramo de Aguacate Hass en los estados unidos, se encuentra que el promedio se encuentra en USD 3,89 por kilogramo. Por otra parte, al realizar un análisis de los precios es importante aclarar que estos varían según la fuente que se consulte, sin embargo, a continuación, se presentan

algunos de los precios que más se manejan dentro de los Estados Unidos para el Aguacate Hass. Con una tasa de cambio de 3.723,22 COP.

**Tabla 14. Precios en tiendas virtuales**

LUGAR DE VENTA	PRODUCTO	PRECIO EN DÓLARES	PRECIO EN COP
Amazon USA	Fresh California Hass Avocados x 8 und 	USD 18,88	\$70.294
Amazon USA	Aguacates Fresh Hass (paquete de 10) 	USD 39,36	\$146.545
Amazon USA	Avocados fresh, large, good taste 	USD 10,76	\$40.061
Amazon USA	16 Aguacate orgánico California Hass	USD 39,15	\$145.764

			
Walmart	<p>Small Hass Avocados, 4-6 Count</p>  <p>Bag</p>	USD 2,47	\$9.169
Walmart	<p>Hass Avocados,each</p> 	USD 0,58	\$2.159
Target	<p>Avocado – Each</p> 	USD 0,85	\$3.164
Target	<p>Greenskin Avocado – Each</p>	USD 1,99	\$7.409

			
<p>2Ebay</p>	<p>Orgánica aguacates-Grande-sin pesticidas o herbicidas Hass-Caja Grande</p> 	<p>USD \$69.00</p>	<p>\$257.145</p>
<p>Ebay</p>	<p>Orgánica aguacates-Grande-sin pesticidas o herbicidas Hass-Caja Mediana</p> 	<p>UD \$49.00</p>	<p>\$182.610</p>

Ebay	<p>Fresh Hass aguacates (paquete de 12) la fruta real Aguacate avocados</p> 	USD 29,99	\$ 111.765
------	---	-----------	------------

**Fuente:** Elaboración propia

### 2.7.1. Precios según APROAM

Estados Unidos

**Tabla 15: Calibres Aguacates**

CALIBRE 32	\$54.00	KG
CALIBRE 36	\$54.00	KG
CALIBRE 40	\$54.00	KG
CALIBRE 48	\$54.00	KG
CALIBRE 60	\$45.00	KG
CALIBRE 70	\$28.00	KG
<b>CALIBRE 84</b>	<b>\$18.00</b>	<b>KG</b>

**Fuente:** (Aproam, 2021)



## Japón

CALIBRE	PRECIO	MEDIDA
CALIBRE 24	\$54.00	KG
CALIBRE 30	\$47.00	KG

**Fuente:** (Aproam, 2021)

Es importante tener en cuenta que los precios del Aguacate Hass en Estados Unidos al igual que en el mercado local varían según el lugar donde se oferten, las calidades y los calibres de la fruta. Sin embargo, los datos presentados dan una gran perspectiva de los rangos manejados en los mercados americanos.

### 2.8. Sistemas de comercialización

El canal que se recomienda para la exportación de aguacates a Estados Unidos es a través de agentes. Este es el canal más usado para grandes cadenas minoristas que compran al por mayor. En algunos casos los brokers también se vuelven una alternativa para lograr ingresar de manera efectiva al mercado estadounidense. Estos actúan como representantes de los productores o fabricantes de los alimentos en el mercado, y facilitan las ventas entre estos y los minoristas. Estos agentes actúan solo como intermediarios, por lo que no toman posesión de la mercancía, y a diferencia de los distribuidores generalmente se especializan en una categoría de producto.

#### 2.8.1. Clasificación de los Canales de Distribución

Es importante tener en cuenta que en todos los mercados existen diferentes tipos de productos por lo cual cada uno de ellos requiere de diferentes canales de distribución, es así que a continuación se mencionaran algunos:

**Canal de distribución directo tipo A:** (del Productor o Fabricante a los Consumidores): Este tipo de canal es el más directo, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría

de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.

**Figura 20. Canal de distribución directo o tipo A**



**Fuente:** Elaboración propia, (2021).

**Canal minorista o tipo B:** (del Productor o Fabricante a los Detallistas y de éstos a los Consumidores): Contiene un nivel de intermediarios, los detallistas o minoristas, en estos casos, el productor o fabricante cuenta generalmente con una fuerza de ventas que se encarga de hacer contacto con los minoristas (detallistas) que venden los productos al público y hacen los pedidos.

**Figura 21. Canal minorista o tipo B**



**Fuente:** Elaboración propia

**Canal Mayorista o tipo C:** (del Productor o Fabricante a los Mayoristas, de éstos a los Detallistas y de éstos a los Consumidores) contiene dos niveles de intermediarios: los mayoristas (intermediarios que realizan habitualmente actividades de venta al por mayor, de bienes y/o servicios, a otras empresas como los detallistas que los adquieren para revenderlos) y los detallistas (intermediarios cuya actividad consiste en la venta de bienes y/o servicios al detalle al consumidor final). Este canal se utiliza para distribuir productos que los fabricantes no tienen la capacidad de hacer llegar sus productos a todo el mercado consumidor ni a todos los detallistas.

**Figura 22: Canal Mayorista o tipo C**



Fuente: Elaboración propia

**Canal Agente/Intermediario o tipo D:** (del Productor o Fabricante a los Agentes, Intermediarios, de éstos a los Mayoristas de éstos a los Detallistas y de éstos a los Consumidores): Contiene tres niveles de intermediarios: El Agente Intermediario (que por lo general, son firmas comerciales que buscan clientes para los productores o les ayudan a establecer tratos comerciales; no tienen actividad de fabricación ni tienen la titularidad de los Productos que ofrecen), los mayoristas y los detallistas.

VIGILADA MINEUCACIÓN

**Figura 23: Canal Agente/Intermediario o tipo D**



Fuente: Elaboración propia

Cabe mencionar que estos canales de distribución pueden ser variantes y depende de cada empresa la forma en que quieren utilizarlos según sus necesidades, de igual forma se debe tener en cuenta que entre más actores intervengan, menor control se tendrá del producto. De igual forma, cabe resaltar la importancia que están adquiriendo las plataformas virtuales donde se reducen en un alto número la cantidad de actores que intervienen y se está convirtiendo en una forma de comprar y vender productos tanto a nivel nacional como internacional.



### 2.8.2. Sistema de comercialización a utilizar

Uno de los ítems que se tiene en cuenta para la elección del sistema de comercialización es que la presente investigación es de tipo académico por lo cual el canal más óptimo sería el tipo B que permite analizar todos los procesos de exportación hasta la comercialización hasta llegar a los minoristas quienes serán quien finalmente lleguen al consumidor final. Sin embargo y dado que el objetivo principal es brindar herramientas al productor, se sugiere utilizar los brokers que permiten tener un buen control de la mercancía, para esto se pueden encontrar empresas especializadas como HIRMASS BROKER&EXPORT quienes son Representantes de marcas, posicionamiento, exportadora, Importación, asesoramiento en marketing. Asesoramos en todo lo relacionado al comercio Internacional, contamos con forwarding, agente de aduana.

### 2.9. Proyecciones

Para la proyección de la oferta y la demanda se utilizó el método de regresiones lineales donde a partir de datos históricos de la demanda de aguacate a Estados Unidos y la oferta mundial para este mismo producto tomados de (TradeMap, 2021), se logra proyectar la demanda y la oferta estimada para los próximos 5 años en toneladas a nivel mundial. Vale la pena mencionar que los cambios en la demanda y la oferta dependen en un 98% del factor tiempo en su variabilidad.

**Tabla 16. Proyecciones de la Demanda y Oferta**

AÑO	21	22	23	24	25
<b>DEMANDA</b>	3.079.936	3.301.846	3.523.756	3.745.667	3.967.577
<b>OFERTA</b>	3.003.034	3.232.416	3.461.797	3.691.179	3.920.561

Fuente: Elaboración propia, (2021)

### 3. LOCALIZACIÓN y ASPECTOS TÉCNICOS

#### 3.1. Macro localización país de origen

**Figura 24. Macro localización país de origen**



**Fuente:** Dreamstime, 2021

La exportación de Aguacate Hass se pretende realizar desde el departamento del Tolima. El Tolima es llamado del corazón de Colombia por su ubicación geográfica y por sus recursos naturales y humanos se encuentra entre la cordillera central y oriental bañado por el río Magdalena.

Cuenta con una superficie de 23.582 km<sup>2</sup> lo que representa el 2.1 % del territorio nacional. Limita por el Norte con el departamento de Caldas, por el Este con el departamento Cundinamarca, por el Sur con los departamentos de Huila y Cauca y por el Oeste con los departamentos de Quindío, Risaralda y Valle del Cauca.

### Superficie

23.582km<sup>2</sup>

### Población

1'816.053 Habitantes

### Densidad

55.81 Hab/Km<sup>2</sup>

**Capital:** Ibagué – 600.000 Habitantes

### 3.2. Macro localización

La empresa Avocados Export se encuentra ubicada en el municipio de Ibagué ubicado en el centro-occidente de Colombia, sobre la Cordillera Central de los Andes entre el Cañón del Combeima y el Valle del Magdalena, en cercanías del Nevado del Tolima. Es la capital del departamento de Tolima. Se encuentra a una altitud promedio de 1285 m.s.n.m; su área urbana se divide en 13 comunas y su zona rural en más de 17 corregimientos, 144 veredas y 14 inspecciones.

**Figura 25. Micro localización país de origen**



**Fuente:** Google, 2021

### 3.3. Macro localización país de destino

Tal como se ha mencionado a lo largo del presente proyecto, los Estados Unidos será el lugar de Macro localización. es un país soberano constituido en una república federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal. La mayor parte del país se ubica en el medio de América del Norte —donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito federal—, entre los océanos Pacífico y Atlántico, limita con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limita con Canadá al este, separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único de sus estados que no se encuentra en América. El país posee en el mar Caribe y en el Pacífico varios territorios no incorporados.

**Figura 26. Macro localización país de destino**



Fuente: Google, 2021

### 3.4. Micro localización

Para la búsqueda del lugar de Micro localización se utilizan estadísticas brindadas por Trade Map donde se observa cuáles son los estados que mayor cantidad de Aguacate Hass

importa. Es así que se puede ver como California es el estado que más importa este producto con un 43%.

**Tabla 17. Importaciones por estados**

ST	ESTADO	USD 2015	USD 2016	PART. % 16	VAR. % 15/16
CA	CALIFORNIA	775,0	866,0	43,5%	11,7%
TX	TEXAS	619,9	742,2	37,2%	19,7%
NJ	NEW JERSEY	56,4	63,9	3,2%	13,3%
FL	FLORIDA	48,7	57,7	2,9%	18,5%
IL	ILLINOIS	20,4	27,5	1,4%	34,6%
MD	MARYLAND	7,1	25,9	1,3%	+100%
NY	NEW YORK	17,1	19,2	1,0%	12,5%
GA	GEORGIA	9,9	17,4	0,9%	75,5%
PA	PENNSYLVANIA	16,0	16,9	0,8%	5,6%
AZ	ARIZONA	26,7	15,2	0,8%	-43,0%
KY	KENTUCKY	2,4	13,5	0,7%	+100%
WA	WASHINGTON	5,6	12,4	0,6%	+100%
MN	MINNESOTA	2,4	9,2	0,5%	+100%
IN	INDIANA	1,1	5,5	0,3%	+100%
NC	NORTH CAROLINA	5,7	4,9	0,2%	-14,3%
OTROS		88,6	95,7	4,8%	8,1%
TOTAL		1703	1993	100,0%	17,0%

Fuente: (TradeMap, 2021)

### 3.5. Logística

#### Preparación de la mercancía

**Tabla 18: Información logística**

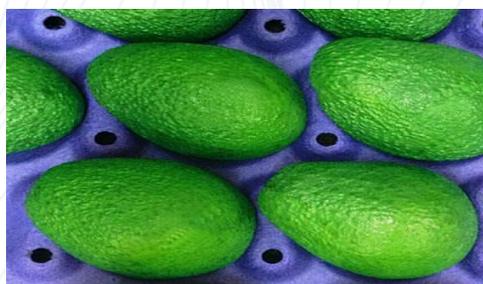
Cantidades a exportar	Contenido neto	Empaque	Cajas por Estibas	Estibas por contenedor	Cajas por contenedor	Número de contenedores
22680 kilos	150 gr por unidad	Caja de cartón	135	21	2835	2

Fuente: Elaboración propia

### 3.5.1. Envases

Mediante la utilización del envase de alvéolos se asegura la protección del fruto durante el traslado del lugar del almacén hasta el punto final con el cliente. Debido a que el envase se encuentra fabricado de polipropileno, se facilita la reutilización de este ya que puede ser esterilizado a temperaturas de 140 grados centígrados, además que el propio material cuenta con una propiedad la cual resiste la penetración de microorganismos. Este envase tiene un costo de 200 COP.

**Figura 27: Envase**



Fuente: Agro insumos

### 3.5.2. Embalaje

Un estudio realizado a los distintos tipos de embalaje demuestra que la mejor opción a utilizar es la caja de cartón en sus diferentes presentaciones, los resultados de dicho estudio fueron los siguientes:

- El tiempo de maduración del aguacate es de 11 días en la caja de cartón a comparación de los 7 días del resto de los embalajes. Brindando mayor vida de anaquel.
- El porcentaje de pérdida de peso en el aguacate es menor en la caja de cartón que en las cajas de madera o plástico.
- Se mantiene el nivel de firmeza y del aceite propio del aguacate

□ Además cabe resaltar que el aguacate procedente de las cajas de madera y plástico, muestran rozaduras y deformaciones debido a la presión estática ejercida por el envase y el propio producto.

Es por este motivo que el empaque del producto será la caja de cartón, hay que destacar que existen diferentes tipos de cajas, conforme a su altura y su capacidad, y también derivado del mercado a elegir.

**Dimensiones:** 30 x 40 x 14.

**Precio:**

**Figura 28: Caja para exportación de aguacate**



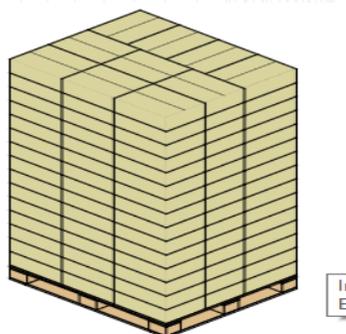
Fuente: Logihfrutic

### 3.5.3. Carga paletizada

Para este proceso se debe de hacer uso de esquineros plásticos o de cartón y flejes plásticos como muestran las imágenes. Las cajas serán acomodadas en camas de 9 cajas cada una. Cada caja consta de 24 aguacates con un peso estimado de 4 kilogramos por caja.

**Dimensiones de la estiba:** 120x100X15 cmts

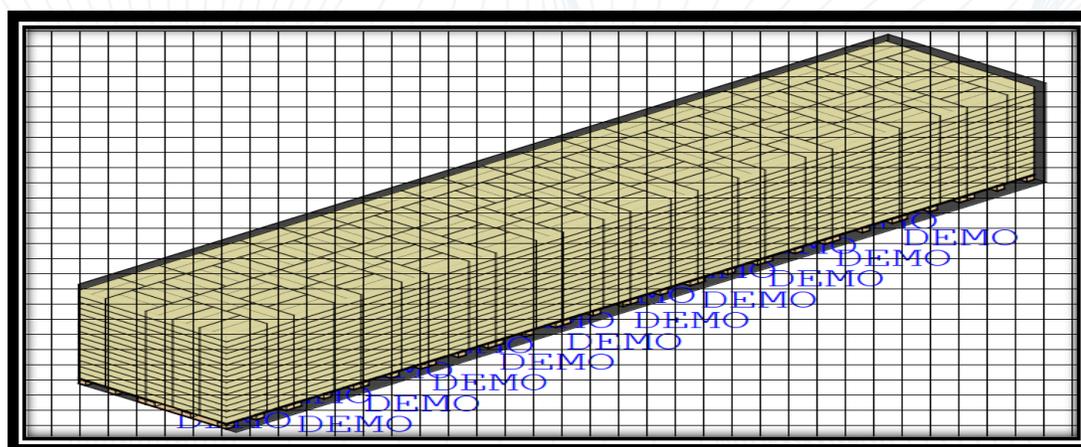
*figura 29: unitarización*



Fuente: Quick pallet marker

### 3.5.4. Contenedor

**figura 30: Carga en contenedor**



Fuente: Quick pallet marker

El contenedor 40 pies es una unidad de transporte cerrada, estanca y seca (dry container) que puede transportarse por vía marítima, en buques portacontenedores, o por vía terrestre, tanto en tren como en camión.

La utilización de la medida “pies” viene del sistema métrico anglosajón, en el que 1 pie (1') equivale a 0,30 metros.



- Sus medidas exteriores son: 12,19 metros de largo (40 pies), 2,44 metros de ancho (8 pies) y 2,59 metros de alto (8 pies y 6 pulgadas).
- Sus medidas interiores son: 12 metros de largo (39 pies y 6 pulgadas), 2,35 metros de ancho (7 pies y 9 pulgadas) y 2,39 metros de alto (7 pies y 10 pulgadas).
- El contenedor de 40 pies tiene una capacidad en volumen de entre 60 y 67 metros cúbicos, una superficie de 27 metros cuadrados y un peso (tara) de unos 3.500/3.750 kg.

### **3.6. Medios de transporte a Estados Unidos**

#### **3.6.1. Medios marítimos**

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico. Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo. Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestown. Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach. Desde la costa atlántica hay 13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 7 días. La oferta se complementa con 144 rutas en conexión ofrecidas por 17 navieras con tiempos de tránsito desde los 9 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Estados Unidos, México, Jamaica, Honduras República Dominicana, Bahamas y Guatemala. Desde Buenaventura existen 50

rutas, ofrecidas por 8 navieras, con tiempos de tránsito desde los 14 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia y Estados Unidos. (ProColombia , 2021).

**Tabla 19: Rutas hacia Estados Unidos**

Puerto de Embarque	Naviera	Conexiones	Tiempo de tránsito aprox (días)	Frecuencia aproximada
Baltimore	Maersk Line	Packer Avenue Marine (PA, US) - Balboa Port Terminal, PA	17	2 semanas
Baltimore	Hamburg Sud	Callao	23	Semanal
Baltimore	Hapag-Lloyd	Norfolk, VA   US - Cagliari - Manzanillo, COL (MX)	57	Semanal
Baltimore	Evergreen Marine Corp.	Puerto Colón, PA	16	Semanal
Baltimore	Evergreen Marine Corp.	N.D	20	Semanal
Boston	Mediterranean Shipping Company	Puerto Cristobal, PA	24	Semanal

Puerto de Embarque	Naviera	Conexiones	Tiempo de transito aprox (días)	Frecuencia aproximada
Boston	Mediterranean Shipping Company	Puerto Freeport, BA	5	Semanal
Boston	Hamburg Sud	Los Ángeles, US - Manzanillo, MX	22	Semanal
Boston	Hapag-Lloyd	Philadelphia, PA - Cartagena, Colombia - Manzanillo, COL (MX)	31	Semanal
Savannah	Evergreen Marine Corp.	Puerto Colón, PA	14	Semanal
Savannah	Mediterranean Shipping Company	Puerto Balboa, PA	20	Semanal
Savannah	MOL	N.D	20	Semanal
Savannah	Maersk Line	Manzanillo Terminal, PA	18	2 Semanas
Savannah	Evergreen Marine Corp.	N.D	14	Semanal
Savannah	Hapag-Lloyd	Cagliari - Manzanillo, COL (MX)	55	Semanal

Puerto de Embarque	Naviera	Conexiones	Tiempo de transito aprox (días)	Frecuencia aproximada
Los Angeles	Evergreen Marine Corp.	Puerto Colón, PA	15	Semanal
Los Angeles	MSC Line	Puerto Balboa, PA	15	Semanal
Los Angeles	MSC Line	P. Quetzal, Manzanillo	12	Semanal
Los Angeles	Maersk Line	Lazaro Cardenas, MC, MX	14	2 Semanas
Los Angeles	Hapag-Lloyd	Manzanillo, COL (MX)	15	Semanal
Los Angeles	MOL	N.D	13	Semanal
Oakland	Evergreen Marine Corp.	Puerto Colón, PA	16	Semanal
Oakland	MSC Line	Puerto Balboa, PA	21	Semanal
Oakland	Maersk Line	Long Beach Ictf (CA, US) - LSA (CA, US) - Lazaro Cardenas (MC, MX)	18	2 Semanas
Oakland	Hapag-Lloyd	Manzanillo, COL (MX)	16	Semanal
Oakland	MOL	N.D	15	Semanal
Miami	MSC Line	Puerto Balboa, PA	16	Semanal
Miami	MSC Line	Puerto Cristobal, PA	16	Semanal
Miami	MSC Line	Puerto Freeport, BA	1	Semanal

Puerto de Embarque	Naviera	Conexiones	Tiempo de transito aprox (días)	Frecuencia aproximada
Miami	Evergreen Marine Corp.	N.D	17	Semanal
Miami	MOL	N.D	9	Semanal
Miami	Hapag-Lloyd	Caucedo - Cartagena (Colombia) - Manzanillo, COL (MX)	35	Semanal
Jacksonville	MSC Line	Puerto Balboa, PA	18	Semanal
Jacksonville	MSC Line	Puerto Cristóbal, PA	18	Semanal
Jacksonville	MOL	N.D	16	Semanal
Jacksonville	Maersk Line	Charleston Csx RwY (SC, US) - Charleston Terminal N598 (SC, US)	14	2 Semanas
Jacksonville	Hapag-Lloyd	LONDON GATEWAY PORT - Cartagena (Colombia) - Manzanillo, COL (MX)	58	Semanal
Port Everglades	MSC Line	Puerto Balboa, PA	15	Semanal
Port Everglades	MSC Line	Puerto Cristobal, PA	15	Semanal
Port Everglades	Maersk Line	Balboa Port Terminal, PA	10	2 Semanas
Port Everglades	Hapag-Lloyd	Altamira, TAM - Cartagena (Colombia) - Manzanillo, COL (MX)	43	Semanal
Houston	MSC Line	Puerto Cristobal, PA	11	Semanal
Houston	Maersk Line	Caucedo Terminal, DO	20	2 Semanas

Puerto de Embarque	Naviera	Conexiones	Tiempo de transito aprox (días)	Frecuencia aproximada
Houston	Hapag-Lloyd	Cartagena (Colombia) - Manzanillo, COL (MX)	30	Semanal
Seattle	Maersk Line	Maersk Yokohama Terminal, JP	44	2 Semanas
Seattle	Hapag-Lloyd	Tacoma, WA - Manzanillo, COL (MX)	24	Semanal
Seattle	MSC Line	Puerto Balboa, PA	23	Semanal
Long Beach	Hapag-Lloyd	Manzanillo, COL (MX)	15	Semanal
Long Beach	MSC Line	Puerto Balboa, PA	17	Semanal
Mobile	Hapag-Lloyd	Charleston, SC - Cartagena (Colombia) - Manzanillo, COL (MX)	33	Semanal
Mobile	Maersk Line	Savannah Garden City Rails (GA, US) - Savannah (GA, US) - Manzanillo Terminal, PA	20	2 Semanas
Tacoma	Hapag-Lloyd	Manzanillo, COL (MX)	22	Semanal
Portland, OR	Hapag-Lloyd	Manzanillo, COL (MX)	19	Semanal
Portland, OR	Maersk Line	Seattle (WA, US) - Maersk Yokohama Terminal, JP	46	2 Semanas

**Fuente:** Elaborado por Legiscomex.com con información de las navieras

**Figura 31. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Estados Unidos**



Fuente: (ProColombia , 2021)

### 3.6.2. Incoterms

Los incoterms son una serie de normas aceptadas y reconocimiento internacional que establecen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA. Desde su creación los incoterms se revisan periódicamente para adaptarse a realidad del momento y a los cambios que experimenta el comercio internacional.

#### - Cambios en los incoterms 2020

Los principales cambios de los incoterms 2020 con respecto a los incoterms 2010 son:

Se sustituye el incoterm DAT (Delivered at Terminal), que desaparece, por DPU (Delivered at Place Unloaded). A efectos es solo un cambio de nombre, ya que las obligaciones y responsabilidades son las mismas, pero el nuevo nombre DPU permite pactar la entrega en cualquier lugar, no necesariamente en terminal, aunque también.

Se establecen nuevas condiciones en la contratación del seguro para los incoterms CIF y CIP. Para el transporte marítimo bajo el incoterm FCA, el comprador podrá pedir a la naviera o a su agente que emita el BL con la anotación “on board” para el vendedor.

**Figura 32: Incoterms 2020**



Fuente: (Tiba, 2021)

### 3.6.2.1. Incoterm seleccionado para la exportación de aguacate

Dado que el presente proyecto se hace desde la academia, se utilizará el incoterm Delivered Duty Paid/ Entregado con derechos pagados (DDP). Ya que este permite tener un manejo de todos los pasos necesarios para una exportación desde el punto de origen en la fábrica, hasta la bodega acordada en el lugar de destino. Cabe mencionar que el incoterm más utilizado dentro del comercio internacional cuando se transporta la mercancía marítima es el Free On Board/ Libre a bordo (FOB).

## 4. Evaluación financiera

Los métodos de evaluación financiera son utilizados para analizar el estado de salud financiero de la empresa, tomando como base los estados financieros proyectados de la misma. Es importante mencionar que los indicadores son muchos y muy variados por lo que su aplicación y cálculo individual no es un elemento de toma de decisiones, es necesario aplicar varios y analizarlos para llegar a conclusiones validas que faciliten el proceso administrativo de la empresa.



#### 4.1. Flujo neto de efectivo

El flujo neto de efectivo no es otra cosa que la diferencia matemática entre los ingresos en efectivo y los gastos en efectivo en cada periodo. El flujo de efectivo es el informe financiero, pero el flujo neto es la cantidad de dinero que nos quedamos al final de un periodo determinado.

**Tabla 20: Flujo neto de efectivo**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	\$ 565.201.387	\$ 593.461.456	\$ 623.134.529	\$ 654.291.256	\$ 687.005.818
(-) Costos y Gastos	<b>\$ 277.078.692</b>	\$ 284.559.817	\$ 292.242.932	\$ 300.133.491	\$ 308.237.095
(-) Impuestos	\$ 52.644.951	\$ 54.066.365	\$ 55.526.157	\$ 57.025.363	\$ 58.565.048
(+) Valores residuales y recuperaciones	0	0	0	0	0
(=) Flujo neto de efectivo	\$ 235.477.744	\$ 254.835.274	\$ 275.365.440	\$ 297.132.401	\$ 320.203.675

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2. Tasa de rendimiento mínima aceptada

Es un porcentaje que por lo regular determina la persona que va a invertir en tu proyecto. Esta tasa se usa como referencia para determinar si el proyecto le puede generar ganancias o no. Para este caso se manejará una prima del riesgo de 25%.

##### Formula

$$TMAR = i + f + i \cdot f$$

$i$  = Prima del riesgo

$f$  = Inflación

al despejar la ecuación se tiene:

$$TMAR: 0.25 + 0.0161 + (0.25 \cdot 0.0161) = 0.27$$

La tasa mínima aceptable de rendimiento es del 27% la cual se utilizará como tasa de descuento en el valor presente neto, tasa interna de retorno y relación beneficio costo. Así mismo, muestra el beneficio que se puede obtener de un proyecto de inversión la cual está formada por una tasa libre de riesgo.



### 4.3. Valor presente neto

Es el valor de los flujos de efectivo proyectados, descontados al presente. Es un método de modelado financiero utilizado por los contadores para la elaboración de presupuestos de capital y por analistas e inversores para evaluar la rentabilidad de las inversiones y proyectos propuestos. En este caso se calcula para un periodo de tiempo de 5 años. Si la VPN es  $\geq 0$  significa que el proyecto se acepta.

#### Fórmula

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)_1} + \frac{FNE_2}{(1+i)_2} + \frac{FNE_3}{(1+i)_3} + \frac{FNE_4}{(1+i)_4} + \frac{FNE_5}{(1+i)_5}$$

$$VPN = -\$109.593.935 + \frac{235.477.744}{(1+0.25)_1} + \frac{254.835.274}{(1+0.25)_1} + \frac{275.365.440}{(1+0.25)_1} + \frac{297.132.401}{(1+0.25)_1} +$$

$$\frac{320.203.675}{(1+0.25)_1}$$

$$VPN = -\$109.593.935 + 71.9093,648$$

$$VPN = 609499,713$$

$$VPN = \$ 609.500$$

El valor de la VPN fue de un saldo positivo de \$ 609.500, significando que el proyecto es positivo y rentable.

### 4.4. Tasa interna de retorno

En todos los criterios de decisión, se utiliza alguna clase de índice de equivalencia o base de comparación capaz de resumir las diferencias, importes que existen entre las alternativas de inversión. En este caso la TIR es fundamental para la aceptación o el rechazo de un proyecto de exportación.

La tasa interna de retorno, es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado. Está definida como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente neto, el valor futuro o el valor anual equivalente a una serie de ingreso y egresos.



**Tabla 21: Tasa Interna de Retorno**

Periodo	Flujo neto de efectivo
Inversión inicial	-\$162.777.314
Año 1	\$ 235.477.744
Año 2	\$ 254.835.274
Año 3	\$ 275.365.440
Año 4	\$ 297.132.401
Año 5	\$ 320.203.675
<b>TIR</b>	<b>151%</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. Periodo de recuperación de la inversión

**Tabla 22: Periodo recuperación inversión**

Periodo	Flujo neto de efectivo	Acumulado
Inversión inicial	\$162.777.314	
Año 1	\$ 235.477.744	\$ 235.477.744
Año 2	\$ 254.835.274	\$ 490.313.018
Año 3	\$ 275.365.440	\$ 765.678.458
Año 4	\$ 297.132.401	\$ 1.062.810.859
Año 5	\$ 320.203.675	\$ 1.383.014.534
<b>SUMA DE FLUJOS</b>		\$ 3.937.294.613

Fuente: Elaboración propia

Es el tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial del proyecto, en este caso se acepta el proyecto que tenga menor periodo de recuperación de la inversión, el cual deberá ser menor que su vida económica.

**Formula:**

$$PRI = N + \frac{(FA) n - 1}{(F)n}$$

N= Año en que el flujo acumulado cambia de signo



FA n-1: Flujo de efectivo acumulado en el año previo a N

(F) n: Flujo neto de efectivo en el año N

Una vez que se aplica la fórmula del periodo de recuperación de la inversión se tiene que en el primer año se recupera lo invertido.

#### 4.6. Relación beneficio- costo

Es una herramienta financiera que mide la relación que existe entre los costos y los beneficios asociados a un proyecto de inversión. Se tiene que si el resultado es mayor que 1 el proyecto es rentable mientras que si este valor es inferior se sugiere no realizar el proyecto.

#### Formula

$$RCB = \frac{V.A}{I.I}$$

V.A= Valor Actual ingresos

I.I= Inversión Inicial

$$RCB = \frac{3123094447}{162777314} = 19$$

El resultado costo- beneficio es 19 por lo cual se estima que el proyecto es positivo.



## Conclusiones

La principal conclusión que deja la presente investigación es la viabilidad que tiene la exportación de Aguacate Hass de la empresa Avocados Export hacia los Estados Unidos en base a la gran aceptación en el mercado mencionado y a los resultados obtenidos luego del análisis financiero que se realizó. Esto permite observar la coherencia que se tiene frente a los postulados teóricos mencionados dentro del presente documento en relación a la necesidad de las empresas de expandir sus mercados fuera de la frontera cuando se encuentran ventajas que permitan desarrollar el comercio internacional.

Igualmente se pudo observar como el Aguacate Hass se está logrando posicionar en mercados internacionales, es, por tanto, que, aunque para la presente investigación se optó por los Estados Unidos como mercado objetivo dado el crecimiento en las importaciones desde Colombia, la distancia en tiempos que reduce los costos y una mayor población, no se deben dejar de lado otros mercados como el de los países Bajos que ofrece también grandes oportunidades para lograr un proceso de exportación exitoso.

De igual manera, a partir de la investigación acerca de los precios a los cuales se comercializa el producto en los mercados americanos se encuentra que luego de realizar la matriz de costos de distribución internacional el precio de comercialización del aguacate Hass de la empresa Avocado Export es competitivo y puede llegar a posicionarse de manera exitosa en este mercado.

Finalmente se puede concluir que la empresa Avocados Export tiene grandes ventajas al contar con una producción capaz de suplir las necesidades de los mercados internacionales y al contar con gran parte de los vistos buenos que se exigen para el ingreso del producto facilitando la exportación.



## **Recomendaciones**

La principal recomendación para la empresa es el diseño y aplicación de una página web donde sus clientes puedan observar los productos y conocer un poco de la historia de la empresa de las buenas prácticas en los cultivos de la misma.

Dado la situación actual mundial de pandemia y el estar dentro de un mundo cada vez más digitalizado se debe tratar de ingresar en las plataformas de ventas virtuales de tal manera que el alcance de consumidores sea cada vez más grande.

Una de las maneras de crecimiento de toda empresa es la diversificación de sus productos, es por esto que es importante que la empresa busque el desarrollo de productos cada vez más elaborados a partir del aguacate, de tal manera que pueda incursionar en mercados donde los clientes están dispuestos a pagar un costo más alto por un producto más elaborado y de tal manera tener mayores ganancias.

Se sugiera la creación del departamento de comercio internacional dentro de la empresa de tal forma que se abra un mayor número de mercados en momentos donde el [boom] del aguacate se encuentra en su máximo nivel.



## Bibliografía

- Concepto de Agricultura*. (02 de 2019). Obtenido de <https://concepto.de/agricultura/>
- Álvarez, C. L., & Maldonado Ordoñez, Á. (2014). *ANALISIS DE VIABILIDAD DE EXPORTACION DE AGUACATE FRESCO HACIA ARUBA Y CURAZAO*. Chia : Universidad de la Sabana.
- Aproam. (2021). *APROAM Productores de Aguacates Hass*. Obtenido de <https://aproam.com/precios/>
- BancoMundial . (2020). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PA-PE>
- BEJARANO, J. M. (11 de Agosto de 2020). *AGRONEGOCIOS*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/van-mas-de-25000-hectareas-cultivadas-de-hass-y-hay-un-potencial-de-33-millones-3043515>
- Bernal Gómez, A., & Gómez Osorio, S. (2009). *PLAN DE NEGOCIO DEL CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE HASS EN LA FINCA “LAS DELICIAS”*. Envigado : Universidd EIA.
- Blanco, R. G. (2011). *DIFERENTES TEORÍAS DELCOMERCIO INTERNACIONAL*. ICE, 1.
- CECOEX. (2020). *¿Qué es la Logística Internacional? Importancia, Tipos y Cadena*. Obtenido de <https://cecoexlogistics.com/que-es-la-logistica-internacional-importancia-tipos-y-cadena/>
- Chávez, D. C. (2018). *PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA AGUAHASS, PARA EXPORTAR AGUACATE HASS DE COLOMBIA A BARCELONA*. Bogotá: Fundación Universidad de América.
- DatosMacro. (2021). *Datos Macro*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/usa>



DIAN . (2021). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales* . Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

*Enciclopedia Económica*. (2010). Obtenido de <http://www.economia48.com/>

Fernández, M. (2011). *Enciclopedia Jurídica Online*. Obtenido de <https://diccionario.leyderecho.org/aduana/>

Frutos buenos aires. (2021). *Frutos buenos aires*. Obtenido de <http://www.frutosbuenosaires.com/web/es/aguacate-hass>

GARCIA-LOMAS, O. L. (2011). *GUIA PRACTICA DE LOS INCOTERMS 2010*.  
MADRID: S.L. GLOBAL MARKETING STRATEGIES.

Gobernacion de Boyacá. (abril de 2019). *Boyacá le apuesta al aguacate*. Obtenido de <https://www.facetasdeboyaca.com/boyaca-le-apuesta-al-aguacate/#:~:text=En%20Boyac%C3%A1%2C%20el%20aguacate%20se,ligeramente%20acido%E2%80%9D%2C%20explic%C3%B3%20V%C3%A1squez.>

Gomez, A. (2020). *PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL*.  
udc.

Hernández, A. R., & Vázquez Lazo, J. (2016). *AGUACATE ORGÁNICO MEXICANO, NUEVA BRECHA DE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE*.  
UAEM Texcoco.

ICA. (2019). *Instituto Colombiano Agropecuario* . Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-productores-aguacate-hass-tolima>

*Jardineriaon* . (2020). Obtenido de <https://www.jardineriaon.com/aguacate-hass.html>

Juan Gomez. (2021). Obtenido de [https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/aguacate\\_tcm30-103002.pdf](https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/aguacate_tcm30-103002.pdf)



Legiscomex. (2021). *Legiscomex*. Obtenido de

[https://www.legiscomex.com/Documentos/perfil-consumidor-eeuu-legiscomex-2013#:~:text=El%20consumidor%20estadounidense%20presenta%20caracter%C3%ADsticas,hijos%20por%20hogar\)%20y%20una](https://www.legiscomex.com/Documentos/perfil-consumidor-eeuu-legiscomex-2013#:~:text=El%20consumidor%20estadounidense%20presenta%20caracter%C3%ADsticas,hijos%20por%20hogar)%20y%20una)

Manjarrez, E. M. (2017). *PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS DEL ESTADO DE MICHOACAN A FRANCIA, COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO (2017)*”. Universidad Autonoma Esatdo de Mexico.

Martinez, G. E., & León Gómez, N. (2019). Obtenido de

<http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/5038/trabajo%20final%20de%20grado%20Gloria%20Pardo%20y%20Nelson%20Le%C3%B3n.pdf?sequence=4>

MARTINEZ, O. L. (2018). Obtenido de

[https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/14016/1/2018\\_estudio\\_aguacate\\_estadosUnidos.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/14016/1/2018_estudio_aguacate_estadosUnidos.pdf)

Min agricultura . (04 de 02 de 2021). *En 2020 se registraron cifras históricas de exportaciones agropecuarias totalizando US\$7.856 millones*. Obtenido de Ministerio de agricultura : [https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/En-2020-se-registraron-cifras-hist%C3%B3ricas-de-exportaciones-agropecuarias-totalizando-US\\$7-856-millones.aspx](https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/En-2020-se-registraron-cifras-hist%C3%B3ricas-de-exportaciones-agropecuarias-totalizando-US$7-856-millones.aspx)

Minagricultura. (2020). *Ministerio de agricultura*. Obtenido de

<https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-aguacate-hass-colombiano-a-ota-en-el-Super-Bowl-2020.aspx#:~:text=All%C3%AD%20estar%C3%A1n%20presentes%20541%20toneladas,mismos%20meses%20de%202018%2D2019.>

Mincomercio. (20 de Julio de 2020). *Información*:. Bogotá: Ministerio de Industria y Comercio . Obtenido de Perfiles Económicos Departamentales.



Muñoz, J. H. (2019). *PLAN DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS HACIA ESTADOS UNIDOS*. Envigado: Universidad EIA.

Oca, J. M. (2010). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Osterwalder, & Pigneur. (2015). *BUSINESS MODEL CANVAS*. Central University of Venezuela.

Pérez, Á. J. (2011). *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE DE LA VARIADAD HASS A NEW JERSEY-ESTADOS UNIDOS*. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.

*Portafolio*. (02 de 2021). Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/aguacate-de-colombia-lidera-en-europa-548801>

ProColombia . (2021). *Pro Colombia* . Obtenido de <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias>

Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Londres : John Murray.

Rodriguez, M. F. (2016). *ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE EN ESTADO NATURAL DESDE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA AL MERCADO DE HUNGRÍA AMPARADO EN EL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA*. Universidad de Guayaquil.

SantanderTrade. (2020). *Santander.com* . Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>

Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations en Wikisource*. Reino Unido: William Strahan, Thomas Cadell.



- Statista . (2020). *Statista* . Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/528382/produccion-de-aguacate-en-el-mundo/>
- Thompson, I. (2019). *Marketing-Free*. Obtenido de <https://www.marketing-free.com/producto/etiquetas.html>
- Tiba. (2021). *Incoterms 2020*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>
- Tovar, M. Á. (2003). Obtenido de [http://www.avocadosource.com/wac5/papers/wac5\\_p741.pdf](http://www.avocadosource.com/wac5/papers/wac5_p741.pdf)
- Trade Map. (2019). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América* Metadata. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c842%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c4%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c842%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c4%7c1%7c1)
- TradeMap. (2021). *Tade Map*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- TradeMap. (2021). *Trade Map*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c040900%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c040900%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- Ucha, F. (06 de 09 de 2009). *Definición ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.ph>
- Vega, R. A., & Santana Moreno, L. J. (2018). *Oportunidad de exportación de aguacate Hass a Estados Unidos*. Bogotá: Universitaria Agustiniiana.