



**Estudio de Factibilidad para la Exportación de Aguacate Hass
Desde Santiago de Cali, Colombia Hacia Seúl, Corea del Sur**

Juan Camilo Bonilla Forero

Yonathan Yamit Villota Quintero

Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez”

Intenalco Educación Superior

Tecnología en Gestión de Comercio Exterior

Santiago De Cali

2025

**Estudio de Factibilidad para la Exportación de Aguacate Hass Desde Santiago de Cali,
Colombia Hacia Seúl, Corea del Sur**

Integrantes:

Juan C. Bonilla F.

Yonathan Y. Villota Q.

Asignatura:

Formulación y Elaboración de Proyectos

Presentado A:

Harrinson Sanchez Sevillano

Especialista en Gerencia Educativa

Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez”

Intenalco Educación Superior

Tecnología en Gestión de Comercio Exterior

Santiago De Cali

2025

Tabla de contenido

Introducción	9
1. Planteamiento del Problema	12
1.1. Identificación del Problema.	12
1.1.2 Descripción del Problema	12
Cuadro de Síntoma-Causas-Pronostico-y Control de Pronostico	14
1.2. Pregunta Problema	15
1.3. Sistematización del Problema	15
2. Objetivos.....	16
2.1. Objetivo General	16
2.2. Objetivos Específicos.....	16
3. Justificación.....	17
3.1. Justificación Teórica	17
3.2. Justificación Práctica.....	18
3.3. Justificación Metodológica	20
4. Marcos Referenciales	21
4.1. Marco Teórico	24
La ventaja absoluta (Adam Smith)	24
Ventaja comparativa (David Ricardo).....	25
El modelo Heckscher-Ohlin (teoría de la dotación de factores de producción)	26
La ventaja competitiva (Michael Porter)	27
4.2. Marco Conceptual	29
Estudio de Factibilidad:	30
Comercio internacional:	30
Exportación:.....	30
Cadena logística Internacional:	30
Normativas aduaneras:	31
Competitividad:	31
ICA:	31
Inteligencia de Mercados Internacional:.....	32

Incoterms:	32
4.3. Marco Contextual	32
Colombia	32
Corea del Sur	34
4.4. Marco Legal	36
Leyes y Normativas Nacionales (Colombia).....	36
Tratados y Acuerdos Internacionales	37
Normativas del País Importador (Corea del Sur)	38
4.5. Marco Temporal.....	38
Fase de Anteproyecto:	38
Fase de Proyecto:.....	39
5. Diseño Metodológico	39
5.1. Clase o tipo de investigación.....	41
5.2. Método de investigación	41
Método inductivo.....	41
5.3. Técnicas de investigación.....	42
Fuentes secundarias usadas en la investigación.	42
Población y muestra	42
Población:	42
Determinación del Tamaño de la Muestra	43
Aplicación de la Fórmula	43
Resultado y Justificación	44
Línea de investigación.....	44
Delimitación del objeto de estudio.....	44
6. Estudio de Mercado	45
6.1. Análisis del Sector.....	45
6.1.1. El Sector Exportador Colombia.....	45
6.1.2. El Mercado del Producto en el Exterior	46
6.1.3. Análisis DOFA	48
6.2. Inteligencia de Mercados	49
Análisis de las 5 Fuerzas de Porter para la exportación de aguacate Hass a Corea del Sur.....	49

Rivalidad entre competidores existentes	49
Poder de negociación de los compradores (importadores surcoreanos).....	50
Poder de negociación de los proveedores (productores colombianos).....	50
Amenaza de productos sustitutos	51
Amenaza de nuevos entrantes.....	51
6.2.1. Posibles Mercados para Exportación del Producto	51
Estados Unidos	51
Países Bajos	52
Francia	53
Corea del Sur	54
6.2.2. El país Seleccionado - Corea del Sur.....	54
6.2.2.1. Entorno Económico	55
6.2.2.2. Entorno Tecnológico	55
6.2.2.3. Entorno Político.....	56
6.2.2.4. Entorno Ambiental	57
6.2.2.5. Entorno Cultural	58
6.2.3. País de Origen – Colombia.....	59
6.2.3.1. Entorno Económico	59
6.2.3.2. Entorno Tecnológico	60
6.2.3.3. Entorno Político.....	61
6.2.3.4. Entorno Ambiental	62
6.2.3.5. Entorno Cultural	63
6.3. El Producto.....	64
6.3.1. Portafolio de Productos	64
6.3.2. Generalidades y/o características del producto a exportar	64
Nombre científico:.....	64
Origen de Proveedores:	64
Peso:.....	64
Unidad física:.....	64
Calibres:.....	65
Empaque:	65

Pallets:	65
6.4. El Mercado Proveedor.....	65
6.5. El Mercado Potencial Objetivo	67
6.5.1. La Población Objetivo	67
6.5.2. Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino	67
6.5.3. Requisitos del consumidor del País de destino.....	68
6.6. El Mercado Competidor	69
6.6.1. Países exportadores del producto	69
6.6.2. Procedencia del producto en el país de destino	73
6.6.3. Los precios internacionales del producto	73
6.7. El Canal de Distribución	74
6.9. Estrategias de Mercadeo y Ventas	75
Estrategias de Mercadeo:.....	75
Estrategias de Ventas:.....	75
6. El Estudio Técnico.....	76
7.1. Localización del Proyecto	76
7.1.1. Macro Localización	76
Corea del Sur	76
Colombia	77
7.1.2. Micro Localización.....	79
SEUL	79
SANTIAGO DE CALI	80
7.1.3. La Planta Física	81
7.2. Aspectos Técnicos del Producto	82
7.2.1. Ficha Técnica del Producto	82
7.2.2. Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo	83
7.2.3. Unidad de Empaque y Etiquetado para la Exportación.....	83
7.3. La unidad Empresarial Exportadora.....	85
Creación de la Empresa:	86
7.3.1. Tipo de Sociedad.....	92
7.3.2. Razón Social.....	92

7.3.3. Misión y Visión Empresarial.....	92
Misión.....	92
Visión.....	92
7.3.4. Principios y Valores	93
Principios.....	93
Valores.....	93
7.3.5. Políticas de Empresa	94
7.3.6. Organigrama Empresarial	95
7.3.7. Las Necesidades de Personal.....	96
7.3.8. Perfiles y Funciones del Personal.....	96
8. El Plan Exportador.....	105
8.1. Régimen de Exportación	105
8.2. Tramites del Proceso Exportador	105
8.2.1. Posición Arancelaria.....	106
8.2.2. Permisos Previos y/o Vistos Buenos	107
8.2.3. Términos de Negociación	109
8.2.4. Agente de Carga y/o Tipo de Transporte.....	109
8.2.5. Medio de Pago	110
8.2.6. El Contrato de Exportación	111
8.3 El Proceso General de una Exportación	113
8.3.1. Documentación	114
Cotización de Agente de Carga Internacional (Flete Internacional y Seguro):.....	114
9. El Estudio Económico y Financiero	115
9.1 Las Inversiones Preliminares	115
9.1.1 Los Gastos Pre Operativos	115
9.1.2 Las Inversiones Fijas	116
9.1.3 El Capital de Trabajo.....	117
9.1.4 La Composición del Capital	117
9.2 El Balance General de Constitución.....	118
9.3 La Producción y Los Costos Operacionales.....	118
9.3.1 La Producción Exportable	118

9.3.2.1 Costos Directos.....	119
9.3.2.2 Costos de Personal.....	119
9.4 Los Gastos Generales	120
9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes.....	120
9.4.2 Los Gastos del Área Administrativa, Contable Y Financiera	120
9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección	121
9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección	121
9.4.3 Los Gastos Del Área Compras	121
9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección	122
9.4.3.2 Gastos Generales del Área Comercio Exterior.....	122
9.4.3.3 Gastos de Personal y su Proyección	122
9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador.....	123
9.5 Los Ingresos y su Proyección.....	124
9.6 El Estado de Resultados y su Proyección.....	124
9.7 El Flujo Neto de Efectivo.....	125
9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno	125
10. Conclusiones	126
11. Recomendaciones	127
12. Bibliografía	129

Introducción

El aguacate Hass ha consolidado su posición como un producto agrícola de alta demanda en los mercados internacionales, destacándose por su calidad y valor nutricional. En los últimos años, el mercado surcoreano ha experimentado un crecimiento significativo en las importaciones de aguacate, lo que abre una oportunidad estratégica para los exportadores colombianos, quienes se benefician de sus ventajas agroecológicas que permiten producir esta fruta durante todo el año. Colombia, como uno de los principales productores de aguacate Hass en el trópico, está en una posición privilegiada para satisfacer la creciente demanda global, especialmente en mercados como Corea del Sur.

El objetivo de este proyecto de investigación es realizar un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Seúl, Corea del Sur, con el fin de evaluar diversos factores que asegurarán el éxito de esta operación comercial. Para ello, se llevará a cabo un análisis exhaustivo del mercado surcoreano, determinando las preferencias del consumidor y la demanda potencial del producto, con especial énfasis en los atributos de calidad y sostenibilidad que podrían constituir un diferenciador clave en este mercado. Además, se estudiarán las mejores prácticas para la selección del empaque y embalaje adecuado que aseguren la preservación de la calidad del aguacate durante su transporte internacional, optimizando la cadena logística desde Colombia hasta Corea del Sur.

A su vez, se revisarán las normativas aduaneras y los requisitos legales tanto en Colombia como en Corea del Sur, con el fin de garantizar que el proceso de exportación se realice de manera legal, cumpliendo con todas las regulaciones vigentes y evitando obstáculos para la nacionalización del producto en el país de destino. Esta evaluación normativa será crucial

para asegurar que los exportadores no enfrenten problemas relacionados con la aduana ni en Colombia, ni en Corea del Sur.

Por otro lado, se elaborará un análisis de costos detallado que permita determinar la viabilidad económica de la exportación de aguacate Hass, considerando factores como los costos de producción, transporte, aranceles y precios de venta en el mercado surcoreano. Este análisis económico no solo permitirá conocer la rentabilidad del proyecto, sino también establecer precios competitivos que favorezcan la penetración del producto en un mercado exigente.

Finalmente, el estudio también tomará en cuenta los aspectos ambientales y sociales relacionados con el proceso exportador, evaluando el impacto potencial de la producción y comercialización de aguacate Hass en el ecosistema local y proponiendo medidas de mitigación para reducir cualquier efecto negativo. La sostenibilidad es un aspecto clave en los mercados internacionales actuales, por lo que se buscará desarrollar estrategias que favorezcan el bienestar ambiental y social, alineándose con las crecientes exigencias del consumidor global hacia productos responsables y sostenibles.

Este enfoque integral no solo proporcionará una visión completa sobre la viabilidad de la exportación de aguacate Hass hacia Corea del Sur, sino que también ofrecerá herramientas prácticas y soluciones para los actores involucrados en el proceso, desde los productores colombianos hasta los importadores y consumidores surcoreanos. Con ello, se pretende contribuir al fortalecimiento de la competitividad del sector agrícola colombiano en el comercio internacional, promoviendo una exportación legal, rentable y sostenible.

**Estudio de Factibilidad para la Exportación de Aguacate Hass Desde Santiago de Cali,
Colombia Hacia Seúl, Corea del Sur**

1. Planteamiento del Problema

1.1. Identificación del Problema.

La inexistente producción de aguacate hass, los precios altos y el aumento en las importaciones de este producto en Corea del Sur son aspectos que dejan en evidencia la oportunidad de negocio para entrar a este mercado, que, si bien tiene como principal proveedor a México, este no abastece la demanda total de esta fruta en Corea.

La exposición a la cultura global de comer aguacates está en expansión. Corea, al ser una de las naciones más ricas de Asia, ha visto aumentar los ingresos de muchos consumidores. Ahora están impulsando la demanda de aguacate como parte de su dieta diversificada.

1.1.2 Descripción del Problema

Considerando diversos contenidos e informes estadísticos gubernamentales relacionados con las exportaciones en Colombia y en países importadores de Aguacate Hass. Se encuentra como mercado potencial la ciudad de Seúl, en Corea del Sur.

Entre el 2016 y el 2020 las importaciones de aguacate en Corea del Sur crecieron un 252% lo que demuestra el potencial de ese mercado (MinAgricultura, 2021) Por otro lado, en el 2020 las exportaciones de aguacate hass en Colombia se consolidaron en US\$144 Millones siendo el segundo producto más vendido de la canasta Agroexportadora. Si bien Corea del Sur está abastecido principalmente por México, Estados Unidos y Perú. Colombia es el único país productor de aguacate hass que se encuentra ubicado en el trópico, lo que otorga unas ventajas agroecológicas fundamentales para garantizar la producción sostenible de fruta durante todo el año. (infobae, 2021)

De acuerdo con las cifras de la agremiación “Corporación de productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia” (Corpohass), la cual retoma los datos publicados por la DIAN, las ventas externas de aguacate hass de Origen Colombia fueron de 13.983 toneladas, mientras que en el mismo periodo de 2023 se exportaron 9.162 toneladas. Lo anterior equivale a un crecimiento del 53% entre enero 2023 y 2024. (Forbes Staff, 2024)

Aunado a lo anterior, Colombia tiene muy buenas oportunidades puesto que Corea del Sur, a través de su agencia Koika, aprobó US\$10 millones para el desarrollo del campo colombiano y recursos para el desarrollo rural y la adhesión de Colombia a organismos internacionales que promueven el crecimiento verde. (MinAgricultura, 2021)

A pesar de las ventajas agroecológicas de Colombia para la producción de aguacate hass y las oportunidades presentadas por la inversión surcoreana en el desarrollo rural, surge el desafío de determinar la viabilidad y los requisitos necesarios para llevar a cabo una exportación exitosa de este producto hacia Corea del Sur, asegurando el cumplimiento de todas las normativas y estándares internacionales.

En cuanto a la producción de este producto en nuestro país, desde el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en conjunto con el ICA, se han adelantado programas de certificación en los departamentos de Antioquia, Caldas, Huila, Quindío, Tolima y Valle del Cauca, donde se ve un incremento significativo en el área de producción en los últimos cinco años, lo que permite que hoy Colombia cuente con cerca de 3.615 predios con Registro ICA de pequeños y medianos productores. (ICA, 2024)

Por otra parte, teniendo en cuenta la investigación realizada por la corporación colombiana de investigación agropecuaria (AGROSAVIA) denominada “Suelos aptos para la

producción de aguacate Hass en el departamento del Cauca” podemos afirmar que la producción de aguacate hass en Colombia tiene una tendencia alcista y se busca tener una cadena de abastecimiento constante, para ser más competitivos a nivel internacional. (Correa Moreno, 2023)

Cuadro de Síntoma-Causas-Pronostico-y Control de Pronostico

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DE PRONOSTICO
Alta demanda del aguacate hass en Corea del sur para consumo y fabricación de otras industrias.	Los exportadores de este producto a Corea del Sur son pocos en términos generales, por ende, no abastecen la demanda total del País.	Viabilidad de entrar al mercado en Corea del sur, al tener una competencia reducida y cumplir con los estándares de calidad necesarios.	Generar un proyecto de exportación de Aguacate Hass viable, proyectando ventas sostenidas en el futuro.
Precios elevados del aguacate hass en Corea del sur.	Los actuales proveedores cuentan con un margen de utilidad amplio, al no tener mucha competencia.	Venta y sostenimiento de exportaciones con un precio competitivo en el país de destino.	
El aguacate es una fruta que se ha convertido indispensable para consumo humano e importante en la dieta de los coreanos	Necesidad de diversificar la alimentación e incluir otro tipo de frutas	El aguacate Hass seguirá creciendo en popularidad y precio por la alta demanda de los consumidores no solo en el país de Corea si no en el mundo entero.	

1.2. Pregunta Problema

¿Cuáles son los factores clave a considerar en un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate Hass desde Colombia hacia Corea del Sur, con el objetivo de garantizar el cumplimiento de las normativas internacionales y maximizar el aprovechamiento de las ventajas competitivas de ambos países?

1.3. Sistematización del Problema

1. ¿Qué procesos desarrollar para realizar inteligencia de mercados en Corea del Sur, para determinar las preferencias del consumidor y la demanda potencial de aguacate Hass destacando sus atributos de calidad y sostenibilidad?
2. ¿Qué estrategias se deben plantear para la selección del empaque y el embalaje adecuado, para cumplir con la cadena logística del aguacate Hass en Santiago de Cali y garantizar la calidad del producto durante el transporte internacional?
3. ¿Qué normas aduaneras, resoluciones y requisitos vigentes en Colombia se deben tener en cuenta, para garantizar la exportación de manera legal y oportuna, contemplando también la reglamentación en Corea del Sur, para que los importadores no presenten problemas al nacionalizar el producto en destino?
4. ¿Qué se debe considerar en un análisis de costos, para determinar la viabilidad económica de la exportación de aguacate Hass a Corea del Sur?
5. ¿Cómo plantear un análisis ambiental y social, evaluando el efecto de la exportación de aguacate Hass en el ecosistema local, proponiendo medidas de mitigación para reducir cualquier impacto negativo?

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para una exportación de Aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia hacia Seúl, Corea del Sur cumpliendo todas las normas establecidas y aprovechando las ventajas competitivas de ambos países.

2.2. Objetivos Específicos.

1. Realizar inteligencia de mercados en Corea del Sur para determinar las preferencias del consumidor y la demanda potencial de aguacate Hass destacando sus atributos de calidad y sostenibilidad.
2. Plantear estrategias para la selección del empaque y el embalaje adecuado para cumplir con la cadena logística del aguacate Hass en Santiago de Cali y garantizar la calidad del producto durante el transporte internacional.
3. Describir la normatividad aduanera, resoluciones y requisitos vigentes en Colombia para garantizar la exportación de manera legal y oportuna, evaluando la reglamentación en Corea del Sur, para que los importadores no tengan problemas para nacionalizar el producto.
4. Elaborar un análisis de costos para determinar la viabilidad económica de la exportación de aguacate Hass a Corea del Sur, considerando factores como los costos de producción, transporte, aranceles y precios de venta.

5. Plantear un análisis ambiental y social, evaluando el efecto de la exportación de aguacate Hass en el ecosistema local y proponer medidas de mitigación para reducir cualquier impacto negativo.

3. Justificación

3.1. Justificación Teórica

El concepto teórico para esta investigación y proyecto se realiza con el objetivo de aportar conocimiento sobre las exportaciones de aguacate hass desde Cali, Colombia a Seúl, Corea del Sur, dando a conocer todos los procesos o pasos necesarios para que esta venta del producto sea exitosa y en un futuro poder lograr hacer muchas más.

Basándose en aspectos teóricos de Adam Smith se dice que para que haya comercio o intercambio de productos/servicios entre dos o más países uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de lo que se va a ofrecer. Es decir, un país debe tener una capacidad de producir bastantes productos utilizando pocos recursos sin la disminución de la calidad de este, a esto se le conoce como ventaja absoluta.

La teoría de ventaja comparativa de David Ricardo establece una situación semejante a la de Adam Smith, es decir, lo que se intenta es producir, no el mismo producto, sino otro que cumpla con las necesidades, pero cuyo gasto y costo sean a un precio menor.

El modelo Heckscher-Ohlin establece que, un país tenderá a exportar aquellos bienes que intensivamente utilicen los recursos en los que esté abundantemente dotado. Para que de esta forma el factor producido tenga mucha más calidad, más llamativo y logre posicionarse en el mercado de forma competitiva.

Michael (Alonso, 2024) refiere que una estrategia competitiva es un conjunto de acciones ofensivas y/o defensivas que se ponen en marcha para lograr una posición ventajosa frente al resto de los competidores. El objetivo de la estrategia es consolidar una ventaja competitiva que se sostenga a lo largo del tiempo, y redunde en una mayor rentabilidad minimizando costos de producción, un producto exclusivo y a quien se ofrecerá este producto (Herrero, 2018)

Marx empleó una teoría del valor trabajo, que sostiene que el valor de una mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario invertido en ella. Para obtener beneficios las personas compran la única mercancía capaz de producir valor, la fuerza de trabajo la capacidad de trabajar, por debajo de su valor. Así los salarios se mantienen en niveles relativamente bajos; solos suficientes para la subsistencia del trabajador y su familia que los reemplazaran además de otras necesidades. (Ruiz, 2013)

Estas son algunas teorías que pueden aplicar las empresas para ejercer actividades de exportación de bienes y productos, estas teorías son estrategias para el buen sostenimiento y proyección del vendedor (exportador). Tomando desde el punto de salida Colombia se puede afirmar que el aguacate hass colombiano es reconocido por su calidad y sabor haciéndolo atractivo a consumidores internacionales generando sostenibilidad económica de la región de donde proviene.

3.2. Justificación Práctica

El presente proyecto tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Seúl, Corea del Sur, cumpliendo con todas las normativas establecidas. Este estudio no solo se enfoca en la evaluación técnica y económica del proceso de exportación, sino que también busca generar

resultados prácticos y soluciones que beneficien a los diferentes actores involucrados, como empresas exportadoras, productores locales, consumidores y las economías de ambos países.

A través del análisis de mercado en Corea del Sur, el proyecto permitirá a las empresas exportadoras colombianas comprender las preferencias del consumidor surcoreano y la demanda potencial del aguacate hass. Así, las empresas podrán mejorar su posicionamiento en un mercado competitivo, aumentando sus oportunidades de venta y, por lo tanto, incrementando sus ingresos.

El planteamiento de estrategias para la selección del empaque y embalaje adecuado para el transporte internacional del aguacate Hass, desde Santiago de Cali, permitirá garantizar que el producto mantenga su frescura y calidad durante todo el proceso logístico.

El análisis de las normativas vigentes tanto en Colombia como en Corea del Sur permitirá que el proceso de exportación se realice de manera eficiente, legal y oportuna, evitando retrasos o inconvenientes con las autoridades aduaneras. Esto beneficiará a las empresas exportadoras al reducir los riesgos de sanciones o de productos retenidos en aduana, y les permitirá operar con mayor confianza y seguridad en los mercados internacionales.

Para este proyecto, Intenalco realiza un valioso aporte al conocimiento y desarrollo de los exportadores colombianos mediante la formación académica, técnica y tecnológica de profesionales capacitados para enfrentar los desafíos constantes del comercio internacional. Este proyecto es un ejemplo de cómo la educación superior, a través de instituciones como Intenalco, genera soluciones prácticas y eficientes para los actores involucrados en el comercio exterior. Los conocimientos adquiridos en áreas como la logística internacional, las normativas aduaneras y la sostenibilidad ambiental permiten a los estudiantes y futuros profesionales contribuir

activamente al crecimiento del sector exportador colombiano, fomentando una visión globalizada y estratégica en sus operaciones comerciales.

3.3. Justificación Metodológica

La elección de un enfoque mixto se fundamenta en la necesidad de abordar el proyecto desde una perspectiva integral, combinando herramientas cuantitativas y cualitativas que permitan sustentar las decisiones estratégicas con base en datos verificables y en la interpretación contextual de los factores que intervienen en la agroexportación colombiana.

Por un lado, el enfoque cuantitativo será esencial para analizar variables numéricas como el tamaño del mercado, costos de producción, proyecciones financieras y análisis de rentabilidad. Estos elementos se evaluarán mediante técnicas estadísticas y modelos financieros que faciliten la toma de decisiones fundamentadas.

Por otro lado, el enfoque cualitativo permitirá comprender factores subjetivos y normativos asociados al contexto del negocio, como los requisitos legales, las prácticas ambientales sostenibles y las preferencias del consumidor en los mercados internacionales. Para ello, se aplicarán métodos como la revisión documental, el análisis normativo y la interpretación de tendencias del sector agroexportador.

La integración de ambos enfoques asegura un diseño metodológico robusto que contribuya al logro de los objetivos planteados, ya que permite:

Determinar la viabilidad comercial y técnica del proyecto.

Identificar el cumplimiento legal y ambiental requerido para la operación.

Evaluar la sostenibilidad económica y social a mediano y largo plazo.

Este enfoque garantiza que el estudio no solo se limite a datos numéricos, sino que también considere los aspectos regulatorios y socioambientales que inciden en la exportación agroindustrial, ofreciendo así resultados confiables, aplicables y alineados con la realidad del sector.

4. Marcos Referenciales

Este marco es parte fundamental de este proyecto, ya que establece los fundamentos que sustentan el estudio de la factibilidad de la exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Corea del Sur. En esta sección, se examinan los antecedentes históricos y económicos que han impulsado el crecimiento del comercio internacional de aguacate, con especial énfasis en la posición de Colombia como uno de los principales productores y exportadores de esta fruta a nivel mundial.

Adicionalmente, se analiza el contexto actual del mercado surcoreano, en el que el crecimiento de la demanda de aguacate, principalmente abastecido por países como México, representa una oportunidad estratégica para la incursión del producto colombiano. A través de un enfoque multidimensional, se exploran aspectos relacionados con el comercio exterior, la agroindustria, la normativa internacional y los estándares de calidad exigidos en el proceso de exportación, con el fin de proporcionar una comprensión integral de los factores que intervienen en este estudio.

El trabajo realizado por el autor De La Torre Mora Ma. De los Ángeles Et al. (2024) acerca de la exportación de aguacate Hass de México a Japón, tuvo como objetivo la expansión de exportación de aguacate hass desde México al resto del mundo consiguiendo beneficios de competitividad gracias a los bajos costos de transporte y tiempo de entrega a este país dando

como resultado un producto fresco y de alta calidad en el mercado. Por otra parte, da a conocer la viabilidad y factibilidad de esta exportación apoyándose en la tecnología como canal de distribución, comunicación y compra del producto.

Por lo tanto, los autores concluyeron con resultados la sostenibilidad de exportaciones de aguacate hass a países asiáticos debido a que las personas tienen conciencia sobre los beneficios de este producto, lo que lleva al aumento de la demanda (De La Torre, 2024).

Este trabajo permite observar el plan de exportación de aguacate hass a Japón y la posible sostenibilidad que tendrá este producto basándose en resultados de exportaciones y demandas del consumidor del lugar, con el impulso de la utilización de la tecnología para hacer ventas, marketing y promociones de los beneficios del aguacate.

Se puede deducir que el mejoramiento del proyecto basándose en el autor brinda información de la facilidad, viabilidad y bajos costos de exportación de aguacate Hass y todo el proceso logístico con el que interviene el producto, considerándose algo muy importante el tiempo de entrega del producto al comprador en Seúl para que de esta forma se conservara la calidad y el aguacate sea apetecido por el consumidor de aquella región.

El trabajo realizado por David Camilo Mondragón Chávez (2018) acerca de plan de negocios de la empresa Aguahass, para exportar aguacate Hass de Colombia a Barcelona que tiene como objetivo principal en realizar un plan de negocios para determinar la viabilidad de exportación de aguacate Hass, dando a conocer la importancia de las exportaciones de aguacate y el crecimiento de estas en un futuro tanto como su comportamiento en el mercado y beneficios personales y económicos que genera.

Por lo tanto, el autor da a conocer los lugares donde este producto es más demandado por los consumidores, también explica, porque exportar aguacate tiene una mayor facilidad debido a la disponibilidad de la maquinaria, material de embalaje y el personal con conocimiento adecuado para ejecutar este plan de exportación (Mondragón, 2018).

Este trabajo permite conocer la factibilidad de exportación de aguacate hass al resto del mundo y el crecimiento de la demanda del producto en el exterior con la viabilidad financiera gracias a que los ingresos son mucho mayores que los gastos mejorando la sostenibilidad a corto y largo plazo de los proyectos de exportación de este producto.

Da a conocer la importancia de mejorar y poner en práctica planes de negocios con diferentes empresas para conocer la viabilidad de exportación del producto al lugar de destino, por otra parte, da la iniciativa de investigar sobre que demanda ocupa el aguacate hass entre los consumidores y el impacto que puede tener en la empresa.

Gracias al trabajo realizado por Liliana Carolina Reyes Bocanegra y Alieth Cristina Cuéllar González (2019) acerca del plan de exportación de aguacate a China como principal objetivo estudia los diferentes escenarios y aspectos para la exportación del producto colombiano al igual que el crecimiento y sostenimiento de nuestros sistemas económicos contribuyendo a nuevas oportunidades de emprendimiento e innovación. Tomando como base estos factores esta investigación se basa en realizar un análisis de la oportunidad, comercialización y exportación hacia el mercado asiático.

Por lo tanto, los autores llegaron a la conclusión de que la exportación de aguacate Hass a los países asiáticos tiene un nivel alto de viabilidad gracias a los estudios que muestran que los ingresos son mayores que los gastos de transporte y tiempo de llegada (Reyes, 2019)

La mejora que brinda este estudio al proyecto de la exportación de aguacate Hass a Seúl, Corea del Sur es que la viabilidad, sostenibilidad de la comercialización de este producto en países asiáticos es mucho mayor que en otros, brindándonos la oportunidad para emprender en un negocio de productos agrícolas.

Colombia tiene disposición para mantener negocios comerciales con países asiáticos de forma permanente ayudando a aumentar la comercialización de los productos agrícolas

4.1. Marco Teórico

Se tiene como objetivo establecer los conceptos, teorías y modelos que fundamentan el análisis de la viabilidad de la exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Corea del Sur. Esta sección proporciona lo necesario para comprender y analizar los diferentes aspectos involucrados en el proceso de exportación, tales como el comercio internacional, las cadenas de valor agroexportadoras, las normativas internacionales y las dinámicas de los mercados globales.

Se examinan teorías clásicas del comercio exterior, como las ventajas comparativas y competitivas, para definir con precisión las variables de estudio, su validez y confiabilidad.

La ventaja absoluta (Adam Smith) La ventaja absoluta es la capacidad de producir más que nadie a un menor costo. Esta habilidad puede ser ejercida por algún individuo, empresa, región o país que produzca una mayor cantidad de bienes o servicios con la misma cantidad de insumos por periodo de tiempo o al menos, haciendo uso de una menor cantidad de insumos que sus competidores. (Terreros, 2023)

Cabe recalcar que esta técnica no compromete la calidad, eficiencia y nivel de producción del producto, sino que busca resaltar aquellas organizaciones que han logrado mantenerse en el

mercado, pero produciendo a un menor costo sus productos gracias a la logística y organización que tienen (Terreros, 2023)

La ventaja absoluta de Adán Smith brinda un apoyo y una recomendación a las empresas colombianas, puesto que resulta fundamental para diseñar estrategias que maximicen la competitividad del producto en el mercado internacional. Colombia posee condiciones agroecológicas únicas al estar ubicada en el trópico, lo que le permite producir aguacate Hass de manera sostenible durante todo el año, diferenciándose de otros exportadores como México, Estados Unidos y Perú. Este factor brinda una ventaja absoluta al garantizar una oferta constante sin depender de las estaciones, lo que puede ser aprovechado para establecer relaciones comerciales más sólidas y confiables con importadores en Corea del Sur.

Ventaja comparativa (David Ricardo) La ventaja comparativa es la capacidad de una economía o país para producir un bien o servicio a un precio menor en comparación con otros. Esta se utiliza para explicar por qué las empresas, países o mismos inversionistas pueden beneficiarse de este comercio. Al igual que la técnica de Adam Smith esta ventaja se centra es la facilidad de producir un bien a un precio menor sufriendo todas las necesidades que estén a su alcance de compensación. Algunas características que podemos encontrar es dividir o asignar las funciones de los trabajadores dependiendo de su habilidad para aumentar la agilidad, eficiencia del trabajo y producción general para que el producto no pase a un segundo plano. (Sánchez, 2024)

En el mercado hay muchos productos y bienes con los cuales empezar a emprender, pero se debe tener en cuenta los factores o recursos necesarios para producir y vender productos en el exterior o en el mercado nacional, aquí es donde las empresas entran a evaluar que recursos se tienen a disposición para producir un bien. Al entrar al mercado no se debe escoger un producto

solamente con base a su demanda potencial, si no uno con el que tenga la mayor eficiencia relativa para que la empresa pueda sostenerse de una mejor manera en el futuro existiendo la sostenibilidad y un ciclo de producción, venta e ingreso.

La ventaja comparativa aporta la oportunidad de producir productos con un menor costo, escoger productos para la venta que necesiten menor inversión pero que generen un gran margen de ganancia y un mayor alcance de necesidades.

El modelo Heckscher-Ohlin (teoría de la dotación de factores de producción) Este modelo demuestra que la ventaja comparativa está determinada por la interacción entre los recursos de un país, la relativa abundancia de los factores de producción, y la tecnología. Es la interacción entre la abundancia y la intensidad con la cual son explotados esos recursos, la fuente de ventajas comparativas. (CEUPE, 2017)

Este modelo se basa en la especialización de la producción dependiendo de las ventajas tales como, los recursos y habilidades que están a disposición, tanto en la calidad del capital de trabajo humano como la calidad de la materia prima para producir el producto final y que este tenga un impacto de alta demanda en el mercado. Es de vital importancia que los países que exportan productos, utilicen los recursos y habilidades que tengan en mayor abundancia para que de esta manera la producción tenga un nivel de alta calidad y que sea consumido y apetecido por más consumidores.

El enfoque del modelo Heckscher-Ohlin contribuye al plan de mejoramiento del proyecto, ya que permite diseñar estrategias para el mejor aprovechamiento de recursos, respaldando la viabilidad de la exportación al demostrar que la dotación de factores productivos

influye directamente en la calidad, costos y sostenibilidad de la producción, asegurando una oferta estable y atractiva para los consumidores extranjeros.

La ventaja competitiva (Michael Porter) Según este autor, la estrategia tiene que ver más con el posicionamiento estratégico que intentar lograr una ventaja competitiva sostenible, preservando lo que es distintivo de una empresa. Significa hacer actividades diferentes a las de sus rivales, o la realización de actividades similares en diferentes maneras. De acuerdo con esta concepción, la estrategia descansa sobre actividades únicas, es decir, seleccionar qué no se debe hacer y crear una alineación, acoplamiento y ajuste entre las actividades de la empresa (Porter, 1996)

Esta es una técnica utilizada por organizaciones y empresas para sobresalir del mercado en el que se encuentran, la ventaja competitiva de Porter es un factor que ayuda a las empresas a diferenciarse de las demás, ya sea en el precio del producto o un elemento diferenciador del producto que se está ofreciendo – valor agregado –, para que un precio puede bajar y competir con las demás organizaciones se debe producir el mismo producto teniendo una mayor facilidad de obtención de la materia prima o vender un bien sustituto que cumpla las mismas necesidades pero que tenga menor costo de fabricación, este producto debe ser algo no tan fácil de copiar por otros para así mantener el lugar en el mercado.

La ventaja competitiva de Michael Porter se basa en el posicionamiento estratégico brindando la ventaja a aquellas empresas a emprender o producir productos que tengan menor competitividad en el mercado, de esta forma se logrará o se preservará el distintivo de aquella empresa.

La teoría del valor (Marx) El mercado es una forma de organización económica en la que los productores intercambian sus productos a través del acto de compra-venta. Para que una mercancía se cambie por otra, es necesario que haya un valor común entre estas, el tiempo de trabajo necesario es la magnitud de medida y comparación de las mercancías que surge para establecer la equivalencia en el intercambio conocido como ley de valor. Tal equivalencia puede darse a través de un intercambio directo como es el caso del truque, o puede usarse un equivalente general como el dinero para poder obtener y que sirva para medir el valor de cada una de las mercancías posicionando el dinero como eje principal de un intercambio. (García, 2023)

La teoría de valor de Marx es sumamente importante para todas las empresas debido a que nos brinda el apoyo de poner un valor significativo al producto que se venderá y de esta forma obtener una ganancia acorde a todos sus procesos de producción.

El mercado internacional es muy versátil, esto debido a los diferentes cambios que se presentan día tras día, se puede observar que una de las variables con mayor fluctuación es el dinero y su tipo de cambio de las diferentes divisas. Esto permite que se pueden obtener bienes y servicios entre los agentes que intervienen en el mercado, sin embargo, las empresas deben estar informadas sobre el tipo de cambio de su moneda con respecto al dólar todos los días, esto debido a que el dólar está posicionado como la moneda predeterminada para comercializar principalmente.

Por otra parte, debemos tener en cuenta que para que haya un intercambio de bienes entre países o empresas, no solamente está el dinero como medio, si no que se debe tener en cuenta los antecedentes y experiencias de la otra parte para conocer cómo actúa frente a un acuerdo de

compra-venta, también saber quiénes son las personas que estarán en contacto en la negociación y si generan una buena confianza para empezar a actuar entre sí.

Las ventajas técnicas planteadas en este marco, están siendo utilizada por muchas empresas, siendo un gran recurso para producir en masa a un menor costo, esto permite poder distribuir a más zonas del país o exportar hacia otros lugares del exterior, el propósito es no perder la calidad del producto ni la eficiencia o el tiempo de producción aumentando el volumen de productos y así poder generar muchos más ingresos para la empresa con un grado mayor de competitividad en el mercado tanto nacional como internacional. Esto podría ayudar a una empresa que esté pasando por una situación difícil de producción debido a que la materia prima de su producto es mucho más costosa para conseguirlo y sacar al mercado este producto, aquí se debería intentar producir más volumen generando más ingresos y de esta forma haya presupuesto para la compra de la materia prima.

4.2. Marco Conceptual

Este se centra en definir y aclarar los términos y conceptos clave que guiarán el análisis de la factibilidad de la exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Corea del Sur. Se busca proporcionar una comprensión de los conceptos fundamentales que estructuran el estudio, facilitando la coherencia en el desarrollo del análisis y la interpretación de los resultados.

Cada uno de los términos será desglosado y contextualizado dentro del marco de la agroindustria del aguacate Hass, proporcionando una guía clara sobre cómo estos conceptos se

aplican específicamente a este producto y a su proceso de exportación hacia el mercado surcoreano.

Entre los conceptos principales que se abordarán en esta sección se incluyen:

Estudio de Factibilidad: Se realiza para evaluar la viabilidad de un proyecto. Determina si un proyecto es factible desde diversas perspectivas, como la técnica, financiera, legal, comercial y ambiental, entre otras. Se trata de un proceso que ayuda a identificar los posibles riesgos, beneficios y costos necesarios para llevar a cabo el proyecto y tomar decisiones.

Comercio internacional: Intercambio de bienes, servicios y capitales entre diferentes países o regiones del mundo. Este proceso permite que las naciones accedan a productos que no pueden producir localmente o que serían más costosos de fabricar en su propio territorio. A través del comercio internacional, los países pueden especializarse en la producción de bienes en los que tienen ventajas comparativas, lo que fomenta la eficiencia, la competitividad y el crecimiento económico global.

Exportación: Es el proceso mediante el cual un país vende y envía bienes o servicios a otro país. Es una actividad fundamental del comercio internacional, ya que permite a las empresas ampliar sus mercados más allá de las fronteras nacionales, generando ingresos en divisas y fomentando el crecimiento económico del país exportador.

Cadena logística Internacional: Conjunto de procesos y actividades necesarios para planificar, coordinar y gestionar el flujo de productos, servicios e información desde el punto de origen en el país exportador (proveedores o fabricantes) hasta el destino final (consumidores o importadores). Esta cadena incluye varias etapas, como el aprovisionamiento de materias primas,

el almacenamiento, el transporte, la distribución física internacional y la entrega en el país de destino.

Normativas aduaneras: Conjunto de leyes, regulaciones y procedimientos que estipulan el control y la gestión del comercio internacional en las fronteras de un país. Estas normativas establecen los requisitos que deben cumplir las mercancías que entran o salen de un territorio, incluyendo aspectos como el pago de impuestos o aranceles para las importaciones, la documentación necesaria, y los permisos o certificaciones especiales, como los sanitarios o de seguridad.

Competitividad: Es la capacidad de una empresa, país o sector para destacar y tener éxito en el mercado frente a sus competidores, ofreciendo productos o servicios de mejor calidad, a menores costos o con características que los hacen más atractivos. Es el resultado de factores como la eficiencia en los procesos productivos, la innovación, la capacidad de adaptación a las demandas del mercado y el uso óptimo de recursos.

ICA: El Instituto Colombiano Agropecuario es una entidad gubernamental en Colombia responsable de la protección y regulación del sector agropecuario. Su principal función es garantizar la sanidad animal y vegetal, la inocuidad agroalimentaria y el bienestar de la producción en el país, establece y supervisa normas, certificaciones y controles que aseguran que los productos agrícolas y pecuarios cumplan con los estándares de calidad y seguridad exigidos tanto a nivel nacional como internacional. El ICA juega un papel fundamental en el proceso de exportación e importación de productos agrícolas. A través de sus certificaciones fitosanitarias y zoonosanitarias, garantiza que los productos colombianos cumplan con los requisitos sanitarios de los mercados internacionales, lo que facilita su acceso a dichos mercados. Del mismo modo,

regula el ingreso de productos extranjeros para evitar riesgos fitosanitarios y zoonos sanitarios que puedan afectar la producción local.

Inteligencia de Mercados Internacional: Es el proceso de recolección, análisis y uso de información estratégica sobre mercados extranjeros para tomar decisiones comerciales informadas. Este proceso implica estudiar las tendencias de consumo, la demanda de productos, la competencia, las regulaciones comerciales, y otros factores clave que influyen en el éxito de las exportaciones e importaciones.

Incoterms: Los términos de negociación internacional son un conjunto de reglas que definen las responsabilidades y obligaciones de los compradores y vendedores en transacciones comerciales internacionales. Estos términos, elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), establecen cómo se manejarán los costos, riesgos y responsabilidades de la entrega de mercancías desde el Exportador/Vendedor hasta el Importador/Comprador.

4.3. Marco Contextual

Colombia

Colombia está ubicada en el continente americano (sur) con una superficie de 1.141,748 km², tiene costas en el pacífico y en el Atlántico, con límites al norte con el mar de las Antillas, al este con Venezuela, Brasil, al oeste con el océano pacífico, al noroeste con Panamá y al sur con Perú y Ecuador. Su población para el año 2024 es de 52,700,000 habitantes. Su capital es la ciudad de Bogotá. El idioma utilizado para comunicarse en el país es el español y numerosas lenguas indígenas, oficiales en sus respectivos territorios.

Por otra parte, la moneda de Colombia es el peso colombiano y sus principales religiones que se mantienen en el territorio es el catolicismo con un 87.3% y el evangelismo con un 11.5%. La bandera consiste en un rectángulo dividido en tres franjas coloreado con los antiguos colores, su origen se basa en la bandera creada en 1801 por los patriotas venezolanos Francisco de Miranda y lino Clemente. El país es atravesado de sur a norte por los Andes y sus cordilleras.



En cuanto a la parte económica y comercio exterior el país muestra un crecimiento del PIB en el 2024 para su primer trimestre un 0.7% pero la perspectiva en 2024 para el FMI proyectaba un crecimiento del 1.1%. En la última década la economía colombiana ha experimentado un significativo auge debido a una gestión macroeconómica ortodoxa con incentivos atractivos y la entrada de capital extranjeros aumentando la tasa de crecimiento, una inflación baja y poco endeudamiento público. Por otra parte, las exportaciones colombianas tuvieron como principal país de destino a la primera potencia al mundo (Estados Unidos) seguido por nuestro Vecino Panamá y finalmente China, los principales productos de exportación fueron productos agropecuarios, bebidas y tabaco, aceites y grasas, manufacturas, etc. las importaciones colombianas tuvieron como principales proveedores a Estados Unidos, China, Brasil, México y Alemania. Los principales productos importados fueron bienes de consumo, consumo duradero y no duradero, combustibles, lubricantes y conexos materia prima para industrias, etc. (Ministerio de Asuntos Exteriores, 2024)

El grado de apertura comercial de Colombia es menor que la mayoría de los países de la zona donde las importaciones son mayores a las exportaciones. En el 2020 el PIB bajó un 22.33% debido a la pandemia lo que causó un descenso de las exportaciones

El 7 de agosto de 2022 Gustavo Petro tomó posesión como presidente de Colombia, su programa se articula persiguiendo el fin de la violencia endémica que durante décadas ha azotado al país. Así mismo el gobierno se ha fijado como objetivo poner en marcha y cinto reformas de corte social, en ese sentido otras prioridades del ejecutivo son la reforma rural, la transición energética hacia un modelo sostenible, la preservación de la Amazonia y la lucha contra la deforestación.

Corea del Sur

Corea del Sur está ubicada en el continente asiático, es un país predominantemente montañoso, tan sólo el 20% de su suelo es adecuado para el cultivo, las costas occidentales y meridionales son muy regulares y están circundadas por cerca de 3400 islas e islotes, su nombre oficial es República de Corea con una superficie de 99,687 km² con límites al norte con la zona desmilitarizada que le separa de la República popular y democrática de Corea, al este con el mar de Japón Mar del éste, al sur con el mar de China oriental y el estrecho de Corea y al oeste con el mar amarillo, mar del oeste. Los habitantes de ese país equivalen a 51.69 millones de acuerdo al último censo oficial. Su capital oficial Seúl, su idioma el coreano y las religiones predominantes son protestantes 20%, budistas 17%, católicos 11% y sin afiliación religiosa del 51%. La moneda de circulación del país es el WON surcoreano.

En el 2023 la economía surcoreana tuvo que hacer frente a un contexto interno internacional marcado por la incertidumbre que resultó en un crecimiento económico mucho más moderado de lo esperado, su economía estuvo en pérdida por esta incertidumbre, sin embargo, durante el primer semestre de 2024 la economía ha mostrado señales de recuperación, especialmente la balanza comercial favorecida por la recuperación del sector semiconductores.

El 10 de marzo de 2022 Yoon Suk-Yeol fue elegido presidente de la República de Corea, mostrando ciertas cuestiones económicas con el fin de revitalizar las exportaciones, estabilizar los precios y mejorar las condiciones de los sectores más vulnerables y del pequeño comercio. La política exterior es donde Corea mantiene relaciones exteriores acordes con la fuerza y dinamismo adquiridos por el país. En

los últimos años el plan político, económico, tecnológico y cultural desde que el presidente Yoon fue elegido tuvo como uno de los objetivos principales de su gobierno convertirse en uno de los países más predominantes en el mercado global y un país como actor global fundamental entre China y Estados Unidos.



4.4. Marco Legal

Este proyecto de factibilidad de exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Corea del Sur se fundamenta en la normativa vigente que regula las actividades comerciales internacionales, así como en las leyes y disposiciones que protegen la calidad, seguridad y legalidad del proceso exportador. Esta sección establece el conjunto de leyes, tratados y regulaciones que deben cumplirse tanto a nivel nacional como internacional para garantizar una operación de exportación exitosa y legal.

Leyes y Normativas Nacionales (Colombia)

Ley 07 de 1991 – Estatuto de Comercio Exterior. Esta ley regula todas las actividades relacionadas con el comercio exterior de Colombia. Establece las disposiciones sobre exportaciones e importaciones, aduanas y zonas francas, promoviendo la diversificación de mercados y productos. Es fundamental para garantizar que la exportación del aguacate Hass esté alineada con las políticas comerciales del país.

Ley 9 de 1991. Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.

Ley 1014 de 2006. Por medio de la presente se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas y se dictan otras disposiciones en materia del emprendimiento.

Resolución 448 de 2016 del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) El ICA regula los requisitos fitosanitarios para la exportación de productos agrícolas. Esta resolución es especialmente relevante para el aguacate Hass, ya que establece las medidas de control y

certificación sanitaria que garantizan que la fruta cumpla con los estándares internacionales, evitando la propagación de plagas y enfermedades.

Decreto 1165 de 2019 – Régimen de Aduanas en Colombia. Este decreto establece las normas para los procedimientos aduaneros, regulando las exportaciones y los trámites necesarios para la legalización y el despacho de mercancías hacia el exterior. Es vital para asegurar que el proceso de exportación cumpla con los requisitos legales, fiscales y operativos del comercio internacional.

Decreto 360 de 2021. Por el cual se modifican sustancialmente (148 artículos) del Decreto 1165 de 2019 y se realizan ajustes relevantes al régimen aduanero colombiano, principalmente relacionando el concepto de Análisis Integral en los procesos de fiscalización de la DIAN.

Decreto 0659 de 2024. Mediante el cual se modifica la actual normativa aduanera, con el objetivo de aumentar las acciones de prevención del contrabando y fortalecer la seguridad en las fronteras y los lugares de arribo de mercancías al territorio nacional.

Tratados y Acuerdos Internacionales

Acuerdo de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Corea del Sur. Este tratado, entro en vigor desde 2016 y elimina o reduce los aranceles y facilita el acceso de productos colombianos al mercado surcoreano. El aguacate Hass se beneficia de este acuerdo, ya que reduce los costos de entrada al mercado surcoreano, promoviendo la competitividad de los exportadores colombianos.

Convenio Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)

Colombia es signataria de este convenio, que establece las normativas para proteger los cultivos

internacionales contra la introducción y propagación de plagas. El cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias establecidas en este acuerdo es esencial para garantizar que el aguacate Hass cumpla con los requisitos de entrada en Corea del Sur.

Normativas del País Importador (Corea del Sur)

Regulaciones Fitosanitarias de Corea del Sur. Corea del Sur tiene estrictas normas fitosanitarias para la importación de productos agrícolas. Estas normativas exigen que el aguacate Hass exportado desde Colombia esté libre de plagas y cumpla con los estándares de calidad establecidos por el Ministerio de Seguridad en Alimentos y Medicamentos (KFDA/MFDS) del país asiático. Los controles y certificados emitidos por el ICA son fundamentales para cumplir con estos requisitos.

Normativa sobre Empaque y Etiquetado en Corea del Sur

Para la entrada de productos alimentarios, Corea del Sur requiere que el empaque y etiquetado cumplan con ciertos estándares que incluyen información sobre la trazabilidad del producto, origen, y certificaciones sanitarias. Asegurar que el empaque del aguacate Hass cumpla con estos requisitos es esencial para evitar sanciones o la devolución de mercancías.

4.5. Marco Temporal

El presente proyecto de investigación tiene una duración planificada de **dos semestres**, correspondientes al tiempo de la etapa lectiva. El desarrollo del proyecto se estructura en dos fases principales, cada una con su propio cronograma:

Fase de Anteproyecto: En esta etapa se definen de manera teórica los conceptos fundamentales que sustentan el planteamiento del proyecto a desarrollar. Se lleva a cabo la

revisión de antecedentes y se formula el problema de investigación. El período destinado para esta fase abarca desde **agosto hasta noviembre de 2024**.

Fase de Proyecto: Durante esta fase se realiza la planeación y el desarrollo del proyecto, incluyendo el análisis documental y teórico de la información recolectada, así como la formulación de las propuestas. Se busca determinar la viabilidad y ejecución potencial del proyecto. Esta etapa está prevista para desarrollarse entre **febrero y mayo de 2025**.

En conjunto, estas fases permitirán cumplir con los objetivos planteados en la investigación dentro del tiempo estimado.

5. Diseño Metodológico

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados en este estudio, se desarrollará un análisis integral de viabilidad para la exportación de aguacate Hass desde Cali, Colombia hacia Seúl, Corea del Sur, empleando un enfoque mixto que combine técnicas cuantitativas y cualitativas.

El diseño metodológico se estructura en etapas interrelacionadas, cada una orientada a evaluar aspectos específicos de factibilidad:

Estudio de Mercado

Análisis de la demanda potencial en Corea del Sur para el aguacate Hass colombiano.

Identificación de competidores, barreras arancelarias y no arancelarias.

Evaluación de tendencias de consumo y canales de distribución.

Estudio Técnico

Determinación de la logística internacional (modos de transporte, tiempos de tránsito y costos asociados).

Identificación de requerimientos de infraestructura para la cadena de frío y embalaje.

Revisión de los procesos postcosecha para garantizar calidad y trazabilidad.

Estudio Legal y Administrativo

Análisis de la normativa nacional e internacional aplicable a la exportación del producto.

Verificación de certificaciones fitosanitarias exigidas por el país de destino.

Revisión de acuerdos comerciales vigentes entre Colombia y Corea del Sur.

Cálculo de Costos y Proyecciones Financieras

Estimación de costos totales de exportación (producción, transporte, seguros, aranceles).

Proyección de ingresos y márgenes de rentabilidad bajo diferentes escenarios.

Determinación del punto de equilibrio del proyecto.

Análisis de Impactos Sociales y Ambientales

Evaluación de beneficios económicos para productores locales.

Identificación de impactos ambientales derivados del proceso logístico y productivo.

Propuesta de medidas para garantizar sostenibilidad y responsabilidad social empresarial.

Fuentes y Técnicas de Recolección de Información

La investigación se apoyará en: Informes de ProColombia, Ministerio de Agricultura, bases de datos especializadas, publicaciones científicas, y reportes de agencias internacionales.

Análisis documental: Legislación, acuerdos comerciales y regulaciones sanitarias.

Este diseño metodológico permite una evaluación integral que garantice la confiabilidad y aplicabilidad de los resultados, facilitando la toma de decisiones respecto a la viabilidad de ejecutar el proyecto de exportación en condiciones reales del mercado y del entorno normativo.

5.1. Clase o tipo de investigación

El presente trabajo se enmarca en un tipo de investigación documental, basándose en análisis de diferentes trabajos que ayudan a conocer la solución del planteamiento problema y la viabilidad de la exportación.

Enfoque cuantitativo. Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Su intención es buscar la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de conocer el proceso y el resultado de anteriores exportaciones de aguacate hass. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable. Durante el proceso de cuantificación numérica, el instrumento de medición o de recolección de datos juega un papel central. Por lo que deben ser correctos, o que indiquen lo que interese medir con facilidad y eficiencia. Esto así es de suma importancia en nuestra investigación porque con este enfoque obtenemos el resultado de los anteriores procesos de exportación.

5.2. Método de investigación

El método utilizado para este trabajo de investigación es:

Método inductivo.

Para Francis Bacon el método inductivo intenta facilitar un instrumento para analizar las experiencias. Para lograrlo, es necesario recopilar una buena cantidad de casos concretos relacionados con el fenómeno estudiado, para una inducción posterior, observando las características o propiedades comunes entre ellos. Este procedimiento debe llevar las particularidades a una generalidad. Para el presente trabajo, ha sido necesario conocer otros trabajos relacionados, con el fin de reconocer aquellos factores comunes, que permitan generalizar las características de los estudios de viabilidad.

5.3. Técnicas de investigación

Fuentes secundarias usadas en la investigación.

Se recolectó información de libros metodológicos, estadísticas del DANE, Procolombia, fuentes de información en la web e investigaciones relacionadas con la producción y comercialización internacional del aguacate hass con la finalidad de obtener información acerca del consumo del producto y su demanda en el país de destino.

Población y muestra

Población:

La población estadística, también conocida como universo, es el conjunto o la **totalidad de elementos** que se van a estudiar. Los elementos de una población lo conforman cada uno de los individuos asociados, debido a que **comparten alguna característica en común**. La población estadística puede ser un conjunto de personas, lugares o cosas reales.

La población a tomar en cuenta en el trabajo es:

Población finita: es aquella que se puede contar y se pueden estudiar con mayor facilidad a sus integrantes. Por ejemplo, la cantidad de exportadores de aguacate hass a Seúl, Corea del Sur y así conocer que tanta competencia es a la que se enfrentara la empresa para el posicionamiento del mercado.

Muestra: La muestra es una **parte representativa de una población** donde sus elementos comparten características comunes o similares. Se utiliza para estudiar a la población de una forma más **factible**, debido a que se puede contabilizar fácilmente. Cuando se va a realizar algún estudio sobre el comportamiento, propiedades o gustos del total de una población específica, se suelen extraer muestras. Estos estudios que se realizan a las muestras sirven para crear normas o directrices que permitirán tomar acciones o simplemente conocer más a la población estudiada.

Muestreo aleatorio simple: los elementos se eligen de una lista al azar. Funciona más eficazmente cuando el universo es reducido y homogéneo.

Determinación del Tamaño de la Muestra

El cálculo se realizó aplicando la fórmula para el tamaño de la muestra en poblaciones finitas:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población (80 exportadores)
- Z = Valor Z para el nivel de confianza (1.96 para 95%)
- p = Probabilidad de ocurrencia (0.5, máxima variabilidad)
- q = 1 – p (0.5)
- e = Margen de error permitido (0.05, equivalente al 5%)

Aplicación de la Fórmula

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5) \cdot (80)}{(0.05)^2(80 - 1) + (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = \frac{3.8416 \cdot 0.25 \cdot 80}{0.0025 \cdot 79 + 3.8416 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{76.832}{0.20125}$$

Resultado y Justificación

El resultado indica que el tamaño de muestra necesario es de 66 exportadores (redondeado hacia arriba a 67 para mayor precisión), garantizando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, bajo el supuesto de máxima variabilidad ($p = 0.5$).

La selección se realizará mediante un muestreo aleatorio simple, dado que todos los exportadores tienen la misma probabilidad de ser incluidos en la investigación.

Este tamaño de muestra permite obtener información confiable y representativa, optimizando los recursos disponibles y manteniendo la validez estadística del estudio.

Línea de investigación.

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Tecnología en Gestión de Comercio Exterior del Instituto

Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Proyecto para creación de empresa mediante procesos de exportación e importación”

Delimitación del objeto de estudio.

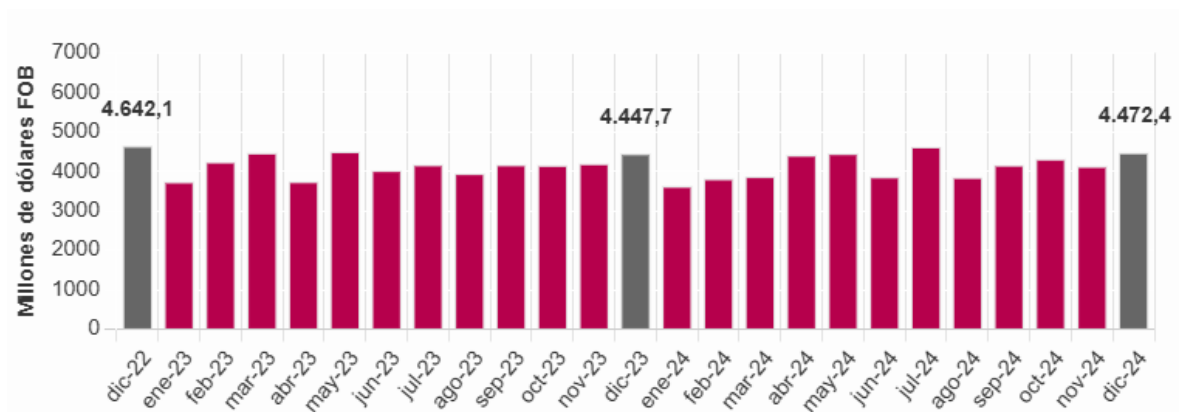
La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites entre las ciudades Cali y Seúl, que se encuentran ubicadas en los países, Colombia y Corea del Sur.

6. Estudio de Mercado

6.1. Análisis del Sector

6.1.1. El Sector Exportador Colombia

De acuerdo con la información de exportaciones procesada por el DANE y la DIAN, en diciembre de 2024 las ventas externas del país fueron US\$4.472,4 millones FOB y presentaron un aumento de 0,6% en relación con diciembre de 2023; este resultado se debió principalmente al crecimiento de 29,5% en las ventas externas del grupo de Agropecuarios, alimentos y bebidas. (DANE, 2024)



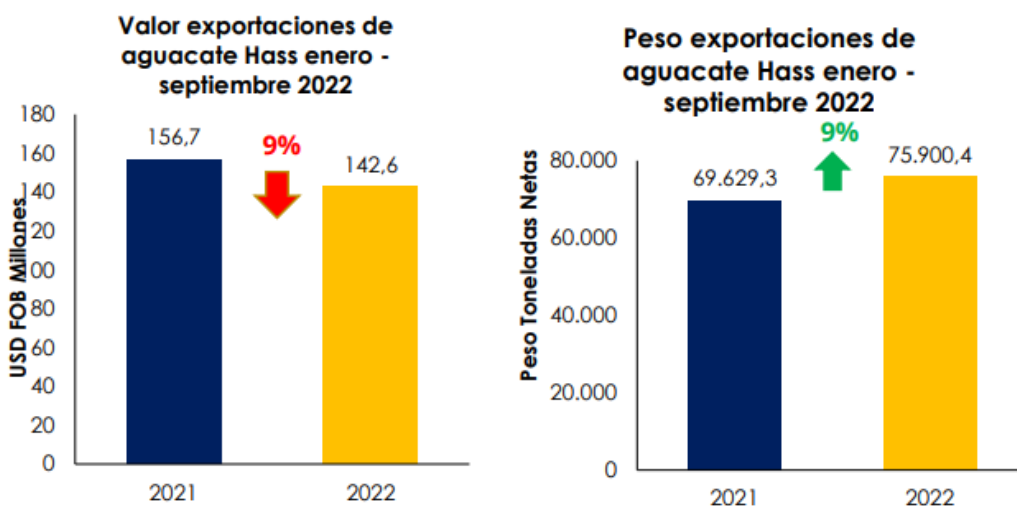
En el 2020 las exportaciones de aguacate hass en Colombia se consolidaron en US\$144 Millones siendo el segundo producto más vendido de la canasta Agroexportadora.

Colombia es el único país productor de aguacate hass que se encuentra ubicado en el trópico, lo que otorga unas ventajas agroecológicas fundamentales para garantizar la producción sostenible de fruta durante todo el año. (ICA, 2020)

De acuerdo con las cifras de la agremiación “Corporación de productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia” (Corpohass), la cual retoma los datos publicados por la DIAN, las ventas externas de aguacate hass de Origen Colombia fueron de 13.983 toneladas, mientras que en el mismo periodo de 2023 se exportaron 9.162 toneladas. Lo anterior equivale a un crecimiento del 53% entre enero 2023 y 2024. (Forbes Colombia, 2024)

En los primeros meses del año 2022, las exportaciones de aguacate Hass tuvieron un decrecimiento del 9% frente del 2021, alcanzando un valor de USD FOB 142,6 millones. Por su parte, el peso de las ventas externas en este rango de tiempo sumó 75.900,4 toneladas netas, presentando un incremento del 9%, comparado con los primeros nueve meses de 2021.

(ANALDEX)

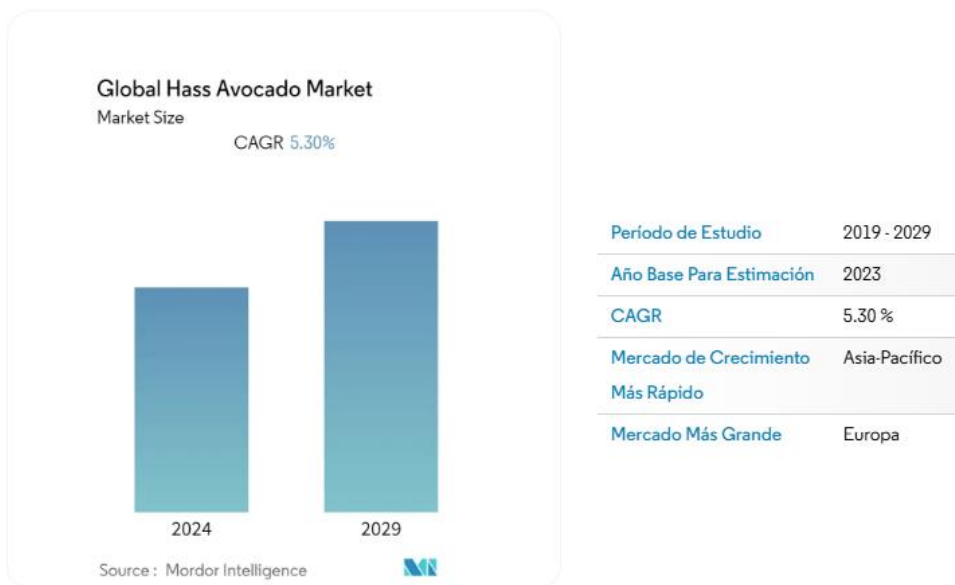


6.1.2. El Mercado del Producto en el Exterior

El mercado global del aguacate Hass ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años. En 2021, su valor alcanzó aproximadamente 13.970 millones de dólares estadounidenses, y se proyecta que supere los 26.000 millones de dólares para 2030.

Este incremento se atribuye a la creciente demanda en regiones como Europa y Estados Unidos, donde el consumo per cápita se ha triplicado desde principios de la década de 2000.

Se estima que el mercado global del aguacate Hass experimentará un crecimiento anual del 5,3% entre 2022 y 2027. Aunque al inicio de la crisis sanitaria por la COVID-19 la demanda tuvo una caída temporal, el consumo en Europa y Estados Unidos ha alcanzado niveles históricos. La pandemia contribuyó significativamente al aumento del consumo de esta variedad, considerada la más popular, ya que muchos consumidores la incorporaron en sus hábitos alimenticios debido a sus beneficios nutricionales. En consecuencia, la demanda de esta fruta se ha intensificado, especialmente porque más personas han optado por preparar sus comidas en casa. (Mordor Intelligence)



En el contexto específico de Corea del Sur, las importaciones de aguacate han experimentado un notable aumento. Entre 2016 y 2020, estas importaciones crecieron un 252%, consolidando a Corea del Sur como el quinto mayor importador de este producto en Asia (ICA)

En 2021, se registró la llegada de las primeras 1,6 toneladas de aguacate Hass colombiano al aeropuerto de Incheon, marcando un hito en la diversificación de mercados para los exportadores colombianos

Este crecimiento en la demanda surcoreana refleja una tendencia positiva y una oportunidad significativa para los productores de aguacate Hass que buscan expandir su presencia en mercados asiáticos.

6.1.3. Análisis DOFA

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Al estar ubicados en un trópico la producción de aguacate es indispensable en todo el año. - El clima y las buenas tierras ayudan a que el producto sea de buena calidad. - Capacidades Logísticas y de Transporte en Crecimiento. - Proveedores con experiencia y capacidad para producir un aguacate de Calidad bajo prácticas sostenibles y responsables. 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - El aguacate hass es propenso y vulnerable a las plagas y enfermedades. - Costos de Producción Elevados, esto afecta el costo de insumos agrícolas (fertilizantes, semillas y mano de obra), incrementa los costos de producción del aguacate Hass - No se cuenta con regulaciones fitosanitarias:
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acceso Preferencial al Mercado Coreano: Gracias al TLC, los exportadores 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Competencia Internacional: Como es el caso de México que es el mayor exportador

<p>colombianos de aguacate Hass disfrutaron de beneficios que permiten competir mejor frente a otros países exportadores y potencialmente mejorar los márgenes de ganancia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comportamiento del dólar alcista, lo que dejaría una mejor rentabilidad por tipo de cambio. - Creciente Demanda de Productos Saludables en Corea del Sur: La tendencia hacia una alimentación saludable es fuerte en Corea del Sur, y el aguacate es percibido como un superalimento. - Iniciativas ProColombia y el Ministerio de Agricultura: Programas como el Plan Nacional de Desarrollo Rural, el Fondo de Capitalización Rural (FOCAR) y las campañas de ProColombia para promover productos agrícolas en el extranjero ayudan a la internacionalización de productos como el aguacate Hass. - Crecimiento de la Inversión Extranjera en el Sector Agrícola Colombiano: El interés de inversionistas extranjeros representa una oportunidad para las empresas exportadoras. La inversión en infraestructura, tecnología y capacitación puede incrementar la calidad y eficiencia de producción del aguacate Hass. 	<p>de aguacate hass hacia Corea, lo que intensifica el posicionamiento en el mercado global.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inflación de Colombia encarece los productos agrícolas. - Indicadores de pobreza altos en Corea del Sur, lo que limitaría la compra del producto si se percibe como costoso. - Regulaciones Fitosanitarias Exigentes: Corea del Sur impone estrictas regulaciones y el aguacate Hass debe cumplir con los requisitos de calidad y estar libre de plagas. Esto requiere certificaciones emitidas por el ICA y el cumplimiento de normas internacionales, lo que podría resultar costoso y, en caso de incumplimiento, llevar al rechazo de los envíos. - Volatilidad del Tipo de Cambio: La dependencia de ingresos en moneda extranjera y las fluctuaciones en el tipo de cambio pueden afectar la rentabilidad de los exportadores, especialmente en momentos de devaluación del peso colombiano. - Inseguridad y conflictos cercanos a las tierras de producción
---	---

6.2. Inteligencia de Mercados

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter para la exportación de aguacate Hass a Corea del Sur

Rivalidad entre competidores existentes

El mercado surcoreano ya cuenta con importaciones de aguacate Hass provenientes principalmente de México, Perú y Chile, países con experiencia exportadora, infraestructura logística consolidada y relaciones comerciales estables. Estos competidores han logrado posicionarse gracias a su capacidad de suministro constante, precios competitivos y certificaciones internacionales. Sin embargo, la demanda de aguacate en Corea del Sur sigue creciendo, lo que abre oportunidades para nuevos exportadores colombianos. Para competir efectivamente, Colombia debe garantizar calidad, certificaciones fitosanitarias y tiempos logísticos óptimos, diferenciándose en sostenibilidad y frescura del producto.

Poder de negociación de los compradores (importadores surcoreanos)

Los importadores en Corea del Sur poseen un alto poder de negociación, ya que tienen acceso a varios proveedores internacionales con trayectoria consolidada. Estos compradores priorizan calidad, certificaciones (como GlobalG.A.P.), consistencia en el suministro, tiempos de entrega y precios competitivos. Además, pueden exigir condiciones comerciales favorables, como créditos o apoyo logístico, lo que incrementa la presión sobre nuevos exportadores. Para atraer su interés, los exportadores colombianos deben ofrecer garantías de calidad, cumplimiento estricto en entregas y un valor agregado (por ejemplo, estrategias de marketing orientadas a salud y sostenibilidad).

Poder de negociación de los proveedores (productores colombianos)

En Colombia, los productores de aguacate Hass influyen en la cadena de valor por su capacidad de producción, costos internos, certificaciones y estabilidad en la oferta. Si bien la disponibilidad del producto en Colombia ha crecido, los costos asociados a certificaciones fitosanitarias, transporte interno y empaque influyen en el precio final. Un productor con altos

estándares de calidad y certificaciones se convierte en un proveedor estratégico y con mayor poder en la negociación frente a exportadores. La coordinación con proveedores confiables y asociaciones productoras es clave para garantizar volumen, calidad y trazabilidad.

Amenaza de productos sustitutos

Aunque el aguacate Hass ha ganado popularidad en Corea del Sur por su perfil nutricional, existen sustitutos en el segmento de frutas saludables, como mangos, papayas, frutos secos e incluso aceites vegetales. Estos productos pueden desplazar la demanda del aguacate en situaciones de incremento de precios o problemas de disponibilidad. Para reducir esta amenaza, es necesario posicionar el aguacate como un alimento funcional, versátil y asociado a tendencias de salud, mediante estrategias de diferenciación en el mercado surcoreano.

Amenaza de nuevos entrantes

El ingreso de nuevos competidores al mercado surcoreano está condicionado por barreras significativas, como regulaciones fitosanitarias estrictas, requisitos de certificación, trámites logísticos complejos y necesidad de relaciones comerciales estables. Si bien estas barreras reducen la facilidad de entrada para actores sin experiencia, países con acuerdos comerciales y productores certificados, como Colombia, cuentan con ventajas arancelarias gracias al Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur. Aun así, el costo de cumplir con estos requisitos y la inversión en infraestructura logística representan un reto para pequeños exportadores.

6.2.1. Posibles Mercados para Exportación del Producto

Estados Unidos

Estados Unidos es un país con un gran territorio compuesto por 50 estados, su clima es variado, también es uno de los países más grandes del mundo con una superficie de 9,831,510 km² con una población aproximada a 335,513,000 ciudadanos. Estados Unidos es la primera economía del mundo por su volumen del PIB, pero también por otra parte Estados Unidos mantiene una deuda de €30,429,116 siendo el país más endeudado del mundo. Las personas de este país tienen un buen estilo de vida gracias a su PIB per capital que es de €80,440 por persona en el año 2024. Así también para establecer relaciones comerciales con Estados Unidos es de gran oportunidad para el crecimiento de empresas y la economía de los países gracias a que esta potencia ocupa el puesto número ocho en Doing Business.

Es un gran importador de aguacate en el mercado internacional, debido a que posee un elevado número de fieles consumidores de esta fruta. Esta importación se debe a problemas de producción registrados, para el año 2023 las importaciones estadounidenses de aguacate fueron valoradas por US\$3.380 millones.

Países Bajos

Anteriormente conocido principalmente como Holanda, es un país europeo occidental con un clima templado y gran extensión de tierra bajo el nivel del mar. Holanda es un país que cuenta con una superficie de 40,500 km² con una población aproximadamente de 18,033,000 personas en el cual están bajo el mando de un gobierno que utiliza una monarquía parlamentaria rígida por dos cámaras de los estados generales y el gobierno. La gran tasa de inflación afectado a los neerlandeses en el alto consumo de energía afectando el consumo de alimentos y adquisiciones de bienes debido a su gran precio elevado, así como también el salario mínimo que cuentan las personas mayores de 21 años es de €13.37 la hora.

En el año 2022, los Países Bajos se consolidaron como el segundo mayor importador de aguacates a nivel mundial, no solo para el consumo interno, sino también como un importante centro de distribución hacia otros mercados internacionales. Gracias a su ubicación estratégica y a su avanzada infraestructura logística, este país desempeña un papel clave en la reexportación de aguacates a diferentes territorios, con un enfoque especial en el Reino Unido, que representó un valor de importación de aproximadamente 916 millones de dólares. Este volumen de comercio refleja la creciente demanda de aguacate en Europa y la importancia de los Países Bajos dentro de la cadena de suministro de esta fruta.

Francia

Francia cuenta con una superficie de 632,702 km² con una población de 68,606,000 personas que están bajo el gobierno presidencialista, por lo cual el poder del presidente es muy amplio con la capacidad de nombrar al primer ministro, disolver un parlamento y convocar referencias. Francia se divide en 13 regiones metropolitanas, 3 colectivistas y cinco regiones y departamentos de Ultramar. El clima en el país es continental con veranos más calientes e inviernos con mucha más fuerza causando algunos desastres, así también conocemos el punto más alto de Francia el cual es Mont Blanc en los Alpes con 4807 m y la superficie más baja es el Delta del Río Rodano con 2 m.

Francia a diferencia de otros países europeos, cuenta con un jefe de estado que tiene gran influencia y poder en los aspectos gubernamentales, aquellos vinculados o relacionados con la defensa ciudadana y políticas del exterior.

Este país se posiciona como uno de los principales importadores de aguacate a nivel mundial, destinando grandes volúmenes de esta fruta tanto para el consumo interno como para su

comercialización en distintos mercados. En el año 2022, ocupó el tercer lugar en importaciones de aguacate, con un valor que osciló entre 532 y 911 millones de dólares anuales. Este alto nivel de importación refleja el crecimiento sostenido de la demanda del aguacate en su territorio, impulsado por sus beneficios nutricionales y su popularidad en diversas preparaciones gastronómicas.

Corea del Sur

Empezó la introducción de esta fruta a su mercado nacional creando y autorizando a 65 lugares los cuales representan oportunidades para el desarrollo de la economía de Colombia, registrándose unos envíos valorados en 56,4 toneladas para 2022, con este país se tiene una buena relación diplomática lo que facilitaría el ingreso al mercado para el aguacate hass.

6.2.2. El país Seleccionado - Corea del Sur

Este es un país que importa gran variedad de bienes. Corea de Sur aporta a Colombia grandes oportunidades para ampliar el comercio y el desarrollo, creando nuevos lasos y generando demanda de productos en ese país, debido a esto podemos encontrar a consumidores dispuestos a gastar o comprar productos de calidad originarios de otro país en este caso Colombia, además de eso el alto ingreso de los hogares coreanos y la sólida infraestructura de transporte para él envío de productos.

Pese a que la gran mayoría de la mercancía puede ser exportada a Corea sin algún tipo de licencia, en el caso de alimentos es necesario realizar una notificación ante el Korea Food and Drug Administration (KFDA), de acuerdo con la ley de Inocuidad Alimentaria de ese país.

6.2.2.1. Entorno Económico

Corea del Sur ha tenido un increíble crecimiento económico en los últimos 40 años. De ser uno de los países más pobres del mundo comparable a los de África se ha convertido en el club de los países trillonarios (1.8 trill) y ser la 12° economía del mundo. Sólo diez empresas son capaces de producir el 80% del PIB de la economía sudcoreana

En el año 2022 Corea del Sur importó US\$136,025 millones en productos haciendo que su economía sea muy estable para poder comercializar y establecer relaciones de negocios con este país.

Además de las importaciones de Corea del Sur también se encuentran las exportaciones en las cuales brindan desarrollo en el sector doméstico orientado más que todo hacia los servicios e inversión extranjera lo cual ha ayudado al desarrollo económico basándose en intereses nacionales, competitividad y expectativas del empresario, la economía surcoreana está basada en los chaerbols que es una alianza entre sectores económicos privados y el gobierno para que de esta forma la economía sea mucho más estable, algo en común entre esta conglomeración es que a pesar de su tamaño, las familias fundadoras son aquellas que siguen controlando las empresas. Por otra parte, Corea del Sur formó en una de las alianzas llamada tigres asiáticos los cuales estaban compuestos por Taiwán, Singapur, Hong Kong y Corea del Sur, en donde tuvieron altas tasas de crecimiento económico.

6.2.2.2. Entorno Tecnológico

En los últimos 20 años Corea del Sur ha mostrado un desarrollo increíble en tecnología debido a que paso de ser un país productor de masa, es decir, trabajos que necesitan mucha mano de obra a trabajos que necesitan o requieren conocimiento tecnológico y de telecomunicaciones.

Actualmente Corea del Sur está fuertemente equipada en tecnología de semiconductores, telecomunicaciones, celulares y aparatos electrónicos inteligentes.

Corea del Sur es reconocida por la tecnología innovadora eficiente contando con Internet de alta velocidad y personas profesionales en el desarrollo de sistemas tecnológicos, en donde se invierte fuertemente en tecnologías del futuro como son semiconductores, ciber seguridad, inteligencia artificial y muchas más, albergando a empresas líderes tecnológicas y digitales como son Samsung, LG, SK y Naver, por otra parte hablamos de la fuerte competencia interna que tiene Corea del Sur entre empresas tecnológicas para ser reconocidas.

Los avances tecnológicos de Corea del Sur han sido impulsados por la inversión en la infraestructura que apoya la transformación e innovación tecnológica, lo cual ayudó a la creación de la nube gubernamental que es un punto clave para la creación de futuras tecnologías para el gobierno, así mismo la implementación de la IA para gestionar y apoyar a controlar diferentes situaciones. El compromiso de Corea del Sur con la innovación tecnológica es estar al día con los avances, desarrollos y nuevos de software eso para crear estrategias a largo plazo impactando en procesos de transformación tecnológica.

6.2.2.3. Entorno Político

Bajo el mandato de su nuevo presidente Corea del Sur se está adaptando a un entorno de rápidos cambios geopolíticos y busca elevar su perfil internacional y mejorar las relaciones con los aliados claves. Corea del Sur también necesitará fortalecer su participación en instituciones multilaterales y redes, para poder trabajar con otros países para facilitar recursos públicos internacionales, mitigar los problemas en la cadena de suministro y afrontar otros problemas globales.

Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Corea del Sur son generalmente positivas y se han fortalecido en las últimas décadas. Estos países establecieron relaciones diplomáticas en 1962. Desde entonces, ambos países han buscado desarrollar vínculos en diversas áreas.

Ambos países han trabajado en acuerdos de cooperación económica, promoviendo el comercio y la inversión. En 2016, firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC) que facilita el intercambio de bienes y servicios. Colombia exporta a Corea del Sur productos como flores, carbón y, más recientemente, aguacates. Por su parte, Corea del Sur exporta maquinaria, vehículos y productos electrónicos a Colombia.

En el plan de la actual presidente de Corea del Sur se busca unificar el mercado común entre Seúl y Pyongyang, establecer una economía de paz, lo cual significa unificación del mercado y paz para 2045. Con el anterior presidente, Corea del Sur buscaba reforzar lazos con India y la ASEAN, esta política de Corea del Sur busca diversificar las relaciones económicas y políticas del país, al generar nuevas relaciones, planea disminuir los riesgos que existen en la actualidad, producto de la incertidumbre económica y social de su mayor aliado estratégico Estados Unidos y su mayor aliado comercial China.

6.2.2.4. Entorno Ambiental

El gobierno de Corea del Sur es conocido por el gran cuidado ambiental que promueve internamente hacia el exterior, creando políticas ambientales que apoyen el uso de energías diversificadas, crear proyectos para que haya un ambiente habitable de primera clase mundial. Seúl, la capital de Corea del Sur es principalmente conocida por ser una ciudad de innovación para el medio ambiente debido a la amplia instalación de instalaciones de reciclaje e infraestructura para el procesamiento de las mismas.

Por otra parte, debido a la gran contaminación en el aire se han implementado sistemas de cuidado ambiental principalmente para reducir gases tóxicos implementando menos motores que requieran uso de gasolina sustituyéndolos por motores de energía o eléctricos para realizar la mínima producción de CO₂. En Corea del Sur se optan por un desarrollo educativo sobre el cuidado del medio ambiente para los tres tipos de educación como son de niños adolescentes y la universidad donde actúan dos ministerios cómo es el de educación que es el que brinda el conocimiento y los procesos para tener el medio ambiente limpio y el otro es el ministerio ambiental el cual es el encargado de entregarle material relacionado con las políticas y riesgos ambientales que brinda el gobierno.

Sus objetivos con el cuidado ambiental son proteger aquellos derechos ambientales que están consagrados como es aquel de vivir en una sociedad limpia y libre de contaminación, cambiar sistemas industriales altamente contaminantes para el medio ambiente por sistemas seguros y limpios, el uso de nuevas tecnologías sostenibles y contribuir el desarrollo en la sociedad para que las personas aprendan a reutilizar aquellos materiales tóxicos para el medio ambiente.

6.2.2.5. Entorno Cultural

Corea del Sur es uno de los países con la sociedad pacífica después de ciertas guerras donde la economía estaba a un nivel de Yemen o Ghana convirtiéndose en una de las potencias mundiales, la sociedad coreana es aquella que deja a un lado el bien común para generar un bien colectivo aportando más a la armonía de vivir acompañado, así mismo con el respeto de hablar a las personas se basa en el puesto jerárquico debido a que el que tenga mayor rango es el que iniciará la conversación o de igual forma aquel que tengan la mayoría de edad es el encargado de expresarse primero que los demás, algo importante en la cultura de Corea es la puntualidad

debido a que no está bien visto llegar tarde a un evento o una cita que se programó a tal hora lo mejor sería llegar antes y esperar la hora de quedada.

La cultura de Corea del Sur es rica y variada con una fuerte influencia budista, la familia y la comunidad son valores esenciales en aquella sociedad en donde también las relaciones interpersonales son cruciales, asimismo, la comida es un factor importante en la sociedad coreana debido a que no solamente es el uso nutricional, sino que también significa bienestar mental y emocional.

6.2.3. País de Origen – Colombia

Colombia es un país ubicado en América del Sur, con una superficie de 1.141.748 km² y costas en el océano Pacífico y el mar Caribe. Limita con Venezuela, Brasil, Panamá, Perú y Ecuador. Su capital es Bogotá y su población en 2024 es de aproximadamente 52,7 millones de habitantes. El idioma oficial es el español, aunque también se hablan diversas lenguas indígenas. Su moneda es el peso colombiano, y la religión predominante es el catolicismo (87,3%), seguido del evangelismo (11,5%). Su bandera tiene tres franjas de colores inspiradas en la creada por Francisco de Miranda en 1801.

Desde el 7 de agosto de 2022, Gustavo Petro es el presidente de Colombia. Su gobierno prioriza la paz, la reforma rural, la transición energética y la protección ambiental, incluyendo la preservación de la Amazonia y la lucha contra la deforestación.

6.2.3.1. Entorno Económico

En el ámbito económico, el PIB de Colombia creció un 0,7% en el primer trimestre de 2024, con una proyección del 1,1% según el FMI. La economía ha mostrado estabilidad en la última década gracias a políticas macroeconómicas ortodoxas, incentivos a la inversión

extranjera y bajo endeudamiento. Sus principales exportaciones incluyen productos agropecuarios, manufacturas y combustibles, con Estados Unidos, Panamá y China como principales socios comerciales. En importaciones, destacan bienes de consumo y materias primas, principalmente desde EE.UU., China, Brasil, México y Alemania. Colombia tiene un grado de apertura comercial menor al promedio regional, con importaciones mayores a las exportaciones. La pandemia de 2020 causó una caída del 22,33% en el PIB.

La recuperación de la economía de Colombia ha sido posible gracias al aumento del consumo de los hogares y por la implementación de bienes no durables como es el capital generado por distintas aplicaciones de mano de obra, lo cual impulsó un crecimiento del 3.9% anual en el tercer trimestre del 2024. Dentro de la recuperación de la economía podemos observar el desarrollo de sectores terciarios como es el sector agropecuario el cual ha ido aumentando el consumo de manufacturas agrícolas en los últimos años, actividades artísticas, entretenimiento, administración pública, actividades financieras y de seguros, como también la construcción que ha incrementado hasta un 16.6% en el último año.

6.2.3.2. Entorno Tecnológico

Colombia ha venido avanzando en el desarrollo tecnológico, aunque todavía enfrenta desafíos importantes en temas de conectividad y modernización de infraestructura. En 2017, el país ocupó el puesto 84 de 176 en el Índice de Desarrollo de las TIC, según la UIT. Desde entonces, han surgido diversas iniciativas para mejorar el acceso a internet, especialmente en zonas rurales donde la brecha digital sigue siendo un problema e incluso hay ciertas zonas donde la conectividad es inexistente.

En los últimos años, la digitalización ha cobrado más fuerza, con la llegada del 5G y el fortalecimiento de la ciberseguridad. También se ha visto un crecimiento acelerado en el comercio electrónico y desarrollo de software. Todo esto ha impulsado la economía digital y ha abierto nuevas oportunidades para emprendimientos locales.

El Gobierno también ha puesto en marcha programas de formación en áreas como inteligencia artificial, ciencia de datos y programación, con el objetivo de preparar a más personas para los empleos del futuro. Iniciativas como "Misión TIC" buscan fortalecer el talento digital del país y hacer que más jóvenes se interesen en carreras tecnológicas.

El país ha venido desarrollándose tecnológicamente lo cual en el último año esto hace gran parte del Producto Interno Bruto(PIB), después de la pandemia se ha desarrollado un 7.5% generando más de 150,000 empleados, lo cual ha llevado a Colombia ha ser el cuarto país más grande del comercio y tecnología, solamente superado por México, Chile y Brasil. Un software conocido en Colombia son los Fintech, esto ha ayudado a los sectores bancarios a la modernización de los sistemas y actividades que han facilitado el ingreso a ciertos servicios financieros.

6.2.2.3. Entorno Político

Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, tal como se describe en la Constitución Política. Colombia ha enfrentado desafíos políticos en su mayoría influenciados por las corrientes ideológicas de derecha y de izquierda, tema que ha causado controversia a lo largo de los años. También ha sufrido por factores sociales durante décadas, incluyendo el conflicto armado interno, la violencia relacionada con el narcotráfico y la desigualdad social. Sin embargo,

en los últimos años ha habido avances significativos en el proceso de paz, sin embargo, a pesar de los esfuerzos en llevar a cabo los procesos de paz, persisten tensiones entre el gobierno y grupos armados ilegales, así como desafíos en la implementación de acuerdos de paz. Además, la polarización política puede afectar la gobernabilidad.

La situación política actual de Colombia, se encuentra en el gobierno bajo el mando de Gustavo Petro, presidente de izquierda, su gobierno se ha basado en reformas y cambios sociales, ambientales y políticos lo que ha causado a la sociedad colombiana un desafío contra la corrupción, pobreza desigualdad y violencia debido a que los acuerdos de paz siguen siendo actividades pendientes.

6.2.3.4. Entorno Ambiental

Colombia es uno de los países más biodiversos del mundo, alberga alrededor del 10% de las especies conocidas. Tiene ecosistemas que van desde selvas tropicales y montañas hasta páramos y costas, lo que contribuye a su riqueza biológica. En Colombia existen numerosas reservas naturales y parques nacionales que buscan proteger la biodiversidad. Sin embargo, la cobertura de estas áreas aún es insuficiente en comparación con la extensión total del país, aumentando la casa ilegal de animales causando que muchas especies se pongan en peligro de extinción así también los fuertes cambios climáticos por la contaminación generada por las grandes industrias en la contaminación de suelo, aire y agua, Colombia se ve afectada y vulnerable a los efectos del cambio climático, que incluye fenómenos como sequías e inundaciones. Esto impacta en la agricultura, la disponibilidad de agua y la salud de los ecosistemas. La población está cada vez más consciente de la importancia de la conservación. Hay numerosos movimientos y organizaciones que luchan por la protección del medio ambiente y los derechos de las comunidades afectadas por la explotación de recursos, como es la COP-16

que es un proyecto que sirve para el cuidado del medio ambiente y la sostenibilidad que se pueda generar para proteger y salvaguardar especies de animales o plantas, por otra parte, es un proyecto de negociación internacional para tomar medidas significativas para un buen entorno.

Colombia por su gran biodiversidad cuenta con gran variedad de flora y fauna en sus diferentes zonas del país, así como también sus días calurosos y lluviosos permitiendo que los árboles crezcan altos y de follaje verde, pero por otra parte el país también enfrenta una gran crisis de contaminación ambiental, debido a que la sociedad colombiana no ha sido amigable con el medio ambiente causando contaminación de suelo, ríos, aire y deforestación en ciertas regiones del país. Lo cual se implementado ciertos procesos para el cuidado ambiental cómo es el no desperdiciar agua, no encender luces innecesariamente, reutilizar y reciclar entre otros.

6.2.3.5. Entorno Cultural

Colombia es complejo debido a que existe mucha pobreza, donde se ve que el mayor porcentaje de escasez se encuentra habitada en las costas del país y el menor en el centro, esto debido al desempleo, por otra parte, se ha visto influenciada por el conflicto interno, con grupos guerrilleros, paramilitares y el narcotráfico como actores principales. Aunque el acuerdo de paz con las FARC en 2016 fue un avance significativo, los retos de implementación y la violencia persistente siguen afectando a muchas comunidades. La desigualdad que tiene Colombia es demasiada a pesar del crecimiento económico en las últimas décadas, Colombia enfrenta altos niveles de desigualdad. El acceso a servicios básicos, educación y salud varía tanto la calidad como el precio para poder adquirir uno de estos servicios de forma significativamente entre regiones urbanas y rurales. Últimamente se ha visto la desconfianza de salir a la calle con niños menores de edad por los casos de robo, desaparición y violencia que se puede generar por aquellas personas que introducen miedo en la sociedad donde se realizan estos atroces actos.

Por otra parte, Colombia cuenta con una gran variedad cultural diferenciándose por sus ferias y fiestas del país disfrutadas de forma alegre por la comunidad colombiana, contando con muchas regiones en donde internamente se disfruta el arte, creatividad, música, comida, carnavales y mucho más. Todos los años en Colombia se celebran diferentes eventos culturales como El Petronio Alvarez y la Feria de Cali. Hoy en día la cultura colombiana es una mezcla de religiones y costumbres españolas e indígenas que han venido trascendiendo durante décadas que se ven reflejados en distintas actividades de arte, música creatividad y literatura.

6.3. El Producto

6.3.1. Portafolio de Productos

Aguacate (Palta) de Variedad Hass.



6.3.2. Generalidades y/o características del producto a exportar

Es de forma ovalada y de semilla pequeña, piel rugosa pero flexible y se oscurece al madurar.

Nombre científico: Persea Americana

Origen de Proveedores: El Dovio, valle del cauca, Colombia.

Peso: Entre 120 y 462 gramos dependiendo el calibre.

Unidad física: Kg

Calibres: 32, 36, 48, 60, 70.

Empaque: El producto se despacha en cajas de 40 x 32.5 x 18.125 cm con capacidad máxima de 11.3Kg.

Pallets: 1.20 x 1 x 1.50 Mts

6.4. El Mercado Proveedor

Avofruit SAS, es una empresa de origen colombiano, fundada con el propósito de desarrollar el sector agrícola mediante la producción y comercialización de aguacate Hass y sus derivados, pensando en cumplir con las expectativas y necesidades de clientes, proveedores y demás grupos partícipes de los procesos. Destacan por tener altos estándares de calidad en todos los procesos, desde la siembra del árbol, hasta su cosecha. Satisfacen la distribución logística de manera eficiente hasta la llegada del producto a manos del consumidor final., teniendo en cuenta la correcta elección de empaque y embalaje del aguacate Hass. En el 2015 empezaron a exportar directamente y un año después fueron reconocidos por ser una empresa con la mejor calidad del producto en el mercado.

En el 2023 se realizó exportaciones por un valor de 48 millones de dólares aproximadamente, en el 2024 × 48 millones de dólares aproximadamente, en el 2024 por 34,000,000 dólares y así también en importaciones equivalentes al año 2023 por \$40,000 y en el 2024 por \$45,000.

Hass colombia S.A.S., es una empresa agrícola constituida en 2007, asimismo esta conformada por diferentes proveedores productores de aguacate de todo tipo de variedades del territorio nacional colombiano contando con 50 asociados y más de 200 productores aliados. Hass Colombia es una empresa dedicada al empaque comercialización contando con tecnología

de última generación fabricada para poder empacar 32 toneladas por hora. La misión de la empresa es comercializar productos de alta calidad e inocuidad orientado hacia el crecimiento de todos los asociados, en el comercio internacional que realizado por la empresa se da a conocer de qué el objetivo de ellos es dar a conocer un aguacate lleno de calidad y que cumpla con los requisitos necesarios para el consumo de las personas que están dispuestas a comprarlos.

Westfalia Fruit Colombia S.A.S., fue fundada en el 2013 contando actualmente con 252 empleados en donde a su gran desarrollo se ha registrado un aumento del 60.23% en ingresos netos, el aguacate Hass comercializado por esa empresa es una oportunidad de crecimiento para exportadores que quieran internacionalizar su empresa. No sólo es el reflejo de la gran confianza inversionista en empresas agrícolas en Colombia sino también será aquella empresa que tenga la gran capacidad y la más moderna del país, la tecnología incorporada a esta empresa es de la marca reconocida compac que es una tecnología reconocida de punta para la selección de frutas.

Fruity Green Packing S.A.S., es una empresa con gran impacto en las importaciones colombianas reflejando que en el 2023 se realizó un total de 18 millones de dólares y en el 2024 por un total de 14 millones de dólares aproximadamente en exportaciones de aguacate Hass, Asimismo en importaciones cuenta en el 2023 por un valor de \$100,000 aproximadamente y en el 2024 \$90,000. Los principales productos exportados son aquellos de variedad Hass a países como Países Bajos, Estados Unidos y Reino Unido. Fruit green cuenta con dos fincas en Risaralda y una en Antioquía y una actualmente inaugurada convirtiéndose en una de las mayores comercializadoras y exportadoras de productos agrícolas Hass de forma nacional como internacional.

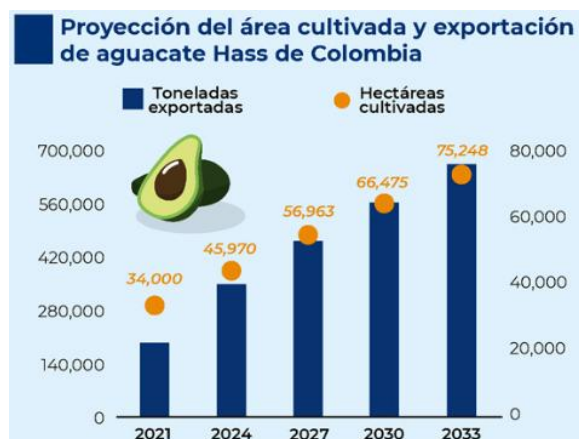
6.5. El Mercado Potencial Objetivo

6.5.1. La Población Objetivo

El consumidor coreano consume aguacate debido a que hace parte de una dieta saludable, las personas pertenecientes a la cultura occidental tienden a buscar productos que brinden beneficios nutricionales y una buena calidad, siendo los principales consumidores, aquellas personas jóvenes que están preocupados por salud y mantienen la mente abierta aumentando y expandiendo la popularidad de lo que se está ofreciendo, esa introducción al consumo de aguacate en el mercado surcoreano se realizó por parte de los países competidores mediante marketing y fácil disponibilidad para el aumento de la demanda del producto.

Los principales clientes son aquellas empresas importadoras de aguacate HASS, que, a su vez, distribuirán el producto a supermercados, restaurantes y tiendas de barrio.

6.5.2. Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino



Corea del Sur es uno de los países más sobresalientes en el ámbito de consumo de alimentos saludables debido a que la gran mayoría de su población joven se caracteriza por el cuidado de la salud popularizando alimentos con buena calidad y con nutrientes que aportan a este cuidado.

Las importaciones de aguacate en Corea del Sur se valoran en 33 millones de dólares lo que equivale a un incremento del 24% en el 2023, así como también el precio de comercialización del producto el cual equivale a 5000 wones o \$3.60 en dónde el consumidor surcoreano prefiere el aguacate Hass debido a su calidad, sabor y menor costo en lugares como Seúl, Busan e Incheon.

Corea del Sur tiene gran dependencia con las importaciones de aguacate debido a que sus climas templados y fríos hacen que el producto alimenticio sea incapaz de crecer y producir el fruto por lo tanto van directo a las importaciones que salgan favorables y dejen beneficios monetarios a aquellas empresas importadoras.

6.5.3. Requisitos del consumidor del País de destino

La población surcoreana y demás comunidades de otros países buscan productos que tengan gran impacto positivo a la salud humana por ende siempre buscan alimentos de calidad, buen sabor y buen precio para ser obtenido, cómo es el caso del aguacate Hass.

El aguacate Hass se ha convertido en uno de los productos más apetecidos a nivel mundial debido a sus aportes nutricionales, su costo bajo y sus derivados que pueden surtir con el procesamiento de este para acompañarlo tanto en comidas, cuidado personal como es el caso del shampoo, máscaras faciales y otros usos más. Por ende, los consumidores surcoreanos, dentro de su proceso de selección de productos agrícolas, prefieren aquellos productos que cumplan con las expectativas de calidad, sabor y precio, que sean confiables para el consumo humano cumpliendo con todas las normas y requisitos sanitarios tanto del país de origen como el país destino. Además, requieren que el producto este ubicado en lugares de compra cotidiana

como los mercados callejeros y galerías, como el Mercado de Mangwon, que es conocido por productos frescos y precios accesibles

6.6. El Mercado Competidor

6.6.1. Países exportadores del producto

México

Destinos principales: Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea.

Cantidad exportada: En 2020, México produjo aproximadamente 2.39 millones de toneladas de aguacate, representando el 30% de la producción mundial. En 2022, México exportó aproximadamente 1,041,787 toneladas de aguacate, consolidándose como el principal exportador mundial de esta fruta. (Gobierno de México, 2023)

Perú

Destinos principales: Unión Europea, Estados Unidos y Asia.

Cantidad exportada: Perú se ha convertido en el mayor proveedor de aguacates importados por la Unión Europea y el segundo mayor proveedor para Asia y Estados Unidos. En 2022, Perú exportó aproximadamente 554,000 toneladas de palta Hass, consolidándose como uno de los principales proveedores a nivel mundial. (agraria, 2024)

Chile

Destinos principales: Unión Europea, Estados Unidos y Asia.

Cantidad exportada: Chile ha producido aguacates durante más de 100 años, con un aumento significativo en la producción desde la década de 1980 debido a la demanda global. En

la temporada 2022/2023, Chile exportó 126.508 toneladas, lo que representa alrededor del 68% de la producción total. (Redagrícola, 2023)

España

Destinos principales: Unión Europea.

Cantidad exportada: España es uno de los principales exportadores de aguacate en Europa, con la comarca de la Axarquía en Málaga como principal zona productora. En 2022, España exportó aproximadamente 588 toneladas de aguacate Hass. (Universidad de Guayaquil., 2023)

Estados Unidos

Destinos principales: Canadá, Japón y Corea del Sur.

Cantidad exportada: California, con aproximadamente 59,000 acres dedicados al cultivo de aguacate en 2015, representa alrededor del 80% de la producción de Estados Unidos. Las exportaciones de aguacate Hass desde Estados Unidos hacia otros países son significativamente menores en comparación con sus importaciones. Aunque no se dispone de datos exactos sobre las cantidades exportadas, se sabe que Estados Unidos exporta una fracción de su producción nacional, principalmente a Canadá y algunos mercados asiáticos. (California Avocado Commission, 2025)

Israel

Destinos principales: Unión Europea y Rusia.

Cantidad exportada: Israel ha sido uno de los principales exportadores de aguacate desde 1993. En 2022, Israel exportó aguacates por un valor de \$239 millones, posicionándose como el

sexto mayor exportador mundial de esta fruta. Los principales destinos de estas exportaciones fueron Francia (\$56,3 millones), Rusia (\$38,6 millones), Reino Unido (\$36 millones), Países Bajos (\$27,6 millones) y Alemania (\$20,2 millones). (Observatory of Economic Complexity, 2023)

Sudáfrica

Destinos principales: Unión Europea y Asia.

Cantidad exportada: Sudáfrica ha sido uno de los principales exportadores de aguacate desde 1993. En 2021, Sudáfrica exportó aproximadamente 53,000 toneladas de aguacates, lo que representó un incremento del 11.7% en comparación con el año anterior. De este volumen, entre el 45% y el 50% de la producción total de aguacates del país se destinó a la exportación, con alrededor del 95% dirigido a mercados en Europa, el Reino Unido y Rusia. (FAO, 2021)

Marruecos

Destinos principales: España y Países Bajos.

Cantidad exportada: En la última campaña, Marruecos exportó 80,000 toneladas de aguacate, un 33% más que la temporada anterior. En la temporada 2022/2023, Marruecos exportó más de 60.000 toneladas de aguacates de una producción total de 70.000 toneladas, destinando aproximadamente el 10% al mercado local. (Simfruit, 2023)

República Dominicana

Destinos principales: Estados Unidos y Europa.

Cantidad exportada: En 2020, la República Dominicana produjo aproximadamente 0.68 millones de toneladas de aguacate. Durante los dos primeros meses de 2022, las exportaciones de aguacate alcanzaron un valor de US\$19.69 millones. (EFEAGRO, 2021)

Brasil

Destinos principales: Europa y América del Norte.

Cantidad exportada: Brasil ha incrementado su producción y exportación de aguacate en los últimos años, aunque las cifras exactas no están disponibles en las fuentes consultadas. Brasil exportó alrededor de 23,000 toneladas de aguacate en 2022, con España, Países Bajos y Reino Unido como principales destinos. (Avobook, 2024)

Nueva Zelanda

Destinos principales: Australia y Asia.

Cantidad exportada: Nueva Zelanda ha aumentado su producción de aguacate, con exportaciones significativas a mercados asiáticos y australianos, aunque las cifras exactas no están disponibles en las fuentes consultadas. En la temporada 2020-2021, Nueva Zelanda alcanzó un volumen récord en la exportación de aguacates, recolectando 45,304 toneladas y exportando 4.8 millones de cajas de 5.5 kilos a 11 mercados, lo que representó un incremento del 10% respecto a la temporada anterior. (El Productor, 2021)

Kenia

Destinos principales: Unión Europea y Medio Oriente.

Cantidad exportada: Kenia ha sido uno de los principales productores de aguacate, con una producción de 186,292 toneladas en 2012. En 2021, Kenia exportó aproximadamente 84,000

toneladas de aguacates, lo que representó un incremento del 25% en comparación con el año anterior. Este aumento consolidó a Kenia como uno de los principales exportadores de aguacate a nivel mundial. (FreshPlaza, 2022)

6.6.2. Procedencia del producto en el país de destino

Corea del Sur importa aguacate Hass de varios países. A continuación, se presenta una lista de algunos de ellos:

Colombia: En 2021, Colombia realizó su primera exportación de aguacate Hass a Corea del Sur, enviando 1.2 toneladas por vía aérea. Posteriormente, en junio de 2021, se exportaron 18 toneladas por vía marítima.

Perú: En 2020, Corea del Sur aprobó la importación de palta Hass peruana, lo que permitió a Perú ingresar a este mercado asiático.

México: Como uno de los principales productores mundiales de aguacate Hass, México también exporta a Corea del Sur.

Chile: Chile ha establecido acuerdos comerciales que facilitan la exportación de aguacate Hass a Corea del Sur.

Nueva Zelanda: Este país ha incrementado sus exportaciones de aguacate Hass a mercados asiáticos, incluyendo Corea del Sur.

6.6.3. Los precios internacionales del producto

A nivel internacional los precios del Aguacate Hass rondan entre los USD \$1.97 por KG, en países como Estados Unidos, hasta los USD \$6.23 por KG en Corea del Sur. (Emol, 2018)

6.7. El Canal de Distribución

El canal de distribución para la exportación de aguacate Hass desde Santiago de Cali, Colombia hacia Seúl, Corea del Sur, se compone de una secuencia logística internacional que inicia en el productor agrícola ubicado en la región vallecaucana. Tras la cosecha y selección del fruto, este es transportado en condiciones controladas hasta el aeropuerto internacional, donde se realiza el proceso de exportación, incluyendo inspecciones fitosanitarias y trámites aduaneros. Posteriormente, el producto es enviado por vía aérea hasta Corea del Sur, donde es recibido en el aeropuerto de destino, sometido a controles de importación y entregado a la empresa distribuidora local. Esta entidad se encarga de la logística interna, asegurando la distribución del aguacate hacia supermercados y puntos de venta minoristas, donde finalmente es adquirido por el consumidor final. Este canal refleja una estructura eficiente y especializada, orientada a preservar la calidad del producto y garantizar su llegada oportuna al mercado surcoreano.



6.9. Estrategias de Mercadeo y Ventas

Estrategias de Mercadeo:

Participación en ferias y eventos comerciales: Asistir a ferias como Seoul Food & Hotel y Asia Fruit Logistica para establecer contacto con importadores y distribuidores interesados en el aguacate Hass.

Casos de éxito y testimonios: Mostrar referencias de exportaciones exitosas a otros países asiáticos para generar confianza en los importadores.

Marketing B2B digital: Publicidad en plataformas especializadas como **Alibaba**, **TradeKorea** y **KITA (Korea International Trade Association)** para captar el interés de potenciales compradores.

Estrategias de Ventas:

Negociación de contratos de suministro a largo plazo: Ofrecer acuerdos con precios preferenciales para importadores que establezcan relaciones comerciales duraderas.

Garantía de calidad y cumplimiento normativo: Asegurar que el aguacate Hass cumpla con las estrictas regulaciones fitosanitarias de Corea del Sur y ofrecer certificaciones como **Global GAP** o **Orgánico** si aplican.

Logística eficiente y tiempos de entrega optimizados: Asegurar envíos eficientes con opciones de transporte refrigerado que minimicen el desperdicio y mantengan la calidad del producto.

Atención personalizada y servicio postventa: Brindar soporte continuo a los importadores, facilitando información sobre tendencias del mercado, manejo del producto y oportunidades de crecimiento en Corea del Sur.

6. El Estudio Técnico

7.1. Localización del Proyecto

La exportación final o localización final de consumo de la exportación de aguacate Hass se llevara a cabo en Corea del sur, precisamente en Seúl debido a que es una ciudad capital del país y no solamente por eso, si no por ser un centro cultural, turístico y económico para todo el país, debido a esto podemos encontrar a consumidores dispuestos a gastar o comprar productos de calidad originarios de otro país en este caso Colombia, además de eso el alto ingreso de los hogares coreanos y la sólida infraestructura de transporte para él envió de productos.

Pese a que la gran mayoría de la mercancía puede ser exportada a Corea sin algún tipo de licencia, en el caso de alimentos es necesario realizar una notificación ante el Korea Food and Drug Administration (KFDA), de acuerdo con la ley de Inocuidad Alimentaria de ese país.

7.1.1. Macro Localización

Corea del Sur

Corea del Sur es un país ubicado en la península de Corea en Asia Oriental predominantemente montañoso con sus costas occidentales y meridionales rodeadas de Islas, su vegetación es cada vez más escasa debido a la deforestación que se va desarrollando en el país, por otra parte tenemos la economía basándose en la exportación de tecnología y más e importación de alimentos como es el caso de aguacate Hass qué es un gran propulsor económico

debido a su gran demanda que existe, así como también centrándose en producción industrial y tecnológica contando con redes de internet de 4G en primer nivel del mundo.

La cultura y la sociedad que hay en Corea del Sur se puede determinar que es una combinación de creencias chinas y japonesas dedicada a la familia, disciplina y gran prioridad con la educación, por otra parte, su legado cultural es en forma gran parte templos y palacios centenarios.

Corea del Sur tiene un comercio exterior definido por la exportación de bienes de alto valor agregado como es el caso de la tecnología automóbiles y petroquímicos hacia china Estados Unidos Hong Kong siendo uno de los mayores exportadores del mundo Gracias a sus socios comerciales, así como también su consumidor busca productos de calidad como buen precio y sabor para su consumo final o para realizar manufacturas a partir de este.



Colombia

Colombia está ubicada en el extremo noroccidental en el continente americano caracterizado por su gran biodiversidad y riqueza cultural, con una ubicación bioceánica y una población diversa siendo un país compuesto por una población extensa incluyendo blancos,

mestizos, etnias indígenas, grupos africanos y más, por otra parte cuenta con dos costas de los océanos Atlántico y Pacífico, así como también la cordillera de los Andes trayendo consigo una gran variedad de ecosistemas incluyendo hábitats como la Amazonía la región del Caribe y la Orinoquía, su suelo contiene pisos térmicos ricos en nutrientes para el gran crecimiento de productos de Gran calidad para la venta nacional e internacional.

Desde la apertura comercial Colombia se han establecido mayores relaciones internacionales y tratados con varios países ayudando a la participación de importaciones de productos y exportaciones de alimentos y materias primas, cómo es el caso de El aguacate hass principalmente exportado a países como Corea del Sur que busca la gran calidad del alimento colombiano para su consumo, Además el país no ha logrado aprovechar al máximo las ventajas ofrecidas por la integración global, manteniendo únicamente flujos de inversión extranjera aprovechando esto solamente en sectores mineros energéticos. Con una mayor introducción a los mercados internacionales La estabilidad macroeconómica de Colombia ampliará posibilidades de empleo calidad de vida desarrollo económico y empresarial en el país.



7.1.2. Micro Localización

SEUL

Seúl está ubicada en la parte noroeste de Corea del Sur cerca a unos 40 km al este del mar amarillo en donde el río hangang desemboca y 60 km al sur de la zona desmilitarizada de Corea.

Seúl es la capital de Corea del Sur siendo una ciudad moderna y creativa combinando arquitectura contemporánea y tradicional es el centro cultural, económico y político de Corea del Sur ubicada en la Ribera del Río hangang contando con 25 distritos autónomos bien organizados conectando con diferentes ciudades de Corea del Sur es un paraíso para la moda, la comida y el arte, así como también albergando millones de coreanos adictos a la tecnología y el desarrollo de esta misma.



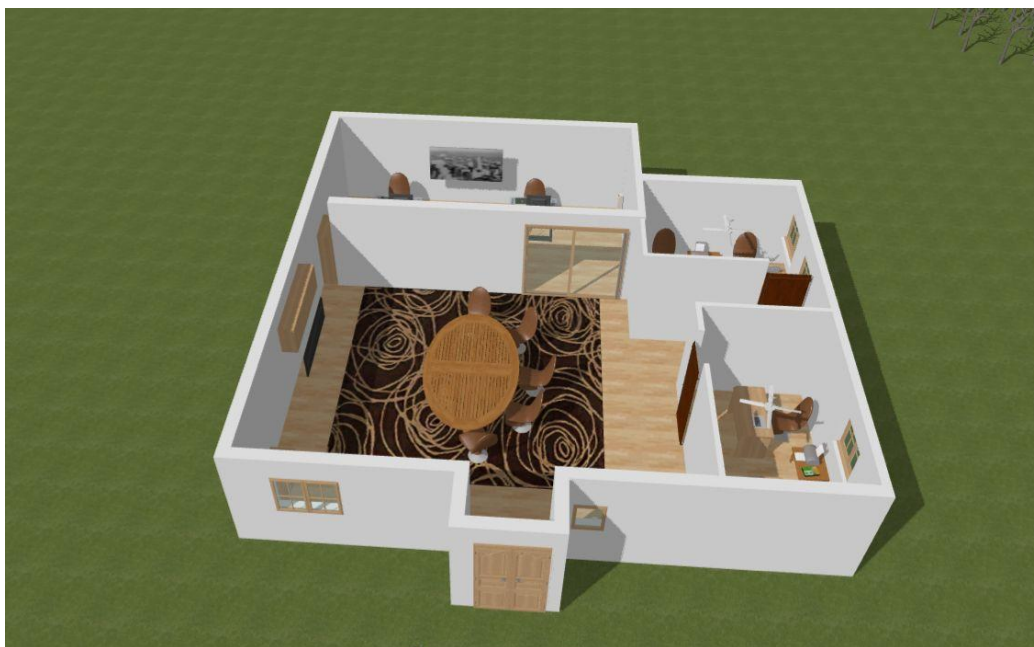
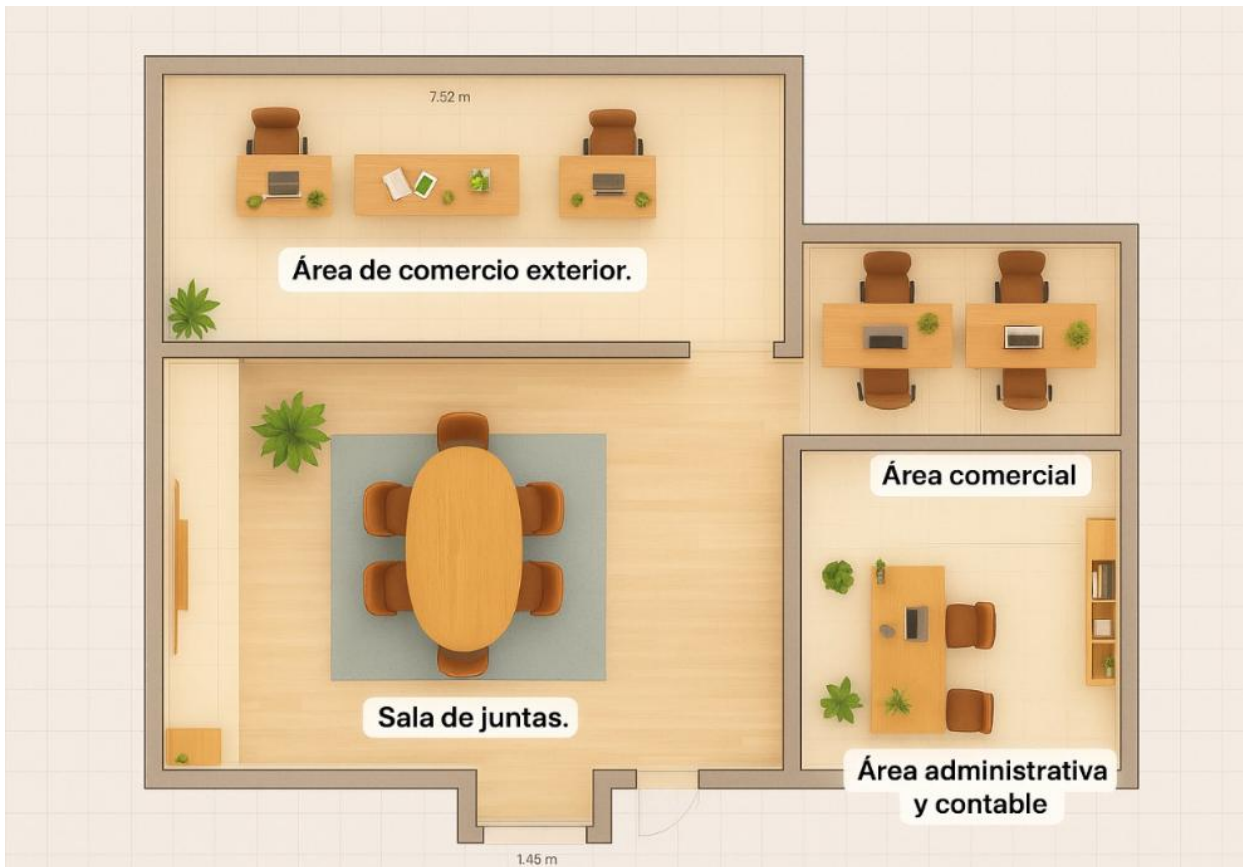
SANTIAGO DE CALI

Cali oficialmente Santiago de Cali está ubicada en el departamento del valle del cauca cerca al río cauca, entre la cordillera occidental y La cordillera central de la región andina con una altitud de 1000 m sobre el nivel del mar con lugares históricos como la plaza de Caicedo y la iglesia la ermita, es una ciudad caracterizada por riqueza cultural, su diversidad musical y diversidad en cultura debido a que alberga a personas de varios lugares del país incluyendo algunos extranjeros, tiene gran variedad en comidas y arte debido a su extensa población que la conforma, es una ciudad colombiana caracterizada siendo el tercer centro económico de Colombia con una amplia oferta laboral, cultural así como también considerada la capital mundial de la salsa.

Dirección AguaColEx S.A.S.: Calle 24 #57N, Comuna 12




7.1.3. La Planta Física



7.2. Aspectos Técnicos del Producto

7.2.1. Ficha Técnica del Producto

NOMBRE	Aguacate Hass	CLIMA	FRIO	TEMPLADO	CALIENTE
				x	
<p>CARACTERÍSTICAS FÍSICOQUÍMICAS:</p> <p>Porcentaje de materia seca: min. 23% - max. 27%</p> <p>Olor: Característico, libre de olores extraños.</p> <p>Color: Uniforme y suele ser verde.</p> <p>Vitaminas: Calorías, carbohidratos, proteínas, vitaminas A, C y E.</p> <p>Conservación: Entre 4 y 7 °C y un 85% de humedad relativa.</p> <p>RIESGOS DE CALIDAD:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mordedura de roedor - Hongos - Residuos de tratamiento - Presencias de plagas - Excrementos de Aves - Signos de maduración 			<p>DESCRIPCIÓN TÉCNICA:</p> <p>Es de forma ovalada y de semilla pequeña, piel rugosa pero flexible y se oscurece al madurar.</p> <p>Nombre científico: <i>Persea Americana</i></p> <p>Origen de Proveedores: El Dovio, valle del cauca, Colombia.</p> <p>Peso: Entre 120 y 462 gramos dependiendo el calibre.</p> <p>Unidad física: Kg</p> <p>Calibres: 32, 36, 48, 60, 70.</p> <p>Empaque: El producto se despacha en cajas de 40 x 32.5 x 18.125 cm con capacidad máxima de 11.3Kg.</p> <p>Pallets: 1.20 x 1 x 1.50 Mts</p> <div data-bbox="1024 1476 1260 1640" style="text-align: center;">  </div>		

7.2.2. Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo

AguaColEx S.A.S. tiene su mayor porcentaje de participación en el mercado en la línea de alimentos precisamente en exportación de Aguacate Hass, con la capacidad de comercializar 16 toneladas al año, 4 toneladas cada 3 meses.

7.2.3. Unidad de Empaque y Etiquetado para la Exportación

Cajas de Cartón: Como empaque principal para la exportación de aguacate Hass se cuenta con cajas de cartón con buenos orificios para que el producto se mantenga fresco mientras llega a su destino, también por su fácil manipulación.

Dimensiones: 40 x 32.5 x 18.125 Cm

Total de Cajas: 372 con 11.3KG Aprox.



CINCHOS Y PALETS: Los cinchos son herramientas utilizadas para asegurar este empaque primario que son las cajas en un empaque secundario como son los pallets, manteniendo las cantidades fijas en un punto. Así como también los palets que son la base de la carga para mantener al producto fijo, asegurado y lejos de la suciedad del suelo y lleguen de la mejor manera y calidad posible.

3 PALLETS:

Dimensiones: 1.2 x 1.3 x 1.59 Mt = 2.48 * 3 = 7.44 CBM

Altura de la Estiba: 14.4 cm

Organización de las Cajas en Pallet: Largo: 3 - Ancho: 4 - Alto: 8

Cantidad de Cajas x Pallet: 96 Cajas

Total Cajas: 288

Peso x Estiba: 26KG

Peso x Pallet: 1,110.8 KG

Peso x 3 Pallet: 3,332.4 KG

1 PALLET:

Dimensiones: 1.2 x 1.3 x 1.41 Mt = 2.2 CBM

Altura de la Estiba: 14.4 cm

Organización de las Cajas en Pallet: Largo: 3 - Ancho: 4 - Alto: 7

Cantidad de Cajas x Pallet: 84 Cajas

Total Cajas: 84

Peso x Estiba: 26KG

Peso x Pallet: 975.2 KG

Total Pallets Embarque: 4

Total Cajas: 372

Peso Neto: 4,036.2 KG

Peso Bruto: 4,307.6 KG

CBM: 9.64

Peso Volumétrico: 1,609.88

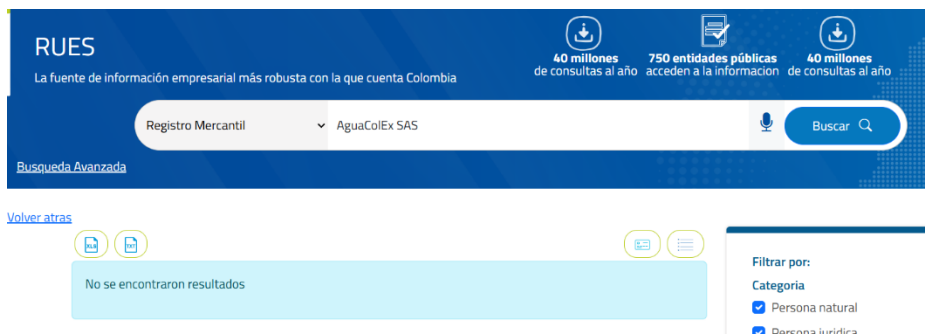


7.3. La unidad Empresarial Exportadora

La unidad de negocio será constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) porque es una forma empresarial flexible y de fácil creación, ya que puede crearse mediante documento privado y con un solo accionista. Sus principales ventajas incluyen la responsabilidad limitada de los socios, quienes solo responden hasta el monto de sus aportes, así como la libertad para estructurar su gobierno corporativo y distribuir utilidades según sus necesidades. Además, permite la emisión de diferentes tipos de acciones, facilita su transformación o disolución y reduce costos administrativos al no exigir junta directiva obligatoria. También puede acceder a incentivos tributarios y programas de apoyo empresarial de la cámara de comercio de Cali.

Creación de la Empresa:

- Verificar la Disponibilidad del Nombre de la Empresa en el RUES:



- Escoger el tipo de sociedad: SAS

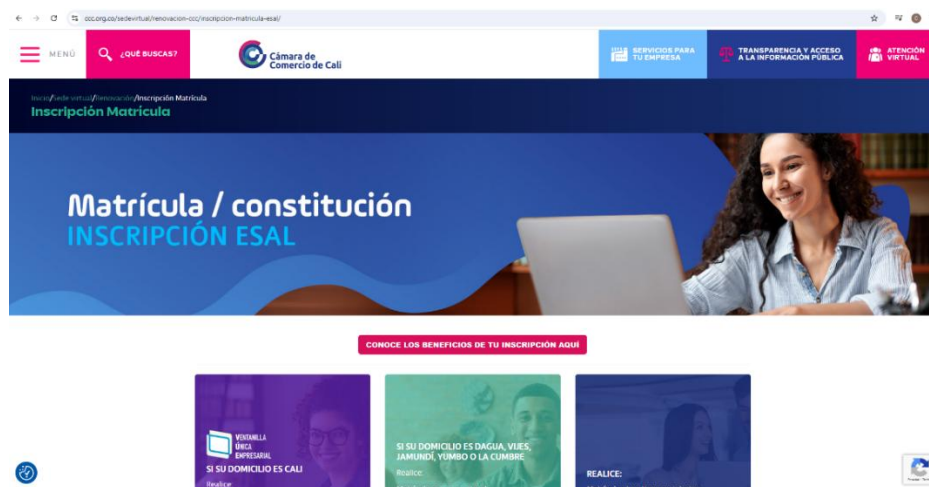
Constitución: Se puede constituir con una o más personas, naturales o jurídicas.

Capital: El capital social está dividido en acciones de igual valor

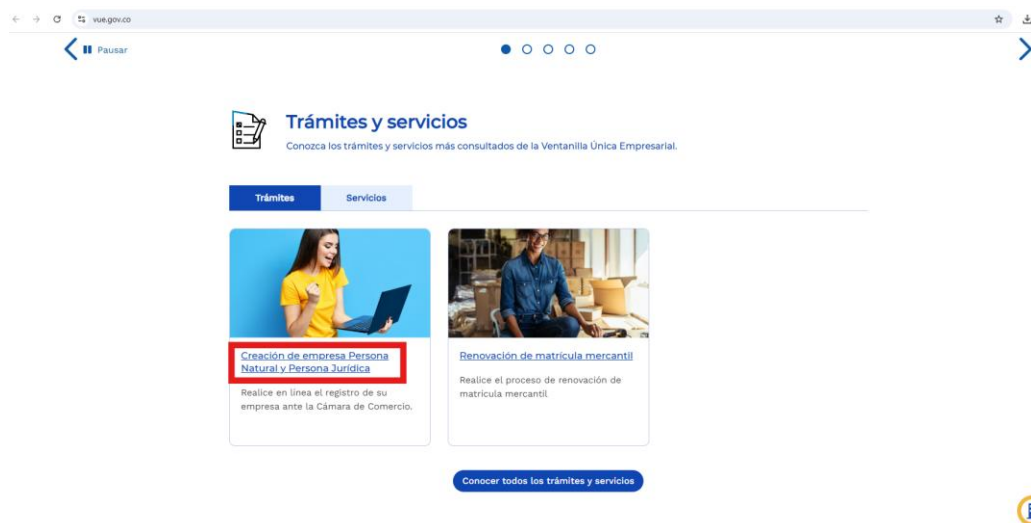
Responsabilidad limitada: Los accionistas solo responden por el monto de sus aportes

- Inscripción en el registro de Cámara de Comercio

Entramos a la sede virtual de la cámara de comercio y seleccionamos “Inscripción de Matricula”



Teniendo en cuenta el domicilio escogido en Cali, en enlace nos llevara a la VUE (Ventanilla Única Empresarial), donde seleccionaremos la opción de crear empresa para Persona Jurídica:



En la siguiente pestaña se debe dar Click en “Crear empresa”



Se selecciona el tipo de persona:



Creación de empresa en CALI

Seleccione el tipo de empresa:

Para continuar, elija la figura de empresa que más se ajusta a su preferencia en [CALI](#).

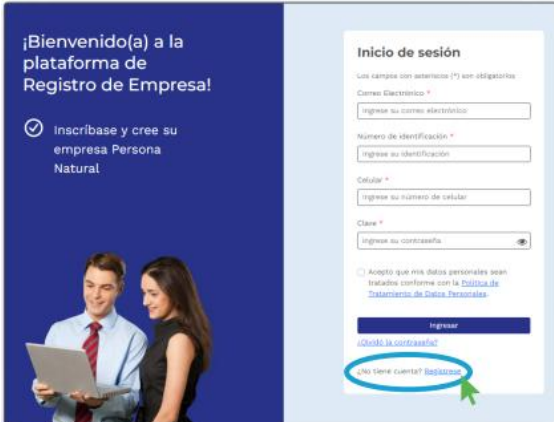
Si aún no está seguro, puede consultar más información sobre los [Tipos de Empresa disponibles en la VUE](#)

Escoja el tipo de empresa*

Sociedades por Accione ▾

CREAR EMPRESA

Se deberá realizar el registro en la plataforma de creación de empresa:



¡Bienvenido(a) a la plataforma de Registro de Empresa!

✓ Inscribase y cree su empresa Persona Natural

Inicio de sesión

Los campos con asterisco (*) son obligatorios

Correo electrónico *

Ingresar su correo electrónico

Número de identificación *

Ingresar su identificación

Celular *

Ingresar su número de celular

Clave *

Ingresar su contraseña

Acepto que mis datos personales sean tratados conforme con la [Política de Tratamiento de Datos Personales](#)


Registrar

[¿No tiene cuenta? Registrar](#)

Documentos y Formatos:

Registro de Libros de Comercio Físicos

El registro de libros de comercio físicos ante la Cámara de Comercio de Cali consiste en la inscripción previa de libros contables, de accionistas o socios, y de actas de asamblea o junta de socios. Estos libros deben ser legalizados antes de su uso y están conformados por hojas en blanco debidamente foliadas y selladas por la Cámara de Comercio. Su propósito es documentar información esencial relacionada con la actividad empresarial.



Registro de Libros de Comercio Físicos
Registros Públicos

F-RP-0018
Versión 26
Vigencia: 13/03/2025

En los registros públicos que llevan las cámaras de comercio se inscriben únicamente los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exige esa formalidad, con lo cual se concluye que el registro es taxativo y rogado, de tal manera que siempre debe mediar la solicitud del interesado y en ella estipular qué actos se solicitan registrar de los documentos presentados.

DATOS DE LA EMPRESA O ENTIDAD PARA LA QUE SOLICITAN LA INSCRIPCIÓN DE LIBROS

Nombre propietario o Razón Social _____
NIT _____

DATOS DE LA PERSONA QUE PRESENTA LA DOCUMENTACIÓN - SIPREF

Nombres y apellidos (persona natural) _____
Número de identificación _____ CC PPT PEP NIT CE TI PASAPORTE _____
Lugar y fecha de expedición del documento de identificación _____
Correo electrónico _____ Celular _____

DATOS PARA LA FACTURA ELECTRÓNICA

A nombre de quien se elabora la factura _____
Número de identificación _____ CC PPT PEP NIT CE TI PASAPORTE _____
Correo electrónico _____ Celular _____

INFORMACIÓN EN CASO DE DEVOLUCIÓN

Si transcurridos 45 días a partir de la devolución o desistimiento de este trámite, los documentos no han sido reclamados, la Cámara de Comercio de Cali los remitirá a la dirección comercial reportada y de no ser posible se aplicará la disposición final que esté definida en las Tablas de retención documental publicadas en el sitio WEB de la Cámara de Comercio. La devolución del dinero se realizará por el medio aquí indicado.

Autorizo que el valor correspondiente sea devuelto a través de:

Daviplata: Número de celular asociado: _____
Nequi: Número de celular asociado: _____
DALE: Número de celular asociado: _____
Cuenta Bancaria:

Nombre del titular de la cuenta: _____
No. documento de identidad _____ C.C. PPT PEP NIT C.E. TI Pasaporte


Número de Cuenta: _____ Banco: _____
Tipo de Cuenta: Ahorros Corriente
Número de celular: _____

***Solo se devolverá dinero a la cuenta de la empresa o de su representante legal, el propietario-persona natural o quien aparezca como pagador en la factura electrónica correspondiente.**

Dirección de envío (los documentos serán devueltos a la dirección comercial o a la registrada aquí):

Sede Principal Calle 8 # 3 - 14 57 02 8861000	Sede Obispo Cra 9 # 21 - 42 57 02 8861000 Ext. 728	Sede Unicentro CC Unicentro Paseo 5, Local 105A 57 02 8861000 Ext. 702 Y 712	Yumbo Cra 5 # 8 - 23 57 02 8861000 Ext. 742	Aguafanica Cra 27 # 103 - 71 57 02 4228019	Punto de Atención Jamundí Sede 1 - C.C. El Calique Calle 12 # 11-55 B, Jamundí 57 02 8861000 Ext. 778
---	---	--	--	--	---

www.ccc.org.co

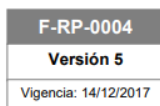


Certificación para acreditar requisitos de la Ley 1780 de 2016 – Persona Jurídica

(Constitución): La Certificación para acreditar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley 1780 de 2016, dirigida a personas jurídicas, empresas Jovenes es un documento mediante el cual se declara que la empresa reúne las condiciones exigidas por dicha normativa para acceder a sus beneficios, como la exoneración del pago de la matrícula mercantil. Esta certificación debe ser presentada ante la Cámara de Comercio correspondiente para hacer efectivos dichos beneficios:



**Certificación para acreditar
requisitos de la Ley 1780 de 2016
– Persona Jurídica (Constitución)**
Registros Públicos



**- Socios o accionistas que
tienen entre 18 y 35 años**

- Menos de 50 trabajadores

- Activos inferiores a 5,000

salarios mínimos

Señores
CÁMARA DE COMERCIO DE CALI
Ciudad

ASUNTO: Certificación cumplimiento de requisitos de pequeña empresa joven.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.2.2.41.5.2 del Decreto 1074 de 2015, declaro bajo la gravedad del juramento que cumpla con los requisitos de pequeña empresa joven establecidos en el artículo 2° de la Ley 1780 del 2 de mayo de 2016.

Actuando en mi calidad de representante legal de la sociedad _____ certifico que:

El o los socios o accionistas que a continuación se indican, tienen entre 18 y 35 años de edad y que la suma de sus cuotas, acciones o partes de interés corresponden por lo menos a la mitad más uno de aquellas en que se divide el capital social o suscrito de la sociedad

NOMBRES Y APELLIDOS	TIPO Y NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE NACIMIENTO (DD/MM/AAAA)	NÚMERO DE CUOTAS, ACCIONES, O PARTES DE INTERÉS

Relaciono a continuación, los trabajadores vinculados directamente con la empresa (Solo si los tuviere)

Nombre	Número de documento de identidad	Tipo de documento

Nota: Para ingresar más trabajadores, adjunte una hoja en blanco con sus nombres completos y número de documento de identidad, la cual también debe presentar firmada por quien suscribe esta certificación.

Nota: Aporte copia del documento de identidad de los socios o accionistas relacionados en el primer cuadro de esta declaración.

Principal
8 # 3 - 14
886 1300

Sede Obrero
Cra 9 # 21 - 42
57 (2) 885 0072
57 (2) 885 7576

Sede Unicentro
CC Unicentro
Pasillo 5, Local 359A
57 (2) 886 1300
Ext: 702 y 712

Yumbo
Cra 5 # 8 - 23
57 (2) 669 1061
57 (2) 669 1065

Aguablanca
Cra 27 # 103 - 71
57 (2) 422 8713
57 (2) 422 8732

Punto de Atención
Jamundí
Calle 10 - Carrera 10
Edif. Alcaldía Jamundí.
57 (2) 8833190



www.ccc.org.co

7.3.1. Tipo de Sociedad

Sociedad por Acciones Simplificadas - S.A.S.

7.3.2. Razón Social

AguaColEx S.A.S.

7.3.3. Misión y Visión Empresarial

Misión

La empresa tiene como objetivo exportar productos de la más alta calidad, cumpliendo con los estándares internacionales y satisfaciendo la creciente demanda del mercado surcoreano. Su compromiso se refleja en la oferta de un producto fresco y sostenible, respaldado por procesos logísticos y legales eficientes, así como por relaciones comerciales sólidas con los clientes en Corea del Sur.

Visión

Para el 2030, la empresa busca consolidarse como uno de los principales proveedores de productos alimenticios en Corea del Sur, destacándose por su calidad, sostenibilidad y agilidad en los procesos de exportación. Además, se propone fortalecer su presencia en el mercado asiático, impulsando el crecimiento del sector agroexportador y generando valor para los clientes importadores, los productores y los consumidores finales.

7.3.4. Principios y Valores

Principios

Calidad y frescura: La empresa se compromete a asegurar que cada producto exportado cumpla con los más altos estándares de calidad y llegue en óptimas condiciones a su destino.

Compromiso con el cliente: Se enfoca en construir relaciones comerciales sólidas basadas en la confianza, la transparencia y la satisfacción de sus clientes.

Sostenibilidad: Promueve prácticas agrícolas y logísticas responsables con el medio ambiente, impulsando el desarrollo sostenible en toda su cadena de suministro.

Crecimiento y expansión: Tiene como objetivo consolidarse como uno de los principales exportadores de aguacate Hass, ampliando su presencia en el mercado asiático.

Valores

Responsabilidad: La empresa actúa con integridad en cada etapa del proceso, garantizando el cumplimiento normativo y legal en las operaciones de exportación.

Transparencia: Se compromete a brindar información clara y confiable a sus socios comerciales y clientes.

Trabajo en equipo: Fomenta la colaboración con agricultores, proveedores y distribuidores importadores para alcanzar un crecimiento conjunto.

7.3.5. Políticas de Empresa

1. **Política de Calidad:** La empresa se compromete a garantizar que cada producto exportado cumpla con los estándares internacionales certificados de calidad y frescura. Se asegura de que sus proveedores implementen controles rigurosos en cada etapa desde la cosecha, garantizando un estricto control de calidad hasta la llegada del producto a Corea del Sur.

2. **Política de Seguridad Alimentaria:** Se cumple con todas las normativas de seguridad alimentaria vigentes en Corea del Sur, asegurando que el producto esté libre de contaminantes y sea apto para el consumo humano.

3. **Políticas Sociales:** Garantizar un empleo formal, con condiciones dignas y prestaciones sociales para el trabajador, así mismo implementar la capacitación de buena manipulación y el mejoramiento del uso adecuado de higiene, empaque y embalaje para evitar contaminaciones del producto. Por otra parte, brindar espacios y tiempo de descanso para evitar lesiones a aquellos que apoyen en el cargue y transporte tanto nacional como internacional.

Inclusión de variedad de aguacate hass para aumentar el comercio local, la economía y el beneficio de salud a los consumidores, apoyando principalmente a cadenas de distribución y a proveedores afiliados a empresas para que obtengan trabajo justo proponiendo alianzas con diferentes empresas para el buen desarrollo del cultivo, fomentando una buena reputación del producto.

4. **Política de Comercio Internacional y Cumplimiento Normativo:** La empresa garantiza el cumplimiento de todas las regulaciones de exportación y proporciona los requisitos necesarios para la importación en Corea del Sur. Se adhiere a las certificaciones requeridas,

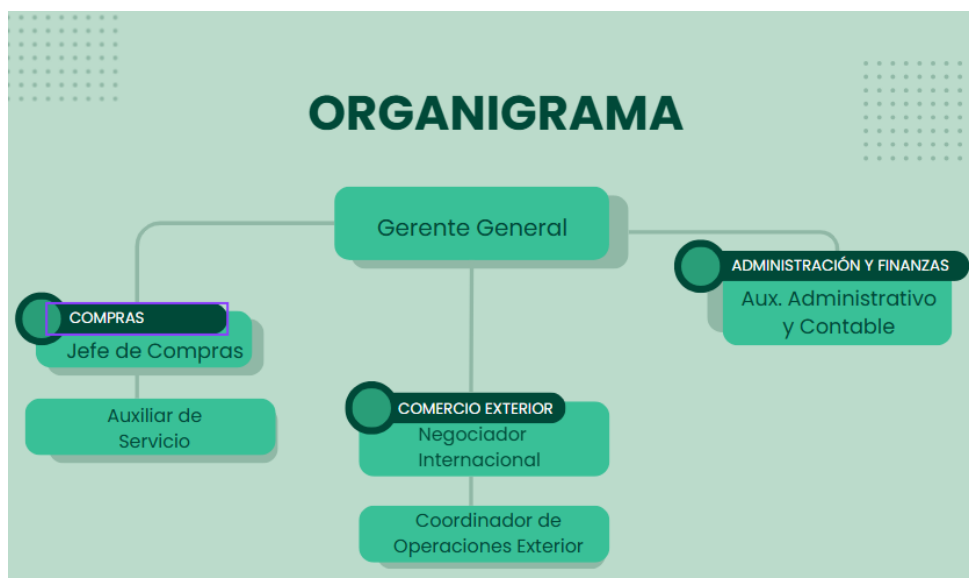
tratados comerciales vigentes y normas fitosanitarias exigidas por los organismos internacionales y nacionales.

5. Política de Ética y Transparencia: Las operaciones se rigen por principios de honestidad, integridad y transparencia en todas las relaciones comerciales, asegurando prácticas justas y responsables con clientes, proveedores y colaboradores.

6. Políticas Ambientales: El cumplimiento de las normas y requisitos fitosanitarios de las personas involucradas en la manipulación del producto tanto en origen Colombia, así como también en destino Corea del Sur, implementando sellos y etiquetas que demuestren un proceso de chequeo en desinfección, inspección, packing y embalaje del producto.

Garantizar la producción de aguacate hass bajo aspectos de eficiencia, manteniendo las bases hídricas y energéticas de la zona donde se encuentra el cultivo, aplicando procesos como el “goteo” para la disminución del uso de los recursos ambientales, así como también mejorar el cuidado biológico promoviendo la sanidad para el cuidado de las demás especies de flora y el suelo donde se encuentra.

7.3.6. Organigrama Empresarial



7.3.7. Las Necesidades de Personal

Para garantizar el éxito en la exportación de aguacate Hass a Corea del Sur y otros mercados internacionales, es fundamental contar con un equipo de trabajo bien estructurado. Cada puesto cumple una función clave en la operación de AguaColEx SAS, asegurando eficiencia en los procesos, cumplimiento de normativas y crecimiento empresarial. Para lo cual se requiere personal en los siguientes puestos de trabajo.

- 1 Gerente General
- 1 Contador
- 1 Auxiliar Administrativo
- 1 Jefe de Compras
- 1 Vendedor Internacional
- 1 Coordinador de Operaciones Internacionales y Logísticas
- 1 Auxiliar de Servicio

7.3.8. Perfiles y Funciones del Personal

El equipo de trabajo de AguaColEx S.A.S. es fundamental para garantizar el éxito en el mercado internacional, asegurando un flujo eficiente en cada etapa del proceso. Desde la dirección estratégica del **Gerente General**, quien define las metas y lidera la empresa, hasta el **Contador**, encargado de la estabilidad financiera y cumplimiento tributario, cada puesto cumple una función clave. El **Auxiliar Administrativo** optimiza la gestión documental y es apoyo contable, mientras que el **Jefe de Compras** garantiza el abastecimiento de aguacates de alta calidad. En el ámbito comercial, el **Vendedor Internacional** es responsable de captar y fidelizar clientes en mercados como Corea del Sur, apoyando el crecimiento empresarial. A nivel logístico, el **Coordinador de Operaciones Internacionales y Logísticas** gestiona el transporte

internacional y documentación aduanera con agentes de carga y de aduana, asegurando entregas eficientes. Finalmente, el **Auxiliar de Servicio** contribuye a la operatividad y mantenimiento del entorno laboral. La correcta ejecución de estas funciones permite que la empresa mantenga altos estándares de calidad, cumpla con normativas internacionales y logre posicionarse en mercados competitivos.

IDENTIFICACIÓN	
NOMBRE DEL CARGO	Gerente General
NIVEL	Profesional
DEPENDENCIA	Áreas administrativas
Función General	
Liderar la gestión estratégica y operativa de la empresa, garantizando el cumplimiento de los objetivos comerciales, financieros y legales relacionados con la exportación de aguacate Hass, asegurando una operación eficiente y sostenible en el mercado internacional.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Administración de Empresas
EXPERIENCIA	Mínimo 5 años en cargos directivos
SALARIO	\$2.600.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Liderazgo estratégico, Toma de decisiones, Planeación y gestión, Comunicación asertiva, Negociación internacional, Orientación a resultados, Conocimiento en logística internacional
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Diseñar, implementar y supervisar el plan estratégico de la empresa.	
Representar legalmente a la compañía ante entidades nacionales e internacionales.	
Aprobar presupuestos, inversiones y decisiones clave de la organización.	
Evaluar el desempeño de todas las áreas de la empresa.	
Establecer relaciones con socios comerciales, compradores internacionales y entidades del sector agroexportador.	
Garantizar el cumplimiento de las normativas de exportación y sostenibilidad.	
Impulsar la innovación y la mejora continua en procesos y servicios.	

IDENTIFICACIÓN	
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar Administrativo
NIVEL	Técnico
DEPENDENCIA	Área administrativa, contable y financiera
Función General	
Apoyar los procesos administrativos, documentales y logísticos de la empresa, garantizando el orden, la eficiencia y el cumplimiento de los requerimientos operativos relacionados con la exportación.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Técnico en Asistencia Administrativa
EXPERIENCIA	Mínimo 1 año en cargos administrativos, preferiblemente en empresas de logística
SALARIO	\$1.425.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Organización y atención al detalle, Manejo de herramientas ofimáticas (Excel, Word, software de gestión), Trabajo en equipo, Habilidad para la comunicación escrita y verbal, Capacidad para trabajar bajo presión, Ética en el manejo de la información.
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Organizar y archivar la documentación de exportación (facturas, listas de empaque, certificados, etc.).	
Coordinar agendas, reuniones y comunicaciones internas y externas.	
Brindar soporte administrativo a todas las áreas de la empresa.	
Gestionar el ingreso de datos al sistema contable y logístico.	
Apoyar en la elaboración de informes de gestión y seguimiento de operaciones.	
Solicitar cotizaciones y coordinar con proveedores de servicios logísticos.	
Garantizar el cumplimiento de los procedimientos internos y normativos en la documentación comercial.	

IDENTIFICACIÓN	
NOMBRE DEL CARGO	Contador
NIVEL	Profesional.
DEPENDENCIA	Área administrativa, contable y financiera
Función General	
Llevar el control contable, fiscal, cambiario y financiero de la empresa, asegurando el cumplimiento de las normativas nacionales e internacionales aplicables, y apoyando la toma de decisiones estratégicas con información precisa y oportuna.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Profesional en Contaduría Pública. Debe estar inscrito en la Junta Central de Contadores.
EXPERIENCIA	Mínimo 3 años en el área contable
SALARIO	\$2.000.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Rigurosidad y análisis numérico, Manejo de software contable (Siigo, World Office, u otros), Integridad y ética profesional, Capacidad para trabajar bajo presión, Comunicación efectiva y orientación al detalle, Actualización constante frente a normativas tributarias y cambiarias
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Registrar, controlar y verificar las operaciones contables de la empresa.	
Elaborar y presentar declaraciones tributarias ante la DIAN y demás entidades competentes.	
Supervisar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, laborales y parafiscales.	
Generar informes financieros periódicos para la gerencia y otros organismos.	
Coordinar auditorías internas y externas.	
Realizar conciliaciones bancarias y control de cuentas por cobrar y pagar.	
Apoyar en la estructuración de costos logísticos y exportadores para mejorar la rentabilidad.	

IDENTIFICACION	
NOMBRE DEL CARGO	Jefe de Compras
NIVEL	Profesional.
DEPENDENCIA	Area Compras
Función General	
Gestionar y coordinar el proceso de adquisición de productos agrícolas necesarios para garantizar la exportación eficiente del aguacate Hass, asegurando calidad costo-beneficio.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Profesional en Administración de Empresas, Negocios Internacionales o afines.
EXPERIENCIA	Mínimo 2 años en cargos similares
SALARIO	\$1.900.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Habilidad de negociación, Planeación y control de abastecimiento, Análisis de costos y presupuestos, Orientación a resultados y cumplimiento de metas, Conocimiento en normativas de exportación agrícola, Dominio intermedio o avanzado de Excel y sistemas ERP.
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Planificar y ejecutar las compras de acuerdo con las necesidades productivas y logísticas de la empresa.	
Evaluar, seleccionar y negociar con proveedores nacionales e internacionales.	
Supervisar los contratos y órdenes de compra, garantizando su cumplimiento.	
Coordinar con el área técnica y operativa para asegurar la disponibilidad de insumos agrícolas certificados.	
Monitorear el abastecimiento de productos fitosanitarios, fertilizantes, cajas, embalajes y demás insumos para exportación.	
Controlar los inventarios de insumos y materiales críticos.	
Apoyar en la estructuración de costos logísticos y exportadores para mejorar la rentabilidad.	

IDENTIFICACION	
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar de Servicio
NIVEL	Técnico
DEPENDENCIA	Area Compras
Función General	
Apoyar al Jefe de Compras en las gestiones operativas del proceso de abastecimiento, desde el contacto con proveedores hasta el seguimiento logístico de los insumos requeridos para la operación agroexportadora, asegurando cumplimiento, calidad y eficiencia.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Técnico o tecnólogo en áreas administrativas, logística, comercio exterior o afines.
EXPERIENCIA	Mínimo 1 año en áreas administrativas o de apoyo logístico
SALARIO	\$1.425.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Organización y atención al detalle, Capacidad para trabajar bajo presión, Manejo básico de herramientas ofimáticas, Buenas habilidades de comunicación, Responsabilidad y compromiso, Actitud proactiva y orientada al servicio, Conocimiento básico de procesos logísticos y de compras
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Apoyar en la solicitud y comparación de cotizaciones a proveedores locales.	
Registrar y actualizar datos de compras e inventario en los sistemas de gestión.	
Realizar seguimiento a órdenes de compra y entregas programadas.	
Verificar el cumplimiento de condiciones pactadas con proveedores (tiempos, cantidades, especificaciones).	
Apoyar en la recepción física y documental de insumos o materiales adquiridos.	
Mantener organizada la documentación relacionada con compras (facturas, remisiones, cotizaciones, etc.).	
Coordinar tareas logísticas menores asociadas a la compra de bienes o servicios.	

IDENTIFICACION	
NOMBRE DEL CARGO	Vendedor Internacional
NIVEL	Profesional
DEPENDENCIA	Comercio Exterior
Función General	
Gestionar la comercialización del aguacate Hass en mercados internacionales, especialmente en Asia, estableciendo relaciones comerciales estratégicas, promoviendo el producto y cerrando negociaciones que garanticen el crecimiento sostenible de las exportaciones de la empresa.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Profesional en Negocios Internacionales
EXPERIENCIA	Mínimo 2 años en ventas internacionales
SALARIO	\$2.400.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Habilidades de negociación intercultural, Dominio del inglés (obligatorio) y conocimientos básicos de coreano (deseable), Capacidad de análisis de mercados internacionales, Orientación a resultados y cierre de ventas, Proactividad y habilidades comunicativas, Conocimiento de logística internacional, Incoterms y documentación de exportación, Adaptabilidad a distintos entornos comerciales y culturales
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Identificar y contactar posibles compradores internacionales, especialmente en Corea del Sur y otros países de Asia.	
Promocionar el aguacate Hass en ferias internacionales, plataformas digitales y canales de comercio exterior.	
Monitorear las tendencias del mercado, competencia y oportunidades de expansión.	
Hacer seguimiento a los procesos de exportación junto al Coordinador de Operaciones para asegurar el cumplimiento de lo pactado con el cliente.	
Apoyar en la recepción física y documental de insumos o materiales adquiridos.	
Establecer relaciones duraderas con los importadores, manteniendo altos niveles de satisfacción.	

IDENTIFICACIÓN	
NOMBRE DEL CARGO	Coordinador de Opn. Internacionales y Logísticas
NIVEL	Tecnólogo
DEPENDENCIA	Comercio Exterior
Función General	
Planificar, coordinar y supervisar todas las actividades logísticas y operativas relacionadas con la exportación, asegurando el cumplimiento de los requisitos, tiempos de entrega y estándares de calidad en el destino final.	
PERFIL DEL CARGO	
ESTUDIOS	Tecnólogo en Gestión de Comercio Exterior
EXPERIENCIA	Mínimo 2 años en logística internacional
SALARIO	\$1.600.000 + Aux. Transporte
COMPETENCIAS	Dominio en logística internacional, Conocimiento de normativa aduanera colombiana e internacional, Manejo de plataformas de trazabilidad y rastreo logístico, Atención al detalle y organización, Capacidad para trabajar bajo presión y con tiempos ajustados, Manejo intermedio de inglés técnico, Proactividad, liderazgo operativo y resolución de problemas.
FUNCIONES ESPECIFICAS / ACTIVIDADES DEL CARGO	
Tareas principales (Tareas realizadas con regularidad que conforman las características esenciales de la posición)	
Coordinar el proceso logístico desde la finca hasta el aeropuerto de salida en Cali y hasta la llegada al aeropuerto de Incheon , Corea del Sur.	
Supervisar el cumplimiento de los Incoterms pactados (CIP) y los tiempos de tránsito acordados con los clientes.	
Gestionar el booking de carga con las aerolíneas y empresas de transporte terrestre internas.	
Verificar el cumplimiento de requisitos fitosanitarios y documentos exigidos por ICA, DIAN y ProColombia.	
Mantener comunicación constante con proveedores logísticos, agentes de carga, autoridades aduaneras y el vendedor internacional.	
Asegurar que los empaques, condiciones de refrigeración y manipulación sean los adecuados para preservar la calidad del producto.	
Coordinar inspecciones previas al embarque y la liberación aduanera.	

8. El Plan Exportador

8.1. Régimen de Exportación

Exportación Definitiva: Es la salida definitiva de mercancías nacionales o nacionalizadas, desde el territorio aduanero nacional (TAN) a otro país, depósito franco o zona franca, con la finalidad de uso o consumo definitivo en el exterior.

Para efectuar estas operaciones se deben cumplir con unos requisitos previos (como vistos buenos) para ciertos tipos de mercancías, legales y operativos.

Las exportaciones no están gravadas, ni generan impuestos en Colombia, por lo que se puede solicitar la devolución del IVA.

8.2. Tramites del Proceso Exportador

El proceso de exportación de aguacate hass desde Cali, Colombia a Seúl Corea del Sur, realizada por la empresa AguaColEx SAS, es la primera de muchas comenzando con la formación o integración del grupo de trabajo, así como también la internacionalización de la empresa y qué necesidad quieren mitigar.

Éste proceso de exportación comenzó con investigaciones de mercado, basándose en datos cuantitativos que permiten conocer la demanda del aguacate hass en el exterior y así obtener éxito en los futuros procesos de exportación. Por otra parte, la empresa consiguió proveedores al por mayor de aguacate hass de buena calidad, para que sea más apetecido por el consumidor final, se tuvieron que realizar controles de calidad y vistos buenos, para corroborar que el producto es óptimo para el consumo humano y de calidad para el mercado internacional.

8.2.1. Posición Arancelaria

La nomenclatura para este producto es 0804.40.00.10 correspondiente a Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías; Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.

Sección: II

Capítulo: 08

Partida arancelaria: 0804

Sub partida arancelaria: 0804.40

Posición arancelaria: 0804.40.00.10

Perfil de la mercancía

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

8.2.2. Permisos Previos y/o Vistos Buenos

En Origen:

Registro del predio y de la empacadora ante el ICA:

Entidad: Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) a través del sistema SISPAP.

Todo lugar de producción y centro de empaque debe estar inscrito y actualizado en el Registro de Productores y Empacadoras del ICA. El predio es inspeccionado mensualmente desde dos meses antes del inicio de cosecha hasta el embarque del producto, para vigilancia fitosanitaria en área buffer y control de plagas (ICA)

Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (GAP)

Entidad: ICA, bajo lineamientos de resolución ICA 1507 de 2016.

Exige la implementación y verificación de procedimientos agrícolas que garanticen la sanidad del fruto, el manejo de residuos y la protección contra plagas cuarentenarias. Este certificado debe obtentarse antes de solicitar el certificado fitosanitario de exportación (Jimenez & Ospitia, 2020)

Certificado Fitosanitario de Exportación

Entidad: ICA (SISPAP).

Una vez el predio y la empacadora estén registrados y cumplan con el plan de manejo de plagas, se radica la solicitud en SISPAP, Tras la inspección y el pago de derechos, el ICA expide el certificado que acompaña la carga desde el origen hasta destino (ICA)

Registro Único de Exportadores (RUE)

Entidad: DIAN.

Todo exportador debe estar inscrito en el RUE de la DIAN y contar con habilitación como Usuario Aduanero (opcional, pero recomendado para facilidades). Este registro es requisito para presentar la Declaración de Exportación (DEX) (Jimenez & Ospitia, 2020)

Certificado de Libre Venta o Sanitario

Entidad: INVIMA.

Para algunos mercados que lo exijan como el surcoreano, se requiere un certificado de libre venta o sanitario que acredite que el producto cumple con normas de inocuidad alimentaria. Se solicita electrónicamente ante INVIMA y se presenta junto con la documentación aduanera (TibaGroup, 2022)

En Destino:

Realizar una notificación ante el Korea Food and Drug Administration (KFDA), de acuerdo con la ley de Inocuidad Alimentaria de ese país

Permiso de importación fitosanitaria: Emitido por la Korea Animal and Plant Quarantine Agency (QIA), que revisa el certificado ICA y puede exigir inspecciones adicionales a la llegada.

Registro del importador: Ante la QIA y, en su caso, ante el Ministry of Food and Drug Safety (MFDS) si se van a etiquetar o procesar localmente.

Etiquetado y empaque: conforme al Korean Food Code, indicando origen, fecha de cosecha y lote, en coreano.

8.2.3. Términos de Negociación

Los Incoterms son reglas internacionales diseñadas para simplificar las operaciones de compraventa transfronteriza, estableciendo con claridad las tareas, los costes y la transferencia de riesgos entre las partes involucradas para que la mercancía alcance su destino. En este proyecto se aplicará el término CIP (Carriage and Insurance Paid to), mediante el cual el exportador asume y coordina el transporte hasta el punto convenido y contrata el seguro correspondiente. Esto le otorga un control directo sobre los principales gastos logísticos —transporte y póliza de seguros—, permitiéndole calcular con precisión el margen de ganancia y ajustar los precios para mantenerse competitivo. Al gestionar de primera mano estos servicios, el exportador puede negociar tarifas, supervisar plazos de entrega y prevenir costes adicionales derivados de posibles incumplimientos, asegurando así una operación más rentable y eficiente.

8.2.4. Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

Para este proyecto, se optó por el transporte aéreo porque garantiza tiempos de entrega muy reducidos, lo cual es fundamental para preservar la frescura y la calidad del aguacate Hass en un trayecto tan largo. Además, al tratarse de un producto perecedero con alta demanda, el envío por vía aérea minimiza el riesgo de daños y pérdidas por sobremaduración, permitiendo una entrega más confiable y puntual a los importadores en Corea del Sur.

En cuanto al Agente de Carga Internacional, se seleccionó a Translogistic Latin America S.A.S., empresa Caleña con buena reputación y experiencia en la distribución física internacional de las operaciones de Comercio Exterior.

8.2.5. Medio de Pago

Se optó por un anticipo del 25 % y el 75 % restante mediante carta de crédito, lo cual responde a un equilibrio óptimo entre seguridad y liquidez para ambas partes. El pago inicial permite cubrir costos de producción sin comprometer el flujo de caja, demostrando el compromiso del importador desde el momento de la orden. El uso de una carta de crédito para el saldo del 75 % ofrece la garantía bancaria de recibir el pago contra la presentación de los documentos acordados (factura comercial, guía aérea, certificado fitosanitario, etc.), mientras que el comprador conserva la seguridad de que los fondos solo se liberarán una vez cumplidos todos los requisitos contractuales y aduaneros. Así, se minimizan riesgos de impago y discrepancias, se fortalece la confianza mutua y se facilita el acceso a mejores condiciones de financiamiento para la operación.

8.2.6. El Contrato de Exportación





PURCHASE AND SALE AGREEMENT
 CONTRACT NR.: CO-KR-2501
 DATE: 01-05-2025

SELLER	AguaColEx S.A.S. NIT. 890.865.456-6 CALLE 24 #57 Norte Comuna 12, Cali VC ZIP. 760033 Colombia
BUYER	South Korea Foodservice Market TIN 154-23-078000 Street 24 54-6 Seoul, Corea del Sur CTC. Young-Ho RRN 23546987
PRODUCT	Aguacate de Clase HASS. HS CODE 0804.40 (HASS AVOCADO)
QUANTITY	4 TON (Four tons only)
PACKING	On 3 pallets with 288 cardboard boxes and 1 pallet with 84 cardboard boxes, each box weighing approximately 11.3KG.
SHIPMENT PERIOD	June, 2025
INCOTERMS	CIP (Carriage and Insurance Paid To), Seoul, South Korea
PRICE	USD (letras) per kg
PAYMENT TERMS	25% in advance, 02 working days after business confirmation with proforma invoice and 75%, 02 working days after the presentation of scanned copy of AWB and commercial invoice by email. All payments are to be made by the Buyer only by A Letter of Credit (LC) To be transferred to the following account: Beneficiary Bank: BB Americas Bank Bank address: 1221 Brickell Ave. Suite 2200, Miami, FL, 33131 Beneficiary name: AguaColEx S.A.S. Swift code: BRASUS3AXXX ABA number: 067012688 Account number: 1000110427
DOCUMENTS	Bill of Lading Certificate of Origin Seller's Commercial Invoice Packing List Sanitary Certificate



PURCHASE AND SALE AGREEMENT
 CONTRACT NR.: CO-KR-2501
 DATE: 01-05-2025

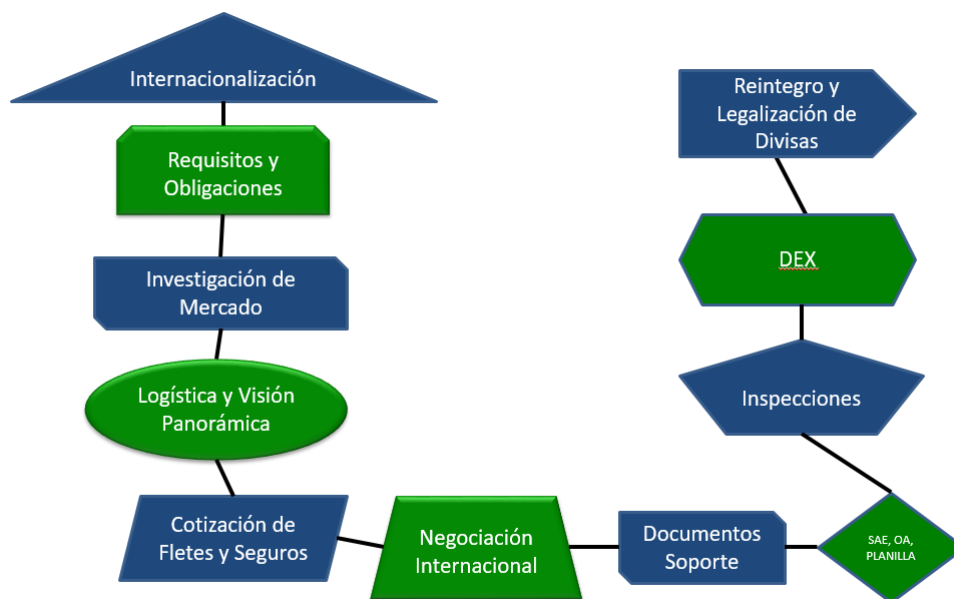
RISK AND TITLE	The transfer of risk from the seller to the buyer occurs at the moment the goods are handed over to the main carrier at the departure airport in Cali, under the agreed conditions. Title to the goods shall not pass until the seller has received full payment in accordance with the agreed terms.
LICENCES	The Buyer shall be responsible for obtaining and maintaining in force any necessary import licence(s) and the Seller shall be responsible for obtaining and maintaining in force any necessary export licence(s). The failure to obtain and or to maintain in force such licence(s) shall not be sufficient grounds for a claim for Force Majeure if the regulations in force, at the time when the contract was made, called for such licence(s) to be obtained.
ARBITRATION	In the absence of an amicable resolution, any dispute or disagreement arising from this contract shall be submitted to arbitration in accordance with the applicable rules and procedures governing international trade of fresh agricultural products, particularly those related to the export of Hass avocados.
SANCTIONS	Both parties agree to fully comply with all applicable international trade laws and regulations, including those established by the Republic of Korea, Colombia, the European Union, the United States, and other relevant jurisdiction s concerning transactions with restricted countries, financial operations, and dealings with sanctioned individuals or entities. The delivery and sale of Hass avocados under this contract shall not result in either party, nor any person under the jurisdiction of the aforementioned authorities, violating or being penalized under applicable economic sanctions or trade regulations.

 <p>SELLER</p>	 <p>BUYER</p>
AGUACOLEX S.A.S.	SOUTH KOREA FOODSERVICE MARKET

8.3 El Proceso General de una Exportación


Principalmente en el proceso exportador, se debe tener en cuenta que antes de realizar estas operaciones, hay que cumplir con ciertos requisitos y/o creaciones en las organizaciones que hay de por medio. La persona natural o jurídica debe estar autorizada como exportador autorizado, estar inscrito en el registro único tributario (RUT) domiciliada en el territorio aduanero nacional, realizar una de qué los productos exportar, cumplen con los requisitos de origen y vistos buenos por las entidades que lo regulan para la salida legal de la mercancía. Por otra parte, antes de exportar, la empresa debe estar creada en los puertos de salida, en las navieras y demás operadores de la logística para no generar extra costos esto si va a actuar de forma directa y también crear a la empresa ante la agencia de aduanas, si es una forma indirecta.

La empresa exportadora, dependiendo el término de negociación, tendrá cierto alcance de responsabilidad para la mercancía hasta cumplir con el término.



8.3.1. Documentación

Cotización de Agente de Carga Internacional (Flete Internacional y Seguro):

		COTIZACION FORMAL TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA SAS		CO-F-01 (V.01) Vig. Enero 2021	
COTIZACION EXPORTACION No. TLA 25051818					
ESTIMADO CLIENTE: AguaColEx SAS					
ATENCIÓN: Sr. Camilo Bonilla					
Servicio	AEREO	Moneda:	USD		
Origen:	CLO	Modalidad:	AEREO		
Destino:	ICN	Vigencia:	30 de junio de 2025		
Incoterm	CIP	T. Transito:	DE 2 A 3 DÍAS		
Referencia Interna:	TLA-AMERICAN AIRLINES	Frecuencia:	SUJETO A DISPONIBILIDAD		
Fecha Oferta:	22 de mayo de 2025	Commodity	Alimentos - AGUACATE HASS		
valor mercancia	USD 60.000				
Ponemos a su consideración nuestras mejores tarifas para la prestación de los servicios mencionados:					
NOTA:					
DIMENSIONES POR PIEZA	3.00 * 2.20 * 1.60 Mts (L*W*H)				
PESO MAXIMO POR PIEZA	2000KG				
RUTA	CLO - MIA - DFW - ICN				
Flete y Recargos en Origen	Unidad de medida	tarifa	mínima	cantidad/peso	total
Flete Internacional	+ 1000 kilos	2,50 USD	USD 400	4307,60	USD 10.769
Due Carrier	x Hawb	USD 60	USD 60	1	USD 60
Due Agent	x Hawb	USD 80	USD 80	1	USD 80
AWB	x embarque	USD 25,00	USD 25	1	USD 25
Logística / Ponal Aeropuerto	x embarque	USD 120,00	USD 120	1	USD 120
Sub-Total :					USD 11.054
Seguro Internacional	Unidad de Medida	Tarifa	Mínima	valor FOB de la carga	total
Valor Póliza (SI APLICA)	Vr Factura	0,35%	USD 80	USD 41.693,50	USD 146
Sub-Total Seguro Internacional:					USD 146
Agenciamiento Aduanero Origen			Tarifa	Total Aprox.	
Comisión Aduana sobre valor CIF / FOB			0,35%	COP 1.000.000	
Sub-Total COP				COP 1.000.000	
Sub-Total USD				USD 238	
Manejos Operativos			Tarifa	COP	
Gastos Consolidados			COP 140.000	COP 140.000	
Gastos Documentación y archivo			COP 120.000	COP 120.000	
Formulario Declaraciones y elaboracion (DEX -SAE-PLANILLA)			COP 40.000	COP 120.000	
Sub-Total manejos operativos				COP 380.000	
Sub-Total manejos operativos				USD 90,48	
Total Operación aproximada				USD 11.528	

9. El Estudio Económico y Financiero

9.1 Las Inversiones Preliminares

<i>AquaColEx S.A.S.</i>	
TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	9.850.000
Total de las inversiones Fijas	31.400.000
Total del Capital de Trabajo	102.920.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	144.170.000

9.1.1 Los Gastos Pre Operativos

<i>AquaColEx S.A.S.</i>	
PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	1.200.000
Gastos Notariales	400.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	1.300.000
Honorarios Asesorías Profesionales	3.200.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	0
Publicidad de Impacto	0
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	1.500.000
Gastos de selección del personal	0
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	600.000
Gastos de Papelería	250.000
Gastos de transportes y diligencias	500.000
Diversos e Imprevistos	900.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	9.850.000

<i>AguaColEx S. A. S.</i>	
AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	9.850.000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	1.970.000
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	164.167

9.1.2 Las Inversiones Fijas

<i>AguaColEx S. A. S.</i>			
PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS			
1. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de Mesa	3	1.400.000	4.200.000
Computador Portatil	6	1.800.000	10.800.000
Escritorios	9	450.000	4.050.000
Sillas para Computador	0	0	0
Sillas para Escritorio	9	150.000	1.350.000
Mesas para Computador	0	0	0
Impresora	3	950.000	2.850.000
Fotocopiadora	0	0	0
Aire Acondicionado	0	0	0
Mesa de Juntas	1	800.000	800.000
Sillas para mesa de juntas	9	150.000	1.350.000
Telefonos	3	1.500.000	4.500.000
Estanterías	0	0	0
Archivador	3	500.000	1.500.000
Vitrinas	0	0	0
Otros activos fijos depreciables	0	0	0
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			31.400.000

<i>AguaColEx S.A.S.</i>	
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	31.400.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	6.280.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	523.333

9.1.3 El Capital de Trabajo

<i>AguaColEx S.A.S.</i>			
PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	1.200.000	4	4.800.000
Servicios publicos	650.000	4	2.600.000
Arrendamientos	1.400.000	4	5.600.000
Servicios de vigilancia	0	0	0
Copias, fotocopias	150.000	4	600.000
Servicio de cafeteria y casino	250.000	4	1.000.000
Servicios temporales	500.000	4	2.000.000
Servicio generales: Aseo y varios	180.000	4	720.000
Servicio de telefonía e internet	150.000	4	600.000
Gastos Legales	200.000	4	800.000
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	4	1.000.000
Papelería y útiles de oficina	200.000	4	800.000
Transportes y Fletes	3.000.000	4	12.000.000
Diversos y otros gastos generales	850.000	4	3.400.000
Nómina	14.750.000	4	59.000.000
Compra de Inventarios	8.000.000	1	8.000.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			102.920.000

9.1.4 La Composición del Capital

<i>AguaColEx S.A.S.</i>			
COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	288.340	1.000	288.340.000
Capital Suscrito	216.255	1.000	216.255.000
Capital Suscrito Por Cobrar	72.085	1.000	72.085.000
Capital Suscrito y Pagado	144.170	1.000	144.170.000

9.2 El Balance General de Constitución

<i>AguaColEx S.A.S.</i>		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha:		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		102.920.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		102.920.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos		31.400.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		9.850.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		41.250.000
TOTAL DEL ACTIVO		144.170.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		144.170.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		144.170.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		144.170.000

9.3 La Producción y Los Costos Operacionales

9.3.1 La Producción Exportable

<i>AguaColEx S.A.S.</i>							
PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	4036,20	8	32.289,60	34.549,87	36.968,36	39.556,15	42.325,08
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				7,00%	7,00%	7,00%	7,00%

9.3.2.1 Costos Directos

<i>AguaColEx S.A.S.</i>							
PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA EXPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	4036,2	8	93.639.840	105.359.662	118.546.319	133.383.399	150.077.465
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			2.900	3.049	3.207	3.372	3.546
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,16%	5,16%	5,16%	5,16%	5,16%

9.3.2.2 Costos de Personal

<i>AguaColEx S.A.S.</i>			
PORCENTAJES DE CARGA PRESTACIONAL Y PARAFISCAL QUE AFECTAN EL GASTO DE NOMINA (PERSONAL CONTRATO LABORAL)			
CARGA PRESTACIONAL		CARGA PARAFISCAL	
Cesantías	8,33%	Aportes Salud EPS	8,50%
Intereses causados sobre Cesantías	1,00%	Aportes Fondo Pensión	12,00%
Prima de Servicios	8,33%	Riesgos Laborales ARL	1,00%
Vacaciones	4,17%	Aportes Caja Compensación	4,00%
TOTAL	21,83%		25,50%

<i>AguaColEx S.A.S.</i>	
INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA	
SE TOMARA COMO REFERENCIA EL PROMEDIO DE LA VARIACION DEL SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS DIECISIETE AÑOS.	
Año 2025	9,50%
Año 2024	12,07%
Año 2023	16,00%
Año 2022	10,07%
Año 2021	3,50%
Año 2020	6,00%
Año 2019	6,00%
Año 2018	5,90%
Año 2017	7,00%
Año 2016	7,00%
Año 2015	4,60%
Año 2014	4,50%
Año 2013	4,02%
Año 2012	5,81%
Año 2011	4,00%
Año 2010	3,64%
Año 2009	7,67%
TOTAL SUMATORIA	117,28%
TOTAL PROMEDIO	6,90%

<i>AguaColEx S.A.S.</i>					
PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	115.291.350	123.245.097	131.747.559	140.836.590	150.552.658
Nómina Area Compras	64.632.510	69.091.393	73.857.886	78.953.211	84.400.054
Nómina Area Comercio exterior	76.566.240	81.848.410	87.494.987	93.531.112	99.983.658
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	256.490.100	274.184.899	293.100.432	313.320.913	334.936.370

9.4 Los Gastos Generales

9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes

<i>AguaColEx S.A.S.</i>					
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES					
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA	AREA DE COMERCIO EXTERIOR	AREA COMERCIAL (COMPRAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	1.200.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicios publicos	650.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Arrendamientos	1.400.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Copias, fotocopias	150.000	54,00%	18,00%	28,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	250.000	39,00%	30,50%	30,50%	100,00%
Servicios temporales	500.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	180.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicio de telefonia e internet	150.000	40,00%	20,00%	40,00%	100,00%
Gastos Legales	200.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Outsourcing contable	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Papelería y utiles de oficina	200.000	54,00%	18,00%	28,00%	100,00%
Transportes y Fletes	3.000.000	15,00%	7,00%	78,00%	100,00%
Depreciación de Activos	523.333	60,00%	20,00%	20,00%	100,00%
Amortización Diferidos	164.167	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	850.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	9.667.500				

9.4.2 Los Gastos del Área Administrativa, Contable Y Financiera

<i>AguaColEx S.A.S.</i>							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA DE ADMINISTRACION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.200.000	34,00%	4.896.000	5.148.389	5.413.788	5.692.869	5.986.336
Servicios publicos	650.000	34,00%	2.652.000	2.788.711	2.932.469	3.083.637	3.242.599
Arrendamientos	1.400.000	34,00%	5.712.000	6.006.454	6.316.086	6.641.681	6.984.059
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	150.000	54,00%	972.000	1.022.107	1.074.796	1.130.202	1.188.464
Servicio de cafeteria y casino	250.000	39,00%	1.170.000	1.230.314	1.293.736	1.360.428	1.430.558
Servicios temporales	500.000	34,00%	2.040.000	2.145.162	2.255.745	2.372.029	2.494.307
Servicio generales: Aseo y varios	180.000	34,00%	734.400	772.258	812.068	853.930	897.950
Servicio de telefonia e internet	150.000	40,00%	720.000	757.116	796.145	837.187	880.344
Gastos Legales	200.000	34,00%	816.000	858.065	902.298	948.812	997.723
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	34,00%	1.020.000	1.072.581	1.127.873	1.186.014	1.247.153
outsourcin contable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	54,00%	1.296.000	1.362.809	1.433.062	1.506.936	1.584.618
Transportes y Fletes	3.000.000	15,00%	5.400.000	5.678.370	5.971.090	6.278.900	6.602.577
Depreciación de Activos	523.333	60,00%	3.768.000	3.768.000	3.768.000	3.768.000	3.768.000
Amortización Diferidos	164.167	34,00%	669.800	669.800	669.800	669.800	669.800
Diversos y otros gastos generales	850.000	34,00%	3.468.000	3.646.775	3.834.767	4.032.449	4.240.322
PRESUPUESTO MENSUAL	9.667.500		35.334.200	36.926.909	38.601.723	40.362.873	42.214.811

9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección

<i>AquaColEx S. A. S.</i>							
NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente General	2.600.000	200.000	2.800.000	611.240	663.000	4.074.240	48.890.880
Auxiliar Administrativo	1.425.000	200.000	1.625.000	354.738	363.375	2.343.113	28.117.350
Contador	2.000.000	200.000	2.200.000	480.260	510.000	3.190.260	38.283.120
			0	0	0	0	0
TOTAL	6.025.000	600.000	6.625.000	1.446.238	1.536.375	9.607.613	115.291.350

9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección

<i>AquaColEx S. A. S.</i>							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA DE ADMINISTRACION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.200.000	34,00%	4.896.000	5.148.389	5.413.788	5.692.869	5.986.336
Servicios publicos	650.000	34,00%	2.652.000	2.788.711	2.932.469	3.083.637	3.242.599
Arrendamientos	1.400.000	34,00%	5.712.000	6.006.454	6.316.086	6.641.681	6.984.059
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	150.000	54,00%	972.000	1.022.107	1.074.796	1.130.202	1.188.464
Servicio de cafetería y casino	250.000	39,00%	1.170.000	1.230.314	1.293.736	1.360.428	1.430.558
Servicios temporales	500.000	34,00%	2.040.000	2.145.162	2.255.745	2.372.029	2.494.307
Servicio generales: Aseo y varios	180.000	34,00%	734.400	772.258	812.068	853.930	897.950
Servicio de telefonía e internet	150.000	40,00%	720.000	757.116	796.145	837.187	880.344
Gastos Legales	200.000	34,00%	816.000	858.065	902.298	948.812	997.723
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	34,00%	1.020.000	1.072.581	1.127.873	1.186.014	1.247.153
outsourcin contable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	54,00%	1.296.000	1.362.809	1.433.062	1.506.936	1.584.618
Transportes y Fletes	3.000.000	15,00%	5.400.000	5.678.370	5.971.090	6.278.900	6.602.577
Depreciación de Activos	523.333	60,00%	3.768.000	3.768.000	3.768.000	3.768.000	3.768.000
Amortización Diferidos	164.167	34,00%	669.800	669.800	669.800	669.800	669.800
Diversos y otros gastos generales	850.000	34,00%	3.468.000	3.646.775	3.834.767	4.032.449	4.240.322
PRESUPUESTO MENSUAL	9.667.500		35.334.200	36.926.909	38.601.723	40.362.873	42.214.811

9.4.3 Los Gastos Del Área Compras

<i>AquaColEx S. A. S.</i>							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA COMPRAS PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA COMERCIAL (COMPRAS)	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.200.000	33,00%	4.752.000	4.996.966	5.254.559	5.525.432	5.810.268
Servicios publicos	650.000	33,00%	2.574.000	2.706.690	2.846.220	2.992.942	3.147.228
Arrendamientos	1.400.000	33,00%	5.544.000	5.829.793	6.130.319	6.446.337	6.778.646
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	150.000	28,00%	504.000	529.981	557.302	586.031	616.241
Servicio de cafetería y casino	250.000	30,50%	915.000	962.168	1.011.768	1.063.925	1.118.770
Servicios temporales	500.000	33,00%	1.980.000	2.082.069	2.189.400	2.302.263	2.420.945
Servicio generales: Aseo y varios	180.000	33,00%	712.800	749.545	788.184	828.815	871.540
Servicio de telefonía e internet	150.000	40,00%	720.000	757.116	796.145	837.187	880.344
Gastos Legales	200.000	33,00%	792.000	832.828	875.760	920.905	968.378
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	33,00%	990.000	1.041.035	1.094.700	1.151.132	1.210.472
Outsourcing conatable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y utiles de oficina	200.000	28,00%	672.000	706.642	743.069	781.374	821.654
Transportes y Fletes	3.000.000	78,00%	28.080.000	29.527.524	31.049.668	32.650.278	34.333.400
Depreciación de Activos	523.333	20,00%	1.256.000	1.256.000	1.256.000	1.256.000	1.256.000
Amortización Diferidos	164.167	33,00%	650.100	650.100	650.100	650.100	650.100
Diversos y otros gastos generales	850.000	33,00%	3.366.000	3.539.517	3.721.979	3.913.847	4.115.606
TOTAL DEL GASTO	9.667.500		53.507.900	56.167.973	58.965.172	61.906.568	64.999.592

9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección

<i>AquaColEx S.A.S.</i>							
NOMINA DE PERSONAL AREA COMPRAS							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Jefe de compras	1.900.000	200.000	2.100.000	458.430	484.500	3.042.930	36.515.160
Auxiliar de servicio	1.425.000	200.000	1.625.000	354.738	363.375	2.343.113	28.117.350
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	3.325.000	400.000	3.725.000	813.168	847.875	5.386.043	64.632.510

9.4.3.2 Gastos Generales del Área Comercio Exterior

<i>AquaColEx S.A.S.</i>							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIO EXTERIOR PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA DE COMERCIO EXTERIOR	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.200.000	33,00%	4.752.000	4.996.966	5.254.559	5.525.432	5.810.268
Servicios publicos	650.000	33,00%	2.574.000	2.706.690	2.846.220	2.992.942	3.147.228
Arrendamientos	1.400.000	33,00%	5.544.000	5.829.793	6.130.319	6.446.337	6.778.646
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	150.000	18,00%	324.000	340.702	358.265	376.734	396.155
Servicio de cafeteria y casino	250.000	30,50%	915.000	962.168	1.011.768	1.063.925	1.118.770
Servicios temporales	500.000	33,00%	1.980.000	2.082.069	2.189.400	2.302.263	2.420.945
Servicio generales: Aseo y varios	180.000	33,00%	712.800	749.545	788.184	828.815	871.540
Servicio de telefonía e internet	150.000	20,00%	360.000	378.558	398.073	418.593	440.172
Gastos Legales	200.000	33,00%	792.000	832.828	875.760	920.905	968.378
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	33,00%	990.000	1.041.035	1.094.700	1.151.132	1.210.472
Outsourcing Conatable	0	0,00%	0	0	0	0	0
Papelería y útiles de oficina	200.000	18,00%	432.000	454.270	477.687	502.312	528.206
Transportes y Fletes	3.000.000	7,00%	2.520.000	2.649.906	2.786.509	2.930.153	3.081.203
Depreciación de Activos	523.333	20,00%	1.256.000	1.256.000	1.256.000	1.256.000	1.256.000
Amortización Diferidos	164.167	33,00%	650.100	650.100	650.100	650.100	650.100
Diversos y otros gastos generales	850.000	33,00%	3.366.000	3.539.517	3.721.979	3.913.847	4.115.606
PRESUPUESTO MENSUAL	9.667.500		27.167.900	28.470.146	29.839.522	31.279.490	32.793.689

9.4.3.3 Gastos de Personal y su Proyección

<i>AquaColEx S.A.S.</i>							
NOMINA DE PERSONAL AREA COMERCIO EXTERIOR							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Negociador internacional	2.400.000	200.000	2.600.000	567.580	612.000	3.779.580	45.354.960
Coord. Operac. Inter. Y log	1.600.000	200.000	1.800.000	392.940	408.000	2.600.940	31.211.280
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	4.000.000	400.000	4.400.000	960.520	1.020.000	6.380.520	76.566.240

9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador

AguaColEx S.A.S.							
PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	4036,20	8	32.289,60	34.549,87	36.968,36	39.556,15	42.325,08
TASA DE CREMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				7,00%	7,00%	7,00%	7,00%



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

SIMULADOR DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Aguacate Hass	Campos Modificables		
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	0804.40.00.10	Campos con Formulas		
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	0804.40	DIVISA DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL		DÓLAR AMERICANO
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Kilogramo	VALOR DE LA DIVISA A LA FECHA		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	V	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	0,68	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	VI	TIPO DE EMPAQUE	Caja de carton	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	VII	DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	40x32,5x18,2 cm	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	VIII	ORIGEN / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia, Cali, ALBONAR (CLO)	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	IX	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	South Korea, Seoul, Incheon (ICN)	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	X	PESO TOTAL KG/TON	4307,60	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XI	UNIDAD DE CARGA	3 PALLETS	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	XII	UNIDADES COMERCIALES	4036,20	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	XIII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	9,64 M3	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	XIV	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIP	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Anticipo 25% y Carta de Credito 75%	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
	XVI	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$	VALOR TIPO DE CAMBIO		TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO
				4.260.991250	4.260.991250	0,1680%
						0,1680%

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARI TI MO			AÉRO		TERRESTRE			
		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DIAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DIAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DIAS)
PAÍS EXPORTADOR	EMPAQUE	0,00			0,004	18,00		0,000		
	EMBALAJE	0,00			0,006	25,64		0,000		
	VALOR EXW	0,68	2.747,01	-	0,691	2.790,65	-	0,681	2.747,01	-
	Costos Directos									
	UNITARIZACIÓN	0,000			0,006	22,23		0,000		
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,000			0,000			0,000		
	DOCUMENTACIÓN	0,000			0,042	169,00		0,000		
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,000			0,025	100,00		0,000		
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,000			0,000			0,000		
	MANIPULEO FREEMARQUE	0,000			0,030	120,00		0,000		
	MANIPULEO EMBARQUE	0,000			0,000			0,000		
	BANCARIO	0,000			0,000			0,000		
	AGENTES	0,000			0,035	140,00		0,000		
	Costos Indirectos									
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000			0,000	-		0,000		
	CAPITAL-INVENTARIO	0,000			0,000	-		0,000		
	SEGURO**									17,86
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,000	-	-	0,137	551,23	-	0,004	17,86	-
	VALOR : FCA No Incluye Embarque	0,681	2.747,01	-	0,828	3.341,88	-	0,685	2.764,86	-
	VALOR : FAS No Incluye Embarque	0,681	2.747,01	-						
VALOR : FOB	0,681	2.747,01	-							
TRANSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,000			2,419	9.762,00		0,000		
	VALOR CFR	0,681	2.747,01	-						
	VALOR CPT	0,681	2.747,01	-	3,247	13.103,88	0,00	0,685	2.764,86	0,00
	SEGURO INTERNACIONAL	0,004	17,86		0,036	146,00		0,004	17,86	
	VALOR CIF	0,685	2.764,86	-						
	VALOR CIP	0,685	2.764,86	-	3,283	13.249,88	0,00	0,689	2.782,72	0,00
	MANIPULEO DE DESEMBARQUE	0,000			0,000			0,000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0,000			0,000			0,000		
	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0,004	17,86	-	2,591	10.459,23	-	0,009	35,71	-
VALOR DAP** No Incluye Desembarque	0,685	2.764,86	-							
VALOR DAT	0,685	2.764,86	-	3,283	13.249,88	0,00	0,689	2.782,72	0,00	
PAÍS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0,000			0,000			0,000		
	ALMACENAMIENTO	0,000			0,000			0,000		
	VALOR DAP**	0,685	2.764,86	-	3,283	13.249,88	-	0,689	2.782,72	-
	DOCUMENTACION	0,000			0,000			0,000		
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0,123	497,69		0,000			0,000		
	AGENTES	0,003	11,06		0,000			0,000		
	BANCARIO	0,000			0,000			0,000		
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0,000			0,000			0,000		
	SEGURO		21,16							
COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	0,136	548	-	2,591	10.459,23	-	0,009	35,71	-	
VALOR DDP TOTAL	0,816	3.294,76	-	3,283	13.249,88	-	0,689	2.782,72	-	

9.5 Los Ingresos y su Proyección

<i>AquaColEx S.A.S.</i>							
PROYECCION DE LOS INGRESOS (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	4036,2	8	920.253.600	986.325.379	1.057.140.938	1.133.040.866	1.214.390.209
PRECIO UNITARIO DE VENTA			28.500	28.548	28.596	28.644	28.692
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			0,17%	0,17%	0,17%	0,17%	0,17%

9.6 El Estado de Resultados y su Proyección

<i>AquaColEx S.A.S.</i>					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	920.253.600	986.325.379	1.057.140.938	1.133.040.866	1.214.390.209
TOTAL INGRESOS	920.253.600	986.325.379	1.057.140.938	1.133.040.866	1.214.390.209
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida (Mercancía exportada)	93.639.840	105.359.662	118.546.319	133.383.399	150.077.465
Costos de la exportacion	358.021.097	383.726.067	411.276.586	440.805.159	472.453.806
TOTAL COSTOS	451.660.937	489.085.729	529.822.905	574.188.557	622.531.270
UTILIDAD BRUTA	468.592.663	497.239.650	527.318.033	558.852.309	591.858.939
GASTOS ADMON, CONTAB. Y FINANCIEROS					
Gastos de Personal de Administración	115.291.350	123.245.097	131.747.559	140.836.590	150.552.658
Gastos Generales de Administración	35.334.200	36.926.909	38.601.723	40.362.873	42.214.811
GASTOS GENERALES AREA COMERCIO EXTERIOR					
Gastos de Personal del área DE Comercio Exterior	76.566.240	81.848.410	87.494.987	93.531.112	99.983.658
Gastos Generales del área de Comercio Exterior	53.507.900	56.167.973	58.965.172	61.906.568	64.999.592
GASTOS GENERALES COMERCIAL (COMPRAS)					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	64.632.510	69.091.393	73.857.886	78.953.211	84.400.054
Gastos Generales del ára comercial	27.167.900	28.470.146	29.839.522	31.279.490	32.793.689
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	372.500.100	395.749.927	420.506.849	446.869.844	474.944.461
UTILIDAD OPERACIONAL	96.092.563	101.489.723	106.811.183	111.982.464	116.914.478
Provisión Impuesto de Renta 35%	33.632.397	35.521.403	37.383.914	39.193.863	40.920.067
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	62.460.166	65.968.320	69.427.269	72.788.602	75.994.411
Reserva Legal	6.246.017	6.596.832	6.942.727	7.278.860	7.599.441
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	56.214.149	59.371.488	62.484.542	65.509.742	68.394.970

9.7 El Flujo Neto de Efectivo

<i>AquaColEx S. A. S.</i>						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales	0	0	0	0	0	
En el Exterior	920.253.600	986.325.379	1.057.140.938	1.133.040.866	1.214.390.209	
TOTAL INGRESOS	920.253.600	986.325.379	1.057.140.938	1.133.040.866	1.214.390.209	
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida	93.639.840	105.359.662	118.546.319	133.383.399	150.077.465	
Costos de la exportación	358.021.097	383.726.067	411.276.586	440.805.159	472.453.806	
TOTAL COSTOS	451.660.937	489.085.729	529.822.905	574.188.557	622.531.270	
UTILIDAD BRUTA	468.592.663	497.239.650	527.318.033	558.852.309	591.858.939	
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración, Contable y Financiera	115.291.350	123.245.097	131.747.559	140.836.590	150.552.658	
Gastos de Personal de Administración, Contable y Financiera	35.334.200	36.926.909	38.601.723	40.362.873	42.214.811	
GASTOS GENERALES DEL AREA DE COMERCIO EXTERIOR						
Gastos de Personal del AREA DE COMERCIO EXTERIOR	76.566.240	81.848.410	87.494.987	93.531.112	99.983.658	
Gastos Generales del AREA DE COMERCIO EXTERIOR	53.507.900	56.167.973	58.965.172	61.906.568	64.999.592	
GASTOS GENERALES DE Compras						
Gastos de Personal de Compras	64.632.510	69.091.393	73.857.886	78.953.211	84.400.054	
Gastos Generales de Compras	27.167.900	28.470.146	29.839.522	31.279.490	32.793.689	
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	372.500.100	395.749.927	420.506.849	446.869.844	474.944.461	
UTILIDAD OPERACIONAL	96.092.563	101.489.723	106.811.183	111.982.464	116.914.478	
Provisión Impuesto de Renta 35%	33.632.397	35.521.403	37.383.914	39.193.863	40.920.067	
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	62.460.166	65.968.320	69.427.269	72.788.602	75.994.411	
Reserva Legal	6.246.017	6.596.832	6.942.727	7.278.860	7.599.441	
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	56.214.149	59.371.488	62.484.542	65.509.742	68.394.970	
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos	6.280.000	6.280.000	6.280.000	6.280.000	6.280.000	
Amortización Diferidos	1.970.000	1.970.000	1.970.000	1.970.000	1.970.000	
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	9.850.000					
Inversiones Fijas	31.400.000					
Capital de Trabajo	102.920.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	144.170.000	64.464.149	67.621.488	70.734.542	73.759.742	76.644.970

9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

<i>AquaColEx S. A. S.</i>						
VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO	8,000000%					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-144.170.000	64.464.149	67.621.488	70.734.542	73.759.742	76.644.970
Coefficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,080000	1,166400	1,259712	1,360489	1,469328
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-144.170.000	59.689.027	57.974.527	56.151.360	54.215.612	52.163.278
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						136.023.804

<i>AquaColEx S. A. S.</i>						
TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO	37,775304%					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-144.170.000	64.464.149	67.621.488	70.734.542	73.759.742	76.644.970
Coefficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,377753	1,898203	2,615256	3,603176	4,964287
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-144.170.000	46.789.335	35.623.941	27.046.895	20.470.756	15.439.270
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						1.200.197

10. Conclusiones

El presente estudio permitió demostrar la viabilidad técnica, comercial, económica y financiera para la exportación de aguacate Hass desde Cali, Colombia hacia Seúl, Corea del Sur, consolidando a AguaColEx S.A.S. como una empresa con proyección internacional. A través del análisis de mercado, se identificó una creciente demanda en el país asiático, lo que representa una oportunidad estratégica para posicionar el producto en un mercado competitivo, garantizando un valor agregado a través del cumplimiento de altos estándares de calidad.

El diseño metodológico y la planificación detallada del proceso exportador permitieron establecer los lineamientos logísticos, regulatorios y comerciales necesarios para llevar a cabo la operación, incluyendo la selección de proveedores confiables, la implementación de controles fitosanitarios y el cumplimiento de la normativa internacional vigente. Estos factores resultan determinantes para asegurar la frescura y calidad del producto en destino, elementos esenciales para generar confianza en el consumidor final y fortalecer la presencia de la marca en el mercado objetivo.

Asimismo, la elaboración de la matriz de costos y el análisis financiero confirmaron la rentabilidad del proyecto, evidenciada en una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 37,78%, lo que respalda la factibilidad económica y la sostenibilidad a mediano y largo plazo. Esto no solo refleja un alto potencial de crecimiento para la empresa, sino que también contribuye al desarrollo del sector agrícola colombiano mediante la diversificación de mercados y la generación de oportunidades en la cadena productiva.

En conclusión, el proyecto no solo es económicamente atractivo, sino que también plantea una estrategia integral de internacionalización que permitirá a AguaColEx S.A.S.

convertirse en un referente en la exportación de aguacate Hass hacia Asia, garantizando calidad, eficiencia logística y valor agregado en cada etapa del proceso.

11. Recomendaciones

Para las empresas naturales o jurídicas que estén en un proceso de exportación, es necesario que realicen investigaciones de mercado en el país de destino, así como también pasadas exportaciones del producto, observando la demanda, requisitos y demás variables necesarias para llevar a cabo ese proceso, el adaptarse al mercado destino, es crucial, ya que conoceremos los gustos y preferencias de los consumidores. Por otra parte, deberán investigar de forma cautiva las mejores rutas de transporte internacional para el envío del producto generando menores, costos, menor tiempo de llegada y la calidad del producto se conserve en buenas condiciones para el consumidor final aumentando así la demanda, conociendo la historia de que los consumidores son exigentes en el cumplimiento de los vistos buenos y normas sanitarias para un consumo seguro.

Adicionalmente, se debe analizar la competencia tanto local como internacional, ya que un exportador colombiano no solo está en competencia con productos de su país, sino que también entra a competir con otros países, que ya abastecen el mercado global. Un gran impulso es el uso de base de datos como la DIAN y el DANE para conocer los volúmenes descendentes para darnos cuenta que el mercado del producto no es viable, o ascendentes para poder entrar a competir, también los precios, cantidad exportables y demás características que afecten la tendencia del mercado, en donde las empresas que quieran seguir en pie deberán adaptarse no solamente a requisitos sanitarios y legales, sino también a las preferencias y las valoraciones de los consumidores.

En relación con el transporte internacional, es fundamental realizar una comparación exhaustiva entre los puertos y aeropuertos de salida en Colombia, con el objetivo de seleccionar la alternativa que minimice el tiempo de tránsito, optimice los costos y garantice la adecuada conservación del producto. La elección entre transporte marítimo o aéreo dependerá del valor del producto, su vida útil y la necesidad de posicionarlo rápidamente como un referente en el mercado. Asimismo, se recomienda anticipar y gestionar con antelación los trámites en el país de destino para agilizar la nacionalización y asegurar una entrega directa al distribuidor final. Estas acciones permitirán conservar la frescura del producto, mantener altos estándares de calidad y fomentar la recompra, contribuyendo a la consolidación de la marca en el mercado internacional.

12. Bibliografía

- agraria. (2024). Perú exportaría 468.000 toneladas de palta Hass en la campaña 2024. Perú. Recuperado el 13 de Marzo de 2024, de <https://agraria.pe/noticias/peru-exportaria-468-000-toneladas-de-palta-hass-en-la-campan-35045>
- Alonso, M. (18 de Noviembre de 2024). Qué son las 5 fuerzas de Porter y cómo analizarlas. asana. Recuperado el 2 de Marzo de 2025, de <https://asana.com/es/resources/porters-five-forces>
- Avobook. (17 de Abril de 2024). Campaña de aguacate brasileño gana terreno en Europa. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://avobook.com/2024/04/17/campana-de-aguacate-brasileno-gana-terreno-en-europa/>
- California Avocado Commission. (2025). California Avocado Commission espera mayor producción esta temporada. Estados Unidos. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2015/02/18/california-avocado-commission-espera-mayor-produccion-esta-temporada/>
- CEUPE. (2017). El Modelo de Heckscher-Ohlin, Teoría de la dotación de los factores de producción. Recuperado el Octubre de 2024, de <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>
- Correa Moreno, D. L. (6 de Diciembre de 2023). Suelos aptos para la producción de aguacate Hass en el departamento del Cauca. Cauca, Colombia: AGROSAVIA. Recuperado el Mayo de 2024, de <https://editorial.agrosavia.co/index.php/publicaciones/catalog/view/361/395/2154-1>
- Cuellar González, A., & Reyes Bocanegra, L. C. (Septiembre de 2024). Plan de negocios exportación de aguacate a China. Recuperado el Septiembre de 2024, de <http://hdl.handle.net/10823/2965>
- De la Torre, Mora, M., Gallegos, Padilla, J., & Pinedo, Gaucin, J. A. (29 de Febrero de 2024). Exportación de aguacate hass a Japón, caso de estudio: Uruapan Michoacán, México. México. Recuperado el Septiembre de 2024, de <https://revistaneyart.com/neyart/article/view/44>
- EFEAGRO. (25 de febrero de 2021). El aguacate dominicano contará con su marca de exportación al mercado de EEUU. Madrid, España. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/04/06/exportacion-de-aguacate-de-republica-dominicana/>

- El Productor. (2021). Resumen del mercado global del aguacate. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://elproductor.com/2021/07/resumen-del-mercado-global-del-aguacate-12/>
- Emol. (28 de Mayo de 2018). Pagan hasta \$13.000 el kilo: ¿Cuánto cuesta la palta en otros países? Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://www.emol.com/noticias/Economia/2018/05/28/907515/Cuanto-cuesta-el-kilo-de-palta-en-otros-paises.html>
- FAO. (2021). Principales frutas tropicales - Análisis del mercado 2021. Roma, Italia. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/6af491ae-cf66-460a-8c18-3fce1f004a55/content>
- Forbes Staff. (11 de Marzo de 2024). Crecieron exportaciones de aguacate Hass colombiano en enero. Colombia. Recuperado el Marzo de 2024, de <https://forbes.co/2024/03/11/economia-y-finanzas/crecieron-exportaciones-de-aguacate-hass-colombiano-en-enero>
- FreshPlaza. (7 de Enero de 2022). La temporada del aguacate ha tenido un año fantástico. Nairobi, Kenia. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://www.freshplaza.es/article/9388259/la-temporada-del-aguacate-ha-tenido-un-ano-fantastico/>
- García, S. (15 de Agosto de 2023). La crítica marxista al mercado. Argentina: JACOBIN. Recuperado el Octubre de 2024, de <https://jacobinlat.com/2023/08/la-critica-marxista-al-mercado/>
- Gobierno de México. (2023). Refrenda México liderazgo internacional en producción sustentable y exportación de aguacate. Ciudad de México, México. Recuperado el 6 de marzo de 2025, de <https://www.gob.mx/agricultura/prensa/refrenda-mexico-liderazgo-internacional-en-produccion-sustentable-y-exportacion-de-aguacate>
- Herrero, A. (22 de Marzo de 2018). Las estrategias genéricas de Michael Porter y el plan de marketing. Buenos Aires, Argentina: Titular LATAM S.A. Recuperado el 26 de Agosto de 2024, de <https://www.titular.com/blog/las-estrategias-genericas-de-michael-porter-plan-de-marketing>
- ICA. (s.f.). ¿Cómo solicitar un Certificado Fitosanitario para Exportación? Colombia. Recuperado el 8 de Marzo de 2025, de https://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal/consultas/agricola/exportacion/como-solicitar-un-certificado-fitosanitario-para

- ICA. (20 de Marzo de 2021). Corea del Sur dijo sí, al aguacate Hass colombiano. Colombia. Recuperado el Septiembre de 2024, de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-corea-del-sur-dijo-si-al-aguacate-hass>
- ICA. (9 de Febrero de 2024). 1.500 toneladas de aguacate Hass colombiano le pondrán sabor al Super Bowl, el más grande evento deportivo de Estados Unidos. Colombia. Recuperado el Abril de 2024, de <https://www.ica.gov.co/noticias/1-500-toneladas-de-aguacate-hass-colombiano-le-pon>
- ICA. (s.f.). Importación y Exportación. Colombia. Recuperado el 6 de Mayo de 2025, de <https://www.ica.gov.co/importacion-y-exportacion>
- infobae. (19 de Marzo de 2021). Colombia exportará aguacate Hass a Corea del Sur. Colombia. Recuperado el Marzo de 2024, de <https://www.infobae.com/america/colombia/2021/03/20/colombia-exportara-aguacate-hass-a-corea-del-sur/>
- Jimenez, M. A., & Ospitia, C. L. (8 de Junio de 2020). PLAN DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS DE COLOMBIA A ESTADOS UNIDOS DE LA EMPRESA IMPORFENIX CON BASE EN PARÁMETROS DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL. Cali, Valle del Cauca, Colombia. Recuperado el 6 de Mayo de 2025, de <https://red.uao.edu.co/server/api/core/bitstreams/1e0ef981-54bf-4728-83da-b9eaaf9b66fe/content>
- MinAgricultura. (26 de Marzo de 2021). Se abre mercado para aguacate Hass en Corea del Sur. Colombia. Recuperado el Marzo de 2024, de <https://www.elnuevosiglo.com.co/economia/se-abre-mercado-para-aguacate-hass-en-corea-del-sur>
- MinAgricultura. (3 de Junio de 2021). Ya llegó el primer cargamento de 1,6 toneladas de aguacate Hass a Corea del Sur. Colombia. Recuperado el Octubre de 2023, de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Ya-lleg%C3%B3-el-primer-cargamento-de-1,6-toneladas-de-aguacate-Hass-a-Corea-del-Sur.aspx>
- Mondragón Chávez, D. C., & Cardona Patarroyo, C. E. (14 de Agosto de 2018). Plan de negocios de la empresa Aguahass, para exportar aguacate hass de Colombia a Barcelona. Colombia: Fundación Universidad de América. Recuperado el Septiembre de 2024, de <https://hdl.handle.net/20.500.11839/6944>
- Observatory of Economic Complexity. (2023). Aguacates frescos o secos (HS: 0804.40). Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://oec.world/es/profile/hs/avocados-freshdried>

- Porter, M. (Diciembre de 1996). ¿Qué es la estrategia? Recuperado el Octubre de 2024, de <https://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-03/Unidad1/ESTRATEGIA%20MPORTER%202011.pdf>
- ProColombia. (12 de Mayo de 2021). Primera exportación de aguacate colombiano a Corea del Sur sale el 17 de mayo. Colombia. Recuperado el Septiembre de 2024, de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/primera-exportacion-de-aguacate-colombiano-corea-del-sur-sale-el-17-de-mayo>
- Redagrícola. (7 de Noviembre de 2023). Exportación de palta chilena cayó 30% en temporada 2022/2023. Colombia. Recuperado el 6 de Marzo de 2023, de <https://redagricola.com/exportaciones-de-palta-chilena-cayeron-30-en-temporada-2022-2023/>
- Revista Semana. (13 de Julio de 2021). Oro Verde: estas son las 10 exportadoras de aguacate Hass más grandes del país y las “sombras” medioambientales del negocio. Colombia: Semana. Recuperado el Octubre de 2024, de <https://www.semana.com/sostenible/impacto/informe-especial/articulo/oro-verde-estas-son-las-10-exportadoras-de-aguacate-hass-mas-grandes-del-pais-y-las-sombras-medioambientales-del-negocio/202111/>
- Ruiz, H. (2013). MARX Y SU VISIÓN DEL TRABAJO. México: Universidad Autónoma del Estado de México. Recuperado el Septiembre de 2024, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9170676.pdf>
- Sánchez, J. (9 de Abril de 2024). Ventaja comparativa: Qué es y por qué es importante. Economipedia. Recuperado el Octubre de 2024, de <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>
- Simfruit. (2023). La expansión de la palta marroquí, amenazada por la escasez de agua. Las Condes, Chile. Recuperado el 6 de Marzo de 2025, de <https://www.simfruit.cl/la-expansion-de-la-palta-marroqui-amenazada-por-la-escasez-de-agua/>
- Terreros, D. (29 de Abril de 2023). Ventaja absoluta: qué es, características y ejemplos. Recuperado el Octubre de 2024, de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-ventaja-absoluta>
- TibaGroup. (9 de Septiembre de 2022). Exportar aguacate Hass de Colombia. Colombia. Recuperado el 14 de Abril de 2025, de <https://www.tibagroup.com/es/comercio-internacional/exportar/exportar-aguacate-cl>
- Universidad de Guayaquil. (Agosto de 2023). Análisis del impacto de las exportaciones del aguacate en España. Guayaquil, España. Recuperado el 6 de Marzo de 2024, de

<https://repositorio.ug.edu.ec/entities/publication/c68bc6ac-b628-4574-ab53-be591f6b4f05>