

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
AGUACATES HASS DESDE VALLE DEL CAUCA - COLOMBIA HACIA MIAMI- ESTADOS UNIDOS**

BONILLA CHITAN JUAN CAMILO

TELEFONO: 3107095356

ESCOBAR SALDAÑA SANTIAGO

TELEFONO: 3154517528

Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez”

INTENALCO EDUCACION SUPERIOR

Programa Tecnología En Gestión De Comercio Exterior

Santiago de Cali

2024



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
AGUACATES HASS DESDE VALLE DEL CAUCA - COLOMBIA HACIA MIAMI- ESTADOS UNIDOS**

**ASIGNATURA:
TRABAJO DE GRADO**

**JUAN CAMILO BONILLA CHITAN
SANTIAGO ESCOBAR SALDAÑA**

TUTOR A PRESENTAR

Sr Harrison Sánchez Sevillano

Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez”

INTENALCO EDUCACION SUPERIOR

Programa Tecnología En Gestión De Comercio Exterior

Santiago de Cali

2024

Contenido

INTRODUCCION	6
1. Identificación del problema.....	8
1.2 Descripción del problema.....	8
1.2 Formulación del problema.....	10
1.3 Sistematización del problema.....	10
2. objetivos	11
2.1 Objetivo general.....	11
2.2 Objetivos específicos	11
3. Justificación	12
3.1 Justificación teórica.....	12
3.2 Justificación practica.....	13
3.3 Justificación metodológica	14
4. Marco de referencia.....	15
1.4.1 antecedentes de la investigación.....	15
1.4.2.....	16
1.4.3.....	17
4.1 Marco teórico.....	18
4.2Marco conceptual	21
Comercio exterior	21
Exportación:	21
Aguacate:	22
Aguacate Hass:	22
4.3 Marco contextual	23
4.4 Marco legal	25
4.5 Marco temporal	28
5.Diseño metodológico.....	28
Estudio de viabilidad.....	28
5.1 Clase o tipo de investigación	29
1.2 Método de investigación	31
Método Dialéctico	31
Método Deductivo	31

1.3	Técnicas de investigación.....	32
5.4	Población y muestra.....	33
5.5	procedimiento.....	37
5.6	Preselección y selección de países proveedores	37
5.6.1	países importadores de aguacate variedad Hass.....	38
5.6.2	selección del país.....	45
6.	Estudio de Mercado.....	46
6.1.	Análisis del sector.....	46
6.1.1	el sector importador colombiano.....	46
6.1.2	El mercado del producto en el exterior	48
6.1.3	Análisis DOFA.....	49
6.2	Inteligencia de mercados	50
6.2.1	Posibles mercados para exportación del producto	50
6.2.2	El País Seleccionado (Estados Unidos)	54
6.2.2.1	Entorno Económico	54
6.2.2.2	Entorno Tecnológico.....	54
6.2.2.3	Entorno Político	55
6.2.2.4	Entorno Ambiental	55
6.2.2.5	Entorno Cultural	56
6.2.3	El País de Origen (Colombia).....	56
6.2.3.1	Entorno Económico	57
6.2.3.2	Entorno Tecnológico.....	58
6.2.3.3	Entorno Político	58
6.2.3.4	Entorno Ambiental	59
6.2.3.5	Entorno Cultural	60
6.3	El Producto	61
6.3.1	Portafolio de Productos	61
6.3.2	Generalidades y/o Características del Producto a Exportar	61
6.4	El Mercado Proveedor	61
6.5	Mercado Potencial Objetivo	63
6.5.1	Población Objetivo	63
6.5.2	Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino.....	65

6.5.3 Requisitos del Consumidor del País de Destino 65

6.6 Mercado Competidor..... 66

6.6.1 Países Exportadores del Producto 66

INTRODUCCION

El mercado global del aguacate Hass se encuentra en constante crecimiento, impulsado por la creciente demanda de este fruto en todo el mundo. Colombia, como uno de los principales productores de aguacate Hass, se encuentra en una posición favorable para aprovechar esta oportunidad.

Este trabajo tiene como objetivo presentar un análisis de la viabilidad de la exportación de aguacate Hass de Cali a Estados Unidos, específicamente a las ciudades de Miami y Houston. Se analizarán los aspectos clave del mercado, la competencia, las oportunidades y los desafíos que enfrentan los exportadores colombianos.

El aguacate Hass es una variedad de aguacate originaria de California, que se caracteriza por su piel oscura, su semilla pequeña y su sabor suave. Es una fruta altamente nutritiva, rica en vitaminas, minerales y grasas saludables.

Colombia se ha convertido en uno de los principales exportadores de aguacate Hass del mundo, gracias a su clima favorable, su suelo fértil y su mano de obra calificada. En 2023, Colombia exportó más de 100.000 toneladas de aguacate Hass a más de 30 países.

Estados Unidos es el principal mercado de destino para el aguacate Hass colombiano, con más del 80% de las exportaciones colombianas enviadas a este país. Miami y Houston son dos de las ciudades más importantes para la exportación de aguacate Hass a Estados Unidos.

Este trabajo se dividirá en las siguientes secciones:

- **Análisis del mercado:** Se analizará el tamaño del mercado, las tendencias de consumo, los precios y la competencia en el mercado estadounidense de aguacate Hass.

- **Análisis de la competencia:** Se identificarán los principales competidores de Colombia en el mercado estadounidense de aguacate Hass, y se analizarán sus fortalezas y debilidades.
- **Oportunidades y desafíos:** Se identificarán las principales oportunidades y desafíos que enfrentan los exportadores colombianos de aguacate Hass en el mercado estadounidense.
- **Estrategia de exportación:** Se propondrá una estrategia de exportación para el aguacate Hass de Cali a Estados Unidos, que incluya aspectos como la selección de mercados, la fijación de precios, la promoción y la distribución.

Este trabajo se espera que sea un valioso recurso para los exportadores colombianos de aguacate Hass que buscan ingresar al mercado estadounidense. La información y las recomendaciones proporcionadas en este trabajo pueden ayudar a los exportadores a desarrollar una estrategia de exportación exitosa y aumentar sus posibilidades de éxito en este mercado competitivo.

1. Identificación del problema

Se ve la oportunidad de exportar aguacates Hass desde Valle del Cauca, Colombia hacia Miami Estados Unidos, debido a la alta migración latina que comparten culturalmente in gusto por el aguacate y lo que sería una oportunidad de distribución.

1.2 Descripción del problema

El problema se centra en la identificación y desarrollo de una estrategia viable y sostenible para exportar aguacates Hass desde el Valle del Cauca, Colombia, hacia Miami, Estados Unidos, una ciudad con una alta concentración de población latina que culturalmente valora y consume este producto de manera frecuente, lo que representa una oportunidad de mercado significativa. Sin embargo, esta iniciativa enfrenta una serie de desafíos complejos y multifacéticos que deben ser abordados de manera integral. En primer lugar, el aguacate es un producto altamente perecedero que requiere una cadena de frío eficiente y bien coordinada desde el momento de la cosecha hasta su llegada al consumidor final en Miami, lo que implica inversiones en infraestructura logística, transporte refrigerado y almacenamiento, así como la gestión de riesgos asociados a posibles fallas en este proceso que podrían afectar la calidad del producto. Además, las exportaciones agrícolas hacia Estados Unidos están sujetas a regulaciones fitosanitarias y de calidad extremadamente rigurosas, que incluyen la obtención de certificaciones, inspecciones y cumplimiento de normas específicas, lo que puede generar costos adicionales y retrasos burocráticos. Por otro lado, el mercado de aguacates en Miami es altamente competitivo, con una fuerte presencia de productores y exportadores establecidos, especialmente México, que domina el mercado de aguacates Hass en Estados Unidos, lo que exige diferenciación en términos de calidad, precio y estrategias de mercadeo. Asimismo, se deben considerar los costos logísticos asociados al transporte internacional, los posibles aranceles y la fluctuación de los precios internacionales del aguacate, que pueden impactar la rentabilidad del proyecto. También es crucial evaluar la capacidad de

producción local en el Valle del Cauca para satisfacer la demanda sin comprometer la calidad, así como la capacidad de los productores para escalar operaciones de manera sostenible. Finalmente, se requiere establecer una red de distribución eficiente en Miami que permita llegar a los puntos de venta clave, como supermercados, restaurantes y mercados especializados, lo que implica negociaciones con distribuidores locales y la creación de alianzas estratégicas. En resumen, aunque la exportación de aguacates Hass a Miami representa una oportunidad prometedora debido al crecimiento de la demanda y la afinidad cultural de la población latina, su implementación exitosa depende de superar una serie de obstáculos técnicos, logísticos, regulatorios y comerciales que requieren un análisis profundo, una planificación cuidadosa y una ejecución estratégica para garantizar la viabilidad y rentabilidad del proyecto a largo plazo.

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DE PRONOSTIO
Alto consumo del producto en el país de destino (estados unidos de américa)	Regulaciones fitosanitarias estrictas	Aumento de precio frente al producto solicitado, (monopolio del Producto por parte de los grandes distribuidores tales como México y Perú) aguacate Hass en Estados Unidos.	Exportación de masiva de aguacate Hass hacia Miami y Houston – estados unidos
Limitada producción del producto	Dependencia del aguacate mexicano	Poca población nativa puede acceder al producto	Implementar certificaciones y mejorar prácticas agrícolas sostenibles
Estacionalidad y demanda incrementada.	Preferencias cambiantes del consumidor	Aumento de competencia y caída de precios	Búsqueda de nuevos mercados en Europa y Asia

Crecimiento en el consumo de productos orgánicos en EE.UU.	Regulaciones más estrictas para certificaciones orgánicas	Riesgo de disminución en ventas si cambian las políticas comerciales	Negociación con transportistas y optimización de rutas de envío
Dependencia de un solo mercado de exportación.	Falta de diversificación de compradores internacionales	Reducción de márgenes de ganancia para exportadores	Negociación con transportistas y optimización de rutas de envío

1.2 Formulación del problema

¿Qué factores deben investigarse y analizarse en un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate variedad Hass desde Cali, Colombia, hacia Miami y Boston, Estados Unidos? En particular, ¿cómo influyen los aspectos económicos, logísticos, fitosanitarios, regulatorios y de mercado en la viabilidad del proceso?

1.3 Sistematización del problema

- 1 ¿Qué elementos de inteligencia de mercado se deben tener en cuenta para la exportación de aguacate Hass a miami estados unidos?
2. ¿Qué variantes se deben investigar y analizar para estudio de mercado para la exportación de aguacate Hass de Cali hacia Miami y Houston estados unidos?
- 3 ¿Que procesos logísticos deben realizarse para no afectar empaque y transportación del aguacate Hass de CALI hacia los ESTADOS UNIDOS?
- 4 ¿Que estudios de tipo económico y financieros son necesarios para la realización y viabilidad de aguacate Hass hacia miami y Houston – estados unidos?
- 5 ¿Qué tipo de estructura administrativa y legal se debe considerar para la exportación de aguacate Hass hacia miami y Houston – estados unidos

2. objetivos

2.1 Objetivo general

determinar la viabilidad económica, técnica y comercial de la exportación de aguacate variedad Hass desde Cali, Colombia hacia los mercados de Miami y Boston en Estados Unidos.

2.2 Objetivos específicos

1. **Evaluar la capacidad productiva y la calidad del aguacate Hass en Cali, Colombia**, para asegurar que se cumplan los estándares requeridos por los mercados de Miami y Boston, incluyendo análisis de rendimiento, prácticas agrícolas y certificaciones necesarias.
2. **Analizar los requisitos y regulaciones fitosanitarias y de importación de Estados Unidos**, identificando los trámites, certificaciones y controles de calidad necesarios para garantizar el cumplimiento normativo y facilitar el ingreso del producto a ambos mercados.
3. **Estudiar la logística y la cadena de frío necesaria para la exportación**, incluyendo el transporte, almacenamiento y distribución, para asegurar que el aguacate llegue en óptimas condiciones a Miami y Boston, minimizando pérdidas y manteniendo la calidad.
4. **Realizar un análisis de mercado en Miami y Boston**, identificando la demanda potencial, la competencia existente, los canales de distribución y las preferencias de los consumidores, para desarrollar una estrategia comercial efectiva.
5. **Evaluar la viabilidad económica del proyecto**, incluyendo un análisis de costos, precios, márgenes de ganancia y rentabilidad, considerando los gastos logísticos, aranceles y posibles fluctuaciones del mercado, para determinar la sostenibilidad financiera de la exportación.

3. Justificación

3.1 Justificación teórica

Desde el punto de vista teórico esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento ya existente sobre las exportaciones de aguacate Hass cultivadas, este trabajo de investigación da a conocer el paso a paso para lograr una exportación de aguacate HASS cultivadas desde Santiago de Cali hacia miami – estados unidos de manera que pueda ser utilizado como fuente de conocimiento para proyectos similares en un futuro.

De Adam Smith apporto a la manera de como un país si tiene esa ventaja de producción tiene una ventaja competitiva y ayuda a su producción, ósea si se podría realizar la producción de aguacate Hass de Cali Colombia hacia estados unidos yo tendría esa ventaja competitiva de producción frente estados unidos

Se toman aspectos teóricos de Michael Porter donde habla sobre las ventajas competitivas predominado la idea de que para que las empresas logren una mayor competitividad en los mercados exteriores ya que potenciaría tanto el mercado local como el internacional a tener más empresas locales en el flujo económico La teoría de Philip Kotler que se basa en la estructura del marketing como medio para que el individuo pueda hacer obtiene información de base acerca del producto, hacerse una idea adecuada de como el producto podría impactar en el ámbito social y cultural.

La teoría La de seguridad de Benjamín Graham se centra en el análisis fundamental de las acciones, lo que implica examinar el valor intrínseco de una acción en lugar de simplemente mirar su precio de mercado. Graham creía que los inversionistas deberían buscar acciones que estén infravaloradas en relación con su verdadero valor fundamental.

Graham argumentó que cada acción tiene un valor intrínseco, que es el valor real de la empresa subyacente. Este valor se puede determinar mediante un análisis cuidadoso de los estados financieros, las perspectivas de la empresa, la industria y otros factores fundamentales.

Él enfatizó la importancia de comprar acciones con un margen de seguridad, lo que significa comprar acciones a un precio significativamente inferior a su valor intrínseco. Este margen de seguridad proporciona protección contra la volatilidad del mercado y reduce el riesgo de pérdida para el inversor.

Graham abogó por un análisis exhaustivo de los estados financieros de una empresa, centrándose en métricas como el ratio precio-valor contable, el ratio precio-ganancias, la deuda, los flujos de efectivo y otros indicadores clave de rendimiento financiero.

Él creía en la inversión a largo plazo y desalentaba la especulación a corto plazo. Recomendaba comprar y mantener acciones de empresas sólidas durante períodos prolongados, permitiendo que el valor intrínseco de las acciones se refleje en el precio del mercado con el tiempo.

Establece que la ventaja comparativa está basada en gran medida en las diferencias en la productividad del trabajo.

3.2 Justificación practica

Desarrollar Este estudio sobre la exportación de aguacates Hass desde el Valle del Cauca hacia Miami, Estados Unidos, con los conocimientos adquiridos en INTENALCO educación superior y ofrece resultados tangibles que mejoran la rentabilidad empresarial y resuelven problemas económicos locales. Además, beneficia a consumidores y empresas en Miami al satisfacer la demanda de productos frescos y de calidad. También optimiza la cadena de suministro y logística, reduciendo costos operativos y mejorando la disponibilidad de productos

en el mercado de destino. En resumen, este estudio proporciona soluciones prácticas que benefician a múltiples actores involucrados en la cadena de producción y distribución de aguacates Hass

3.3 Justificación metodológica

Para lograr el cumplimiento de los objetivos para estudio de factibilidad para la exportación de aguacates Hass desde el Valle del Cauca hacia Miami, Estados Unidos se acude a una investigación detallada que abarque tanto aspectos exploratorios como descriptivos. Esta investigación adoptará un enfoque cualitativo y cuantitativo para obtener una comprensión exhaustiva de los diversos aspectos involucrados en el proceso.

En primer lugar, se llevará a cabo una investigación exploratoria para identificar nuevas oportunidades de mercado, entender la demanda en Miami, analizar la competencia y explorar los requisitos legales y los canales de distribución. Esto implicará la realización de entrevistas y grupos focales con productores de aguacate Hass, exportadores, autoridades gubernamentales relacionadas con el comercio exterior y potenciales compradores en Miami. Estas interacciones proporcionarán percepciones valiosas y experiencias directas que ayudarán a perfilar la estrategia de exportación.

Por otro lado, la investigación descriptiva se centrará en detallar las características específicas de la producción de aguacate Hass en Cali, así como los procesos de exportación y los requisitos para ingresar al mercado de Miami. Se recopilarán datos estadísticos sobre la producción de aguacate Hass, los volúmenes de exportación actuales, los precios de mercado, los costos de producción y transporte, entre otros aspectos relevantes. Esto permitirá cuantificar el potencial de exportación y realizar proyecciones financieras sólidas.

Para llevar a cabo esta investigación, se utilizarán tanto fuentes primarias como secundarias. Las fuentes primarias implicarán la realización de entrevistas,

encuestas y visitas a plantaciones y centros de empaque para recopilar datos de primera mano. Las fuentes secundarias incluirán datos y estadísticas de instituciones gubernamentales como el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y Procolombia. Además, se utilizarán informes de mercado y estudios previos sobre el comercio de aguacate Hass

4. Marco de referencia

1.4.1 antecedentes de la investigación

el trabajo realizado por Ángela Patricia Gilon Ramírez María del Mar Muñoz Gaitán Edwin Hernando Vargas Diaz en el (2019) acerca de la viabilidad de exportación de aguacate Hass hacia estados unidos tuvo como principal objetivo dar a conocer el crecimiento económico que ha tenido el aguacate Hass en Colombia lo últimos 10 años, dan la explicación de cómo el aguacate no era un producto estelar en la exportaciones colombianas, y como el consumo de este ha incrementado considerablemente más en países como estados unidos y la unión europea, se dice que es un producto fácil de comercializar y que debido a la gran cantidad de personas con ascendía latina es producto es muy bien aceptado en dicho países.

La conclusión de dicha investigación dio como resultado la viabilidad de exportación de aguacate Hass y la alta demanda que va tener en el futuro debido que sus mayores exportadores están batiendo con suficiente producción y Colombia por su extensa región agrícola tiene muchas oportunidades para entrar en el mercado, haciéndole competencia a países como México, Costa Rica o Brasil que lideran este mercado, también se tiene en cuenta las ventajas competitivas que tiene Colombia en términos de calidad del producto, se cuenta con el apoyo de unidades gubernamentales tales como Procolombia y el ministerio de agricultura que ayudan como potenciadores y soportes para la fácil realización de la exportación.

1.4.2

El trabajo realizado por Jerson Andrés Abreu Cuervo William Ramos Herrera Melanie Andrea Vega Pardo tiene como propósito determinar la “viabilidad de exportación de aguacate Hass desde Colombia” hacia varios países analizando variables económicas, sociales, políticas y culturales. Esto con el fin de reconocer que países nos brindan un mayor beneficio, seguridad en el proyecto de exportación y ganancia en el componente económico.

Ellos tuvieron como antecedente La forma de consumo de las personas alrededor del mundo casi siempre cambia, las empresas y marcas deben ir acorde a esos cambios constantes en el mercado para mantenerse como empresa en el tiempo, si quieren seguir siendo empresas sólidas y posicionarse necesitan ser capaces de satisfacer al cliente, pero respondiendo a todos los giros que el mercado tome.

Por último, concluyeron que Una de las principales razones que ha podido ser que este producto sea exitoso y reconocido es por la tendencia que están teniendo los mercados mundiales hacia el tema saludable, que se está enfocado en todos los productos que beneficien la salud y sean lo más natural posible. Por esto el aguacate Hass ha sido uno de los productos con gran acogida en los mercados internacionales y más en los países bajos “Holanda” (el país destino a la exportación de esta fruta).

1.4.3

En el trabajo de JHOAN SEBASTIÁN BARRIGA TRIANA JUAN CAMILO SALAMANCA RODRÍGUEZ se busca desarrollar de un plan de negocio para la exportación de aguacate Hass hacia Países Bajos. Donde El objetivo central es formular un plan de negocio rentable y competitivo a corto plazo para la exportación de aguacate Hass a países bajos. Se plantea cual es el departamento con mejor y mayor facilidad para ser nuestro proveedor y se validan las diferentes estrategias para llevar a cabo en el corto plazo. Ellos plantean que Colombia goza de grandes ventajas competitivas y comparativas en cuanto a la explotación del sector agrícola y la diversidad en climas que favorecen la producción de frutos exóticos; la tierra y la naturaleza son fuentes primarias de productos agrícolas con altos intereses económicos en todo el mundo. Esto genera una ventaja competitiva en el territorio colombiano, ya que aproximadamente crecen más de 48 especies frutales, entre ellas el aguacate, brindando así una oportunidad de negocio a nivel nacional e internacional. Y concluyeron que Países bajos se presenta como una economía con alto nivel de desarrollo y con una mentalidad abierta al cambio y a la selección de nuevos productos, especialmente si son exóticos razones que generan grandes oportunidades para Colombia debido al potencial de la industria. Colombia y Países bajos pueden llegar a ser fuertes socios comerciales en un futuro cuando Colombia logre posicionarse por su calidad, innovación y potencial de exportación. Para que Colombia logre ingresar al mercado de Países Bajos su competencia es Perú y Chile, quienes cuentan con una gran participación, Este proyecto nos muestra basado en lo cualitativo y en lo cuantitativo que la exportación hacia los países bajos será una operación exitosa ya que de acuerdo a lo investigado contamos con aliados estratégicos en Colombia capaces de proveernos de la fruta tipo exportación y que mediante un mercado creciente de consumidores de producto naturales que aporten al cuidado del cuerpo en países bajos tendremos una entrada sin restricciones en el país.

4.1 Marco teórico

Se fundamenta en un marco teórico sólido que abarca diversas disciplinas y enfoques que ayudan a comprender y explicar los procesos involucrados en este comercio internacional. Este marco teórico proporciona una base conceptual para analizar los aspectos legales, económicos, sociales y ambientales de la exportación de aguacate Hass y su impacto en las distintas partes involucradas.

Desde una perspectiva económica, el marco teórico se apoya en la teoría del comercio internacional, que explora los beneficios derivados de la especialización y la división del trabajo entre países. En este sentido, la exportación de aguacate Hass se comprende a través del principio de la ventaja comparativa, que sugiere que los países se especializan en la producción de bienes en los que tienen una ventaja relativa en términos de recursos o habilidades, lo que resulta en una asignación más eficiente de los recursos a nivel mundial.

Las ventajas absolutas (Adam Smith): La teoría de las ventajas absolutas, propuesta por Adam Smith en su obra "La Riqueza de las Naciones", es un concepto fundamental en el campo del comercio internacional. Smith argumentó que los países deberían especializarse en la producción de bienes en los que sean más eficientes, es decir, en los que tengan una ventaja absoluta sobre otros países en términos de costos de producción.

La esencia de esta teoría radica en la premisa de que cada país tiene recursos limitados y, por lo tanto, debe asignar esos recursos de manera óptima para maximizar su producción total. Smith afirmaba que al concentrarse en producir aquellos bienes en los que son más eficientes, los países pueden aumentar su producción y, por lo tanto, su riqueza.

Por ejemplo, si un país puede producir automóviles con menos mano de obra y recursos que otro país, se considera que tiene una ventaja absoluta en la producción de automóviles. En este caso, sería beneficioso para el país

especializarse en la producción de automóviles y luego comerciar con otros países para obtener bienes en los que no tenga una ventaja absoluta.

El Diamante de Porter (Michael Porter): El Diamante de Porter es un modelo conceptual desarrollado por Michael Porter para comprender las fuentes de ventaja competitiva de una nación en el ámbito del comercio internacional. En lugar de ver la competitividad de una nación como un resultado de factores individuales, como los recursos naturales o la mano de obra barata, Porter propone un enfoque más holístico que considera cuatro determinantes interrelacionados.

Primero, examina las condiciones de los factores, que se refieren a los recursos productivos disponibles en una nación, como la mano de obra, el capital, los recursos naturales y la infraestructura. La calidad y la disponibilidad de estos factores pueden influir en la competitividad de una nación en industrias específicas.

Segundo, analiza las condiciones de demanda, que se refieren a la demanda interna de los productos y servicios de una nación. Una demanda interna sofisticada y exigente puede estimular la innovación y la mejora continua de productos y procesos, lo que a su vez puede aumentar la competitividad en el mercado global.

Tercero, considera las industrias relacionadas y de apoyo, que respaldan y fortalecen a una industria específica. La existencia de proveedores, fabricantes de equipos y servicios relacionados cercanos puede mejorar la eficiencia y la competitividad de una industria.

Finalmente, examina la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, que se refiere a cómo las empresas nacionales compiten en un mercado específico. La competencia interna y la presión por mejorar la calidad, reducir los costos y aumentar la innovación pueden impulsar la competitividad de una nación en los mercados internacionales.

Marketing mix (Philip Kotler): Philip Kotler, reconocido como uno de los principales expertos en marketing a nivel mundial, ha contribuido significativamente al campo del marketing con su concepto de "mezcla de marketing", también conocida como "marketing mix". Este enfoque esencial en la estrategia de marketing implica la combinación de elementos clave que una empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de marketing y satisfacer las necesidades de su mercado objetivo.

La mezcla de marketing de Kotler se compone tradicionalmente de cuatro componentes principales: Producto, Precio, Plaza (Distribución) y Promoción, también conocidas como las 4P del marketing. Estos elementos son fundamentales para el desarrollo y ejecución de estrategias de marketing efectivas.

El primer componente, el Producto, se refiere a los bienes o servicios que una empresa ofrece a sus clientes. Kotler destaca la importancia de comprender las necesidades y deseos del mercado objetivo al diseñar y desarrollar productos que satisfagan esas demandas.

El segundo componente es el Precio, que implica la determinación del valor monetario de los productos o servicios ofrecidos. Kotler enfatiza la necesidad de establecer precios que sean percibidos como justos por los clientes y que al mismo tiempo sean rentables para la empresa.

El tercer elemento es la Plaza (Distribución), que se refiere a la forma en que los productos o servicios se hacen disponibles para los clientes. Kotler subraya la importancia de seleccionar canales de distribución eficientes y efectivos para asegurar que los productos lleguen a los consumidores de manera oportuna y conveniente.

Finalmente, la Promoción abarca todas las actividades destinadas a comunicar y promover los productos o servicios de una empresa. Esto incluye publicidad,

relaciones públicas, ventas personales y promoción de ventas. Kotler resalta la necesidad de utilizar diversas estrategias de promoción para llegar a diferentes segmentos de mercado y comunicar eficazmente el valor de la oferta de la empresa.

Teoría de la seguridad (benjamín Graham): Graham alentaba a los inversionistas a adoptar una mentalidad de propietario de negocios al evaluar acciones, en lugar de simplemente mirar los movimientos de precios en el mercado. Esto implica entender la empresa subyacente y su capacidad para generar ingresos y beneficios a largo plazo.

La teoría de seguridad de Benjamín Graham sigue siendo altamente influyente en el mundo de las inversiones y ha sido adoptada por muchos inversores exitosos, incluido Warren Buffett, quien fue alumno de Graham en la Universidad de Columbia y ha elogiado su enfoque de inversión a lo largo de los años.

4.2Marco conceptual

La exportación de aguacate Hass hacia Estados se sustenta en un conjunto de conceptos fundamentales que guían y estructuran este proceso. Estos conceptos comprenden principios económicos, normas fitosanitarias, regulaciones comerciales y consideraciones sociales y ambientales que influyen en la producción, transporte y comercialización de esta fruta.

Comercio exterior El comercio exterior, también conocido como comercio internacional, se refiere al intercambio de bienes, servicios y recursos entre diferentes países o regiones geográficas. Es un componente fundamental de la economía global y desempeña un papel crucial en el crecimiento económico, el desarrollo y la prosperidad de las naciones.

Exportación: La exportación es el proceso mediante el cual bienes o servicios producidos en un país son vendidos y enviados a otros países para su uso,

consumo o reventa. En esencia, implica la venta de productos nacionales a mercados extranjeros. Este intercambio comercial es vital para la economía global, ya que permite a los países aprovechar sus recursos, competencias y ventajas comparativas para acceder a mercados más amplios y diversificados en todo el mundo.

Aguacate: El aguacate, también conocido como "aguacate criollo" o "aguacate común", es una fruta versátil y deliciosa ampliamente consumida en todo el mundo. Presenta una variedad de formas y tamaños, con una piel lisa y verde que puede volverse marrón oscuro o negra cuando está maduro, dependiendo de la variedad específica. La textura del aguacate común puede variar desde firme y ligeramente fibrosa hasta suave y cremosa, dependiendo de su grado de maduración.

Aguacate Hass: El aguacate Hass, también conocido como "aguacate negro", es una variedad particularmente popular y reconocida por su piel rugosa y oscura que se torna de color morado oscuro o negro cuando está completamente maduro. A diferencia de otras variedades de aguacate, la piel del Hass es más gruesa y resistente, lo que lo hace ideal para el transporte y almacenamiento a largo plazo.

4.3 Marco contextual

La exportación de aguacate Hass hacia Estados Unidos se sitúa en un contexto global de creciente demanda de esta fruta, así como en una industria agrícola en constante evolución. En los últimos años, el aguacate Hass ha experimentado un aumento significativo en su consumo, especialmente en mercados como el estadounidense, donde se ha convertido en un alimento popular y una opción saludable para muchos consumidores.



Interno: La empresa está ubicada en la ciudad de Cali, en el departamento del Valle del Cauca (Colombia), decidimos la ciudad de Cali porque es una de las principales ciudades del país con potencia agrícola económica, el valle del cauca según el DANE es el mayor productor agrícola de Colombia, ya que aporta el 35% de la producción frutícola del país. También es el cuarto productor de aguacate y el tercer departamento exportador de dicho fruto, y cuenta con el área de cultivos agroindustriales más grande en el territorio

nacional, con más de 360 mil hectáreas así que se tiene una ventaja competitiva frente las otras regiones y A estas ventajas se le suma que tiene el principal puerto de Colombia en el Océano Pacífico, que moviliza el 43% del comercio exterior. Por eso, la región se considera la mejor plataforma productiva y agroexportadora: tiene más de 360 mil hectáreas disponibles para el cultivo y posee la economía más sofisticada y diversificada del país.



Externo: nuestro mercado esa ubicado en Miami y Houston estados unidos ya que permitiría más distribución en dicho país y baja de costos.

El mercado estadounidense continúa aumentando su consumo de aguacate, pero los productores nacionales han perdido competitividad, debido a que la producción interna se ha visto afectada por escasez de agua y falta de mano de obra.

La producción de aguacate en Estados Unidos alcanzó las 156,900 toneladas en 2022, lo que representó un ligero incremento de 4.1% con respecto a 2021 y una fuerte disminución de 24.1% con respecto a 2020.

En 2022 Estados Unidos importó 1,133,763 toneladas, con un valor de 3,267 millones de dólares, pero, aunque el volumen disminuyó con respecto a 2021, el valor incrementó, debido a los altos precios que se tuvieron en 2022. Los datos fueron obtenidos del Economic Research Service (ERS).

Por su parte, las exportaciones durante 2022 apenas sumaron 3,565 toneladas y 16 millones de dólares, siendo estas las menores cifras de los últimos años, lo que indica que las exportaciones están perdiendo relevancia.

Por otro lado, la diversificación de proveedores es una tendencia que podría consolidarse en 2024. Si bien México ha dominado el mercado de aguacate en Estados Unidos, países como Perú, Chile y Colombia han incrementado su participación en el mercado estadounidense.

4.4 Marco legal

EL Marco legal de una exportación de aguacate Hass hacia Estados Unidos establece las normativas y procedimientos que deben seguirse para garantizar el cumplimiento de requisitos fitosanitarios, de seguridad alimentaria y de comercio internacional. El cumplimiento de estas regulaciones es crucial para asegurar el acceso continuo al mercado estadounidense y para mantener la reputación y competitividad de los productores de aguacate Hass a nivel internacional.

Decreto 1165 JULIO 02 2019.

Ofrece seguridad jurídica para los usuarios aduaneros en tanto que consolida y armonízalas diferentes normas que estaban vigentes, así mismo simplifica puntos que ayudan a mejorar la logística o a reducir los trámites exigidos para las operaciones de comercio exterior.

LEY 1014 DE 2006

Establecer acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional para el Emprendimiento.

CONSTITUCIÓN POLITICA ARTICULO 83

Ejecutar la política de comercio exterior en materia de facilitación de comercio, trámites, procedimientos de comercio exterior y prácticas desleales de comercio, a través de los instrumentos relacionados con la promoción de exportaciones, y demás mecanismos existentes para proteger la producción nacional de conformidad con los acuerdos comerciales.

Ley 7 ° 1991

Normas generales sobre comercio exterior, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica

Ley ° 63 de 1989

Por medio de la cual se aprueban los estatutos de la Organización Mundial de Turismo (OMT), adoptados en México el 27 de septiembre de 1970

Ley 9 de 1991 (enero 17)

por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetársele Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.

LEY 1014 DE 2006

Establecer acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional para el Emprendimiento.

Decreto 2505 de 1991

Reglamenta la transformación del Fondo de Promoción de Exportaciones PROCOLOMBIA en el Banco de Comercio Exterior - Bancoldex. También define su naturaleza jurídica y funciones y le ordena constituir un fideicomiso o patrimonio autónomo con el fin de promover la exportación.

Decreto 210 del 2010

Capítulo IV, artículos 33 y 34

Determina los objetivos y la estructura orgánica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En sus artículos 33 y 34 se define la naturaleza de PROCOLOMBIA y la composición de la Junta Asesora.

Decreto 1074 del 26 de mayo 2015

Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo.

Artículo 1.2.2.5. Fideicomiso - Procolombia. Organismo de promoción no financiera de las exportaciones mediante la constitución de un fideicomiso de patrimonio autónomo.

Decreto 663 de 1993

Parte Décima, capítulo XI

Actualiza el estatuto orgánico del sistema financiero y modifica su titulación y numeración. Del artículo 279 al 285 se contemplan las disposiciones de Bancoldex contenidas en el Decreto 2505 de 1991.

Escritura pública No. 8851 del 5 de noviembre de 1992 de la Notaría

Primera de Bogotá

Contrato de Fiducia Mercantil celebrado entre el Banco de Comercio Exterior - Bancóldex, en representación de la Nación, y la Fiduciaria de Comercio Exterior - Fiducoldex S.A. A través de este se constituye el fideicomiso o patrimonio autónomo para la promoción de las exportaciones PROCOLOMBIA.

4.5 Marco temporal

El proyecto de investigación se desarrolló en dos fases, el ante proyecto desde febrero a mayo de 2024 y el proyecto de agosto a noviembre 2024.

5.Diseño metodológico

Estudio de viabilidad

Para llevar a cabo la exportación de aguacate Hass desde el departamento de Cauca, Colombia, hacia Estados Unidos, es fundamental realizar una serie de estudios de viabilidad con el objetivo de determinar la factibilidad del proyecto. Estos estudios permitirán establecer si la exportación puede llevarse a cabo con éxito y qué factores deben ser considerados para asegurar su sostenibilidad a largo plazo. Para ello, se deben abordar los siguientes aspectos:

- **Estudio de Mercado:** Este análisis evaluará la demanda y la oferta del aguacate Hass en el mercado estadounidense, identificando los principales competidores, las preferencias de los consumidores, las tendencias de consumo, y las oportunidades de crecimiento. También se examinarán los canales de distribución más efectivos y las barreras de entrada que puedan existir.
- **Estudio Técnico:** Aquí se evaluarán las condiciones técnicas necesarias para la producción y exportación del aguacate Hass. Esto incluye la infraestructura disponible en Cauca para el cultivo, las técnicas de cosecha, los métodos de empaque y almacenamiento, y las normas fitosanitarias que deben cumplirse para exportar a Estados Unidos.
- **Estudio Legal y Administrativo:** Se analizarán los requisitos legales para la exportación de aguacates desde Colombia hacia Estados Unidos. Esto incluye las regulaciones aduaneras, los acuerdos comerciales vigentes

entre ambos países, los permisos necesarios, y las certificaciones fitosanitarias exigidas por las autoridades estadounidenses.

- **Cálculo de Costos de Exportación:** Este análisis detallará los costos asociados con la exportación, tales como el transporte, seguros, aranceles, y otros gastos operativos. También se considerarán los márgenes de rentabilidad y el impacto de posibles fluctuaciones en los costos de insumos o transporte.
- **Análisis de Impactos Sociales y Ambientales:** Se evaluará cómo la exportación de aguacate Hass impactará en la comunidad local en Cauca. Esto incluye la generación de empleo, el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias, y cualquier otro beneficio social. Además, se analizará el impacto ambiental, considerando prácticas sostenibles en el cultivo y la mitigación de posibles efectos negativos.

Recolección de datos: La investigación estará basada en la obtención de información a través de análisis de contenido, entrevistas con expertos en comercio exterior, y la consulta de fuentes como ProColombia, el Ministerio de Agricultura, libros especializados, sitios web relacionados con la exportación de productos agrícolas, y reportes de agencias tanto nacionales como internacionales. Además, se llevarán a cabo entrevistas con especialistas en producción y comercialización de aguacate Hass para asegurar una comprensión integral del proceso de exportación hacia Estados Unidos.

5.1 Clase o tipo de investigación

El presente trabajo se enmarca en una investigación de tipo descriptivo, con un enfoque multimetódico, complementado con investigación de campo. Se llevaron a cabo diferentes tipos de estudios, cada uno con sus propias herramientas, técnicas y métodos para su resolución. La investigación de campo, en particular, permitió obtener datos directos y relevantes a través de la observación en el lugar

de origen del producto y mediante entrevistas a los productores, exportadores y otros actores clave en el proceso de exportación de aguacate Hass desde Cauca, Colombia, hacia Estados Unidos. Este enfoque integral asegura una comprensión detallada y precisa de todos los aspectos implicados en el proyecto.

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 generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. 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 datos precisos y exactos en cuanto a las preguntas que se le hacen a la población y nos ayuda a la toma de decisiones para poder alcanzar el éxito.

Estudio descriptivo.

Es un estudio de tipo descriptivo ya que la investigación descriptiva es el método científico que describe y observa el comportamiento de las personas sin afectar sobre él de ninguna manera. Este estudio también es muy útil y a la vez es empleado por los investigadores de mercadeo para evaluar los hábitos de los clientes o las entidades la que con las cuales se desea asociar. El estudio descriptivo sirve en la investigación para conocer el comportamiento en el mercado de ciertos productos ya que también vamos a comercializar diferentes marcas y así saber la preferencia de la población específica a la cual le ofrecemos el producto, también para realizar encuestas detalladas acerca de los precios de los productos de nuestra competencia y compararlos para saber cuál es el mejor precio que podemos ofrecer.

1.2 Método de investigación

Método Dialéctico

El **método dialéctico** se basa en la confrontación y contraste de ideas opuestas para alcanzar una comprensión más profunda y refinada de un fenómeno. Este enfoque, que tiene sus raíces en la filosofía de Hegel, implica un proceso de tesis, antítesis y síntesis, donde una idea inicial (tesis) es desafiada por una idea contraria (antítesis), y a través de la discusión y análisis, se llega a una nueva comprensión (síntesis) que integra elementos de ambas posiciones. Para el presente trabajo, este método ha sido útil para explorar y reconciliar diferentes perspectivas sobre los factores críticos en los estudios de viabilidad, permitiendo una visión más completa y equilibrada del proceso.

Método Deductivo

El **método deductivo** parte de principios generales o teorías para llegar a conclusiones específicas. Este enfoque, que se asocia con la lógica aristotélica, comienza con una premisa general y aplica esta premisa a casos particulares para derivar conclusiones específicas. Para el presente trabajo, se han utilizado teorías y principios previamente establecidos en la literatura sobre estudios de viabilidad. A partir de estos marcos teóricos generales, se han deducido conclusiones aplicables al caso específico de la exportación de aguacate Hass desde Cauca, Colombia, hacia Estados Unidos, permitiendo estructurar el análisis de manera lógica y fundamentada.

1.3 Técnicas de investigación

Existen dos fuentes de información: Fuentes secundarias y fuentes primarias.

Las fuentes, búsquedas o informaciones secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria en que esta es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria. Una fuente secundaria es como un comentario de la fuente primaria.

Las fuentes secundarias están sujetas a revisión por pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Los historiadores someten ambos tipos de fuentes a un alto nivel de escrutinio.

Una fuente primaria se refiere a las fuentes documentales que se consideran material proveniente de alguna fuente del momento, en relación con un fenómeno o suceso que puede tener interés en ser investigado o relatado, es decir, es la materia prima que se tiene para realizar un determinado trabajo. También hay fuentes de información primarias llamadas inéditas, que no se encuentran al acceso público o de circulación restringida como las tesis o los informes.

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 de las perlas ornamentales con la finalidad de obtener información acerca del consumo del producto.

5.4 Población y muestra

1. Población Objetivo:

- Miami:
 - Población: Miami tiene una población de aproximadamente 2.7 millones en el área metropolitana, con un 70% de población latina, principalmente de origen cubano, colombiano, venezolano y mexicano.
 - Consumo de aguacate: Los latinos en Miami tienen un alto consumo per cápita de aguacate, tanto para uso doméstico como en restaurantes y servicios de comida.
 - Distribución: La población se concentra en áreas urbanas y suburbanas, con acceso a supermercados, mercados especializados y restaurantes que demandan aguacates frescos.
- Boston:
 - Población: El área metropolitana de Boston tiene alrededor de 4.9 millones de habitantes, con una creciente población latina (aproximadamente 20%) y una alta concentración de consumidores conscientes de la salud.

- Consumo de aguacate: Boston tiene una demanda creciente de productos saludables y orgánicos, incluyendo aguacates, tanto en hogares como en restaurantes y servicios de catering.
- Distribución: La población se distribuye en zonas urbanas y suburbanas, con acceso a cadenas de supermercados y mercados especializados.

2. Muestra Representativa:

- Productores en Cali, Colombia:
 - Número de productores: Se estima que en el Valle del Cauca hay alrededor de 1,500 productores de aguacate Hass, con fincas que varían en tamaño desde pequeñas propiedades familiares hasta grandes plantaciones comerciales.
 - Capacidad productiva: La producción promedio por hectárea es de 10 a 15 toneladas anuales, dependiendo de las prácticas agrícolas y las condiciones climáticas.
 - Certificaciones: Aproximadamente el 30% de los productores cuentan con certificaciones de buenas prácticas agrícolas (BPA) y GlobalGAP, necesarias para la exportación.
- Importadores y Distribuidores en Miami y Boston:
 - Miami: Se identificaron 20 importadores y distribuidores especializados en productos frescos, con experiencia en la distribución de aguacates mexicanos y colombianos.
 - Boston: Se identificaron 15 distribuidores, con una creciente demanda de productos orgánicos y sostenibles.
- Consumidores Finales:

- Muestra en Miami: Se realizaron encuestas a 500 consumidores latinos en Miami, donde el 85% expresó preferencia por aguacates frescos y de alta calidad.
- Muestra en Boston: Se realizaron encuestas a 300 consumidores, donde el 70% mostró interés en aguacates orgánicos y sostenibles, incluso a un precio premium.

3. Balance General:

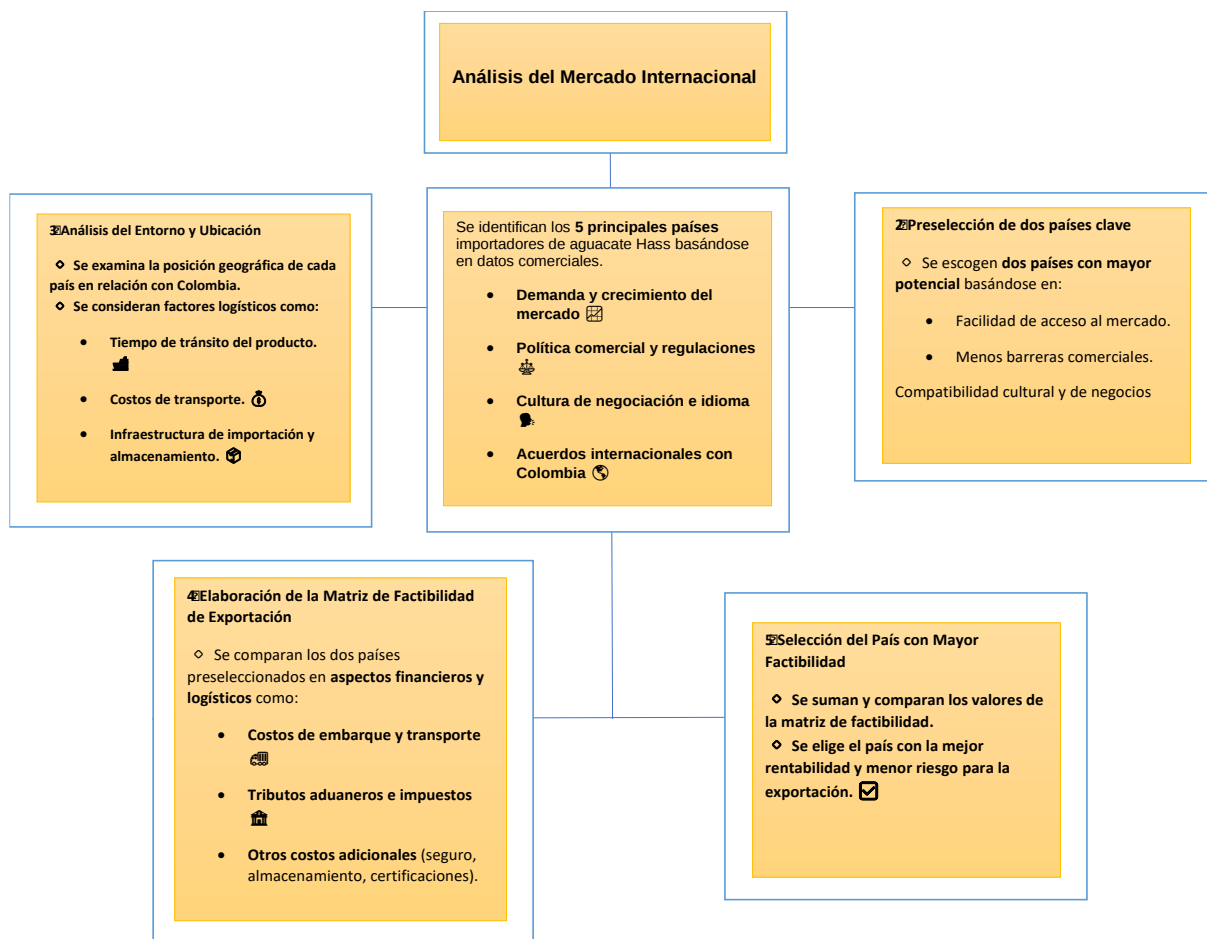
- Oportunidades:
 - Mercado creciente: La alta migración latina en Miami y la tendencia hacia alimentos saludables en Boston representan una demanda creciente y sostenida.
 - Diferenciación: El aguacate Hass colombiano puede posicionarse como un producto premium, destacando su calidad, sabor y prácticas sostenibles.
 - Logística: La ubicación estratégica de Cali permite acceso a puertos clave como Buenaventura, facilitando la exportación hacia Estados Unidos.
- Desafíos:
 - Competencia: México domina el mercado de aguacates Hass en Estados Unidos, lo que exige una estrategia de diferenciación y competitividad en precios.
 - Regulaciones: Cumplir con las normativas fitosanitarias y de importación de Estados Unidos puede ser costoso y requerir tiempo.

- Cadena de frío: Mantener la calidad del producto durante el transporte y almacenamiento requiere inversiones en infraestructura logística.
- Viabilidad:
 - Económica: Los márgenes de ganancia son atractivos, pero dependen de la capacidad para controlar costos logísticos y competir en precios.
 - Técnica: La capacidad productiva en Cali es suficiente, pero se requiere mejorar la infraestructura de postcosecha y certificaciones.
 - Comercial: Existe una demanda clara en ambos mercados, pero se necesita una estrategia de marketing y distribución efectiva.
 -

4. Conclusión:

El balance general indica que la exportación de aguacate Hass desde Cali hacia Miami y Boston es viable, pero requiere superar desafíos logísticos, regulatorios y comerciales. La población objetivo en ambos mercados es receptiva, y la muestra de productores en Cali tiene el potencial para satisfacer la demanda, siempre que se implementen mejoras técnicas y se establezcan alianzas estratégicas con importadores y distribuidores.

5.5 procedimiento



5.6 Preselección y selección de países proveedores

En el 2023 los países que más importaron aguacate de variedad Hass de Colombia fueron países bajos, reino unido, Francia, España, estados unidos

5.6.1 países importadores de aguacate variedad Hass

Estados unidos



Ubicación geográfica. La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D.C., entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limitando con Canadá al norte y con México al sur.

Idioma: inglés.

Religión: La mayor parte de la población estadounidense, el 81%, es creyente. La religión más extendida es el cristianismo, con un 74,54% de personas que lo profesan. En los últimos años el porcentaje de creyentes ha disminuido, ha pasado del 82,5% al 81%.

Política: El gobierno de los Estados Unidos se fundamenta en una anatomía, presidencial y federal. Su gobierno tiene unos poderes limitados enumerados en la Constitución de los Estados Unidos. Su forma de gobierno es conocida como democracia presidencialista porque hay un presidente.

Cultura de negociación: El tamaño del mercado de Estados Unidos es inmenso, cuenta con 327 millones de habitantes y es el destino número uno de la inversión extranjera en el mundo, doblando incluso la inversión en China.

Países bajos



Ubicación geográfica: Holanda, oficialmente conocida como los Países Bajos, se encuentra en Europa Occidental. Limita con el mar del Norte al noroeste, Bélgica al sur y Alemania al este. Es un país bajo, con gran parte de su territorio situado por debajo del nivel del mar, lo que ha obligado a los holandeses a desarrollar un complejo sistema de diques y canales para proteger sus tierras.

Idioma: holandés

Religión: Holanda, oficialmente conocida como los Países Bajos, se encuentra en Europa Occidental. Limita con el mar del Norte al noroeste, Bélgica al sur y Alemania al este. Es un país bajo, con gran parte de su territorio situado por debajo del nivel del mar, lo que ha obligado a los holandeses a desarrollar un complejo sistema de diques y canales para proteger sus tierras.

Política: Holanda es una monarquía constitucional y una democracia parlamentaria. El rey o reina es el jefe de estado, pero el poder ejecutivo reside en el gobierno, encabezado por un primer ministro. El sistema político holandés se caracteriza por su consenso y su enfoque en la negociación.

Cultura de negociación: países bajos al estar incluido en UE todas sus negociaciones se hacen a través de este poderoso bloque. También es conocido por su amabilidad y ser muy abiertos a otras culturas

España



Ubicación Geográfica

España se encuentra en el suroeste de Europa, ocupando la mayor parte de la Península Ibérica. Limita con Francia al norte, Portugal al oeste y el mar Mediterráneo al este y al sur. También posee territorios insulares en el Atlántico (Islas Canarias) y en el Mediterráneo



Idioma

El idioma oficial de España es el **castellano**, aunque también se reconocen otras lenguas cooficiales en algunas regiones, como el catalán, el gallego y el euskera.

Religión

La religión mayoritaria en España es el **catolicismo**, aunque existe una creciente diversidad religiosa debido a la inmigración y a los cambios sociales. El Estado español es aconfesional, lo que significa que la religión está separada del Estado.

Política

España es una monarquía parlamentaria. El rey es el jefe de Estado, pero el poder ejecutivo reside en el gobierno, encabezado por el presidente del gobierno. El sistema político español se caracteriza por su descentralización, lo que otorga a las regiones autónomas un alto grado de autogobierno.

Cultura de negociación

Al estar en el bloque comercial más poderoso del mundo, la población española se caracteriza por su convención y rudeza a la hora de negociar

Reino unido



Ubicación Geográfica

El Reino Unido, oficialmente conocido como el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, es un país insular ubicado en el noroeste de Europa. Está compuesto por cuatro naciones constituyentes: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda

del Norte. Limita con el mar del Norte al este, el océano Atlántico al oeste y el mar de Irlanda al noroeste.



[Se abrirá en una ventana nueva](#)

Reino Unido

Idioma

El inglés es el idioma oficial del Reino Unido. Sin embargo, en las naciones constituyentes se hablan otras lenguas como el galés en Gales, el gaélico escocés en Escocia y el irlandés en Irlanda del Norte.

Religión

La Iglesia de Inglaterra es la iglesia estatal en Inglaterra, pero el Reino Unido es un país secular. La libertad religiosa está garantizada por la ley, y existe una amplia variedad de creencias religiosas, incluyendo el cristianismo, el islam, el hinduismo y el budismo.

Política

El Reino Unido es una monarquía constitucional y una democracia parlamentaria. El monarca, actualmente el rey Carlos III, es el jefe de Estado, pero el poder ejecutivo reside en el gobierno, encabezado por el primer ministro. El sistema político británico se caracteriza por su bicameralismo (Cámara de los Comunes y Cámara de los Lores) y su tradición parlamentaria.

Cultura de Negociación

Son muy abiertos a otras culturas y hospitalarios

Francia



Ubicación Geográfica

Francia se encuentra en Europa Occidental, limitando con el mar Mediterráneo al sur, el océano Atlántico al oeste, Bélgica, Luxemburgo y Alemania al noreste, Suiza al este y España al suroeste. Su capital es París, una ciudad mundialmente famosa por su cultura, moda y gastronomía.



[Se abrirá en una ventana nueva](#)

Idioma

El idioma oficial de Francia es el **francés**. Aunque existen varias lenguas regionales, como el bretón, el occitano o el alsaciano, el francés es el idioma predominante en la administración, la educación y los medios de comunicación.

Religión

Francia es un país laico, lo que significa que la religión está separada del Estado. El catolicismo ha sido históricamente la religión mayoritaria, pero en las últimas décadas ha disminuido su influencia. Existe una gran diversidad religiosa, incluyendo el islam, el judaísmo y el protestantismo.

Política

Francia es una república semipresidencialista. El presidente de la República es el jefe de Estado y el primer ministro es el jefe de gobierno. El sistema político francés se caracteriza por su centralización y su tradición revolucionaria.

Cultura de negociación:

La cultura de negociación francesa se caracteriza por:

- **Formalidad:** Los franceses valoran la formalidad y el protocolo en los negocios. Es importante vestir de manera adecuada y utilizar los títulos correspondientes.
- **Relaciones personales:** Las relaciones personales son muy importantes en los negocios franceses. Tomarse el tiempo para construir relaciones de confianza es esencial antes de cerrar un trato.
- **Jerarquía:** La jerarquía es valorada en las empresas francesas. Se espera que se respete la autoridad de los superiores.
- **Negociación:** Los franceses son negociadores hábiles y disfrutan de un buen debate. La paciencia y la persistencia son clave en las negociaciones.

- **Calidad de vida:** Los franceses valoran el equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Esto puede influir en los horarios de trabajo y en la actitud hacia el trabajo.

5.6.2 selección del país

Estados unidos



La exportación de aguacate Hass desde México a Estados Unidos es una relación comercial sumamente exitosa debido a una serie de factores interconectados. La creciente demanda estadounidense, impulsada por tendencias culinarias y una población cada vez más consciente de la salud, coincide con la capacidad productiva de México y su clima ideal para el cultivo de este fruto. La cercanía geográfica, los acuerdos comerciales y la numerosa comunidad mexicana en

Estados Unidos facilitan la logística y la promoción del producto. Además, la similitud cultural y lingüística entre ambos países fortalece los lazos comerciales y permite una comunicación efectiva entre productores y consumidores.

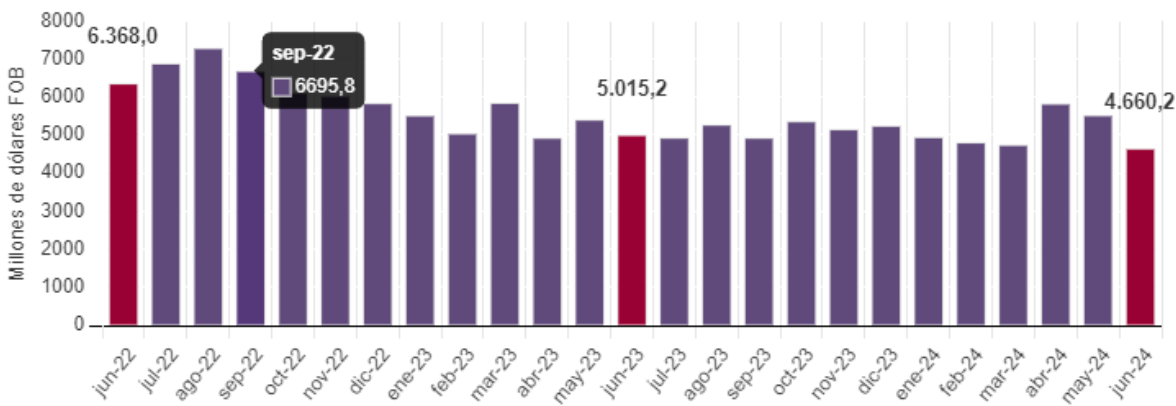


6. Estudio de Mercado

6.1. Análisis del sector

6.1.1 el sector importador colombiano

De acuerdo con las declaraciones de importación registradas ante la DIAN en junio de 2024, las importaciones fueron US\$4.660,2 millones CIF y presentaron una disminución de 7,1% con relación al mismo mes de 2023. Este comportamiento obedeció principalmente a la caída de 8,2% en el grupo de Manufacturas.



En junio de 2024, las importaciones de Manufacturas participaron con 74,1% del valor CIF total de las importaciones, seguido por Agropecuarios, alimentos y bebidas con 15,0%, Combustibles y productos de las industrias extractivas con 10,2% y Otros sectores con 0,7%.

Entre enero y mayo de 2021, Westfalia Fruit Colombia está casi que, duplicando sus ventas al exterior, según cifras del Dane con análisis de ProColombia, realizó recientemente su primera exportación de la fruta, vía marítima, a Corea del Sur y espera seguirse consolidando en el mercado europeo. Actualmente, cuentan con 500 hectáreas en producción y desarrollo, y adicionalmente tienen más de 1.500 hectáreas con sus productores aliados.

En el 2012, Westfalia Fruit, una compañía multinacional con sede central en Sudáfrica y más de 70 años de experiencia en la industria frutícola, realizó, a través de su subsidiaria Westfalia Fruit Colombia, las primeras exportaciones de aguacate Hass en fresco desde Colombia hacia Europa y en el 2014, apostó por el campo colombiano en el 2014, invirtiendo en fincas propias en el municipio de Sonsón, Antioquia.

Hoy en día, cuentan con dos plantas de empaque en el país, una en Rionegro y la otra en Sonsón, junto con 500 hectáreas en producción y desarrollo, y adicionalmente tienen más de 1.500 hectáreas con sus productores aliados. En 2020, cerraron con más de 10.000 toneladas exportadas de aguacate Hass. Entre enero y mayo de 2021, la compañía está creciendo más de 60% en sus exportaciones, según cifras del Dane con análisis de ProColombia.

Experiencia empresa Colombia

Pedro Aguilar, gerente general de Westfalia Fruit Colombia, indicó que la compañía “se ha enfocado principalmente en el mercado europeo, exportando el mayor porcentaje del volumen a Holanda, Francia, España, Alemania y Reino Unido, y en los últimos años ha diversificado los destinos al llegar a EE. UU., Canadá, Costa Rica, Argentina, Japón, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y recientemente Corea del Sur. Asimismo, Westfalia Fruit Colombia es el mayor exportador colombiano de Aguacate Hass a Argentina, Costa Rica y Japón”.

La empresa indicó que le sigue apostando al país como plataforma exportadora dado que “Colombia es un país privilegiado. Tiene perfectas condiciones naturales y suelos adecuados para el cultivo de aguacates. Es la fuente tropical de los aguacates Hass en todo el mundo, ningún otro origen tiene estas condiciones de crecimiento apropiadas. Por esos motivos técnicos, Westfalia Groupon decidió venir e invertir en este hermoso país biodiverso. Sus condiciones naturales nos permiten cultivar aguacates respetando el medio ambiente, en concreto, suelos y bosques. El desarrollo sostenible implica el cuidado del medio ambiente, las comunidades y las economías locales”.

Hace pocos días, la compañía completó el primer envío, vía marítima, de 18 toneladas de la fruta hacia Corea del Sur, los cuales llegaron al puerto de Busán. “Westfalia ya ha suplido este mercado desde otros orígenes a través de nuestras empresas hermanas. Lo que hemos logrado es que el consumidor nos dará retroalimentación directa, ya que la mayor parte de las ventas se hacen en canales online, en el cual el cliente conoce sobre nuestros procesos y la historia que hay detrás del producto”, indicó el equipo de Westfalia Fruit Colombia.

6.1.2 El mercado del producto en el exterior

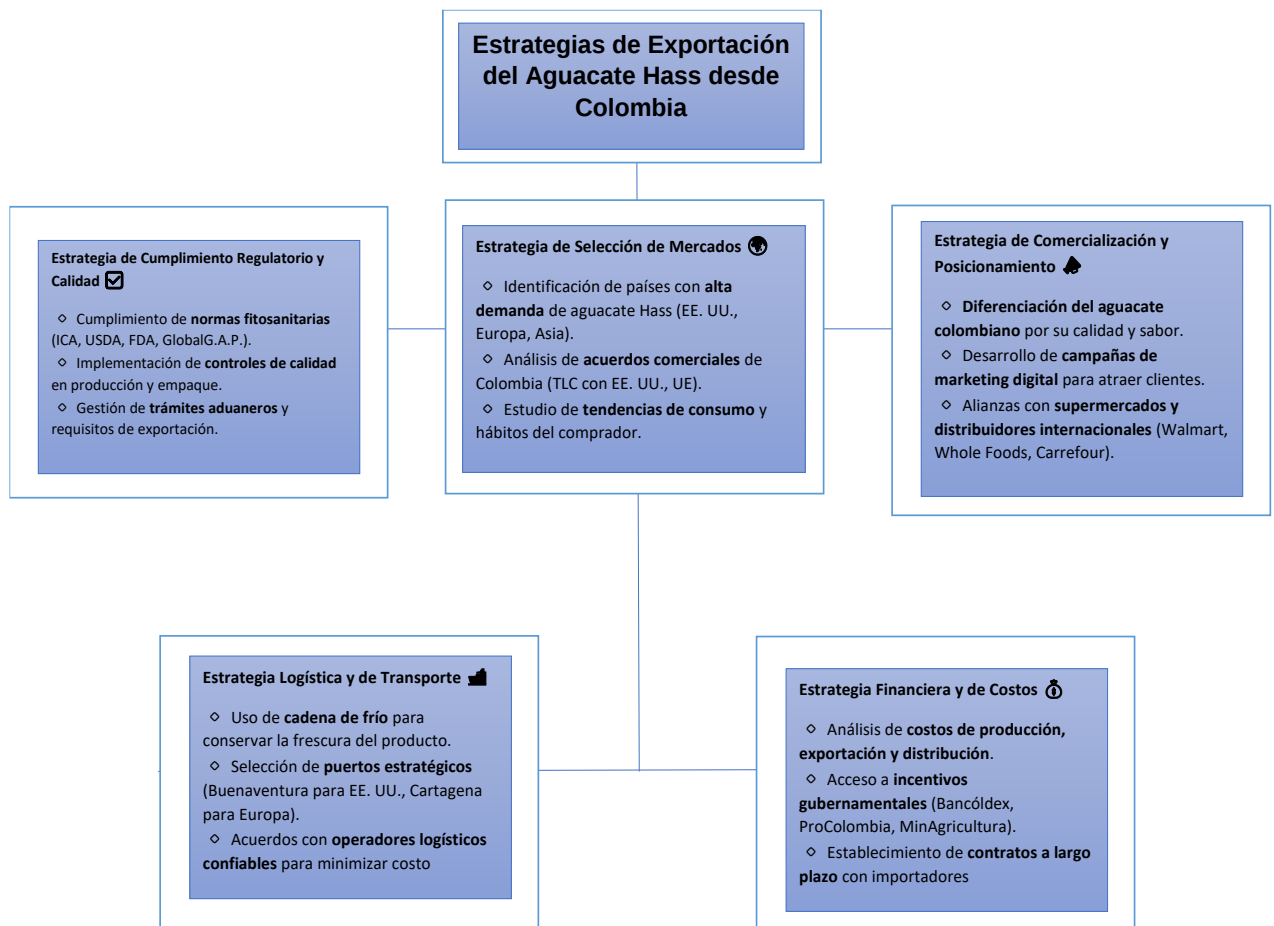
Según datos previsto el aguacate tiene tendencias a convertirse en pilar de la dieta saludable, lo cual hace que sea muy apetecible en países que están incorporando estas nuevas medidas.

Recientemente se dio a conocer que los colegios americanos iban a implementar bases alimenticias más saludable para sus alumnos y que de ahí es donde entrar el aguacate Hass que puede formar de una buena dieta alimenticia ya que contiene los nutrientes necesarios, también es visto que en Europa ya esta medida está muy adoptada, en el ejemplo de países bajos unos de mayores consumidores de aguacate recientemente que por el estilo de vida de su gente, muchos afirman que la mejor implementación de su lifestyle es un aguacate en el desayuno.

También es bien sabido que la población latina está creciendo en países como estados unidos y Europa, se registró una subida migratoria de 40%, esto desencadena mezclas cultura, y es bien sabido que los latino consumen regularmente el aguacate lo que hace ver que el producto sigue siendo parte de la canasta familiar de muchas familias.

6.1.3 Análisis DOFA

MATRIZ DOFA			
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Proximidad geográfica	Poca comercialización del producto	Crecimiento exponencial	Competencia con México y Perú
Fruta de alta conservación	Costos logísticos elevados	Diversificación de mercados	Cambio en las preferencias de los consumidores
Capacidad de producción constante	Dependencia de certificaciones internacionales	Expansión en el consumo de productos saludables	Variabilidad en la demanda y precios
Certificaciones de calidad (Global G.A.P.)	Falta de experiencia en el mercado de EE. UU	Generación de ingresos y empleo	Cambio en las preferencias de los consumidores



6.2 Inteligencia de mercados

6.2.1 Posibles mercados para exportación del producto

países como China, países bajos, Japón y Corea del Sur se presentan como posibles mercados en el mediano plazo, dado el aumento de su consumo per cápita, de estos mercados, China particularmente es el más interesante, no solo por el tamaño del mercado, sino por el crecimiento del poder adquisitivo de sus consumidores y por el aumento sin precedentes de las compras internacionales de aguacate: mientras en 2012 solo se importaban un poco más de USD 350 mil, durante 2016 se importaron más de USD 78 millones de este bien. El aguacate importado por China proviene de países suramericanos: Chile, México y Perú.

Colombia no participa de dichas importaciones, pero debido a la calidad del producto colombiano es posible llegar a dicho mercado con una oferta competitiva.



China

- **Política de negocio:** China tiene un entorno empresarial complejo, con un fuerte enfoque en la regulación estatal. El país ha implementado políticas para abrir su mercado a las importaciones, aunque existen barreras arancelarias y no arancelarias que pueden afectar a los productos extranjeros.
- **Cultura:** La cultura china valora las relaciones interpersonales (guanxi) y el respeto a la jerarquía. Los negocios a menudo se basan en la confianza y las relaciones a largo plazo.
- **Idioma:** El idioma oficial es el mandarín. Es importante contar con traductores o socios locales para facilitar la comunicación.
- **Recepción del aguacate Hass colombiano:** El aguacate ha ganado popularidad en las ciudades chinas, especialmente en Shanghai y Beijing, donde hay una creciente demanda por productos saludables. Sin embargo, la competencia con el aguacate mexicano y la disponibilidad local pueden ser desafiantes.



Países Bajos

- **Política de negocio:** Los Países Bajos son conocidos por su entorno empresarial favorable y su economía abierta. El país es un importante centro logístico y comercial en Europa, facilitando la entrada de productos a otros mercados europeos.
- **Cultura:** La cultura holandesa valora la puntualidad, la transparencia y la igualdad. Las relaciones comerciales suelen ser directas y pragmáticas.
- **Idioma:** El idioma oficial es el neerlandés, aunque el inglés es ampliamente hablado en el ámbito empresarial.
- **Recepción del aguacate Hass colombiano:** Los Países Bajos son un mercado creciente para el aguacate, y el aguacate Hass colombiano ha encontrado un lugar en el mercado debido a la calidad del producto y la sostenibilidad en la producción.



3. Japón

- **Política de negocio:** Japón tiene un entorno empresarial altamente regulado, con un enfoque en la calidad y la innovación. Las empresas

japonesas suelen tener un proceso de toma de decisiones más lento, pero valoran las relaciones sólidas y la confianza.

- **Cultura:** La cultura japonesa enfatiza el respeto, la armonía y la colectividad. La cortesía y la formalidad son importantes en las interacciones comerciales.
- **Idioma:** El idioma oficial es el japonés. Tener un traductor o una persona de confianza que hable japonés puede ser esencial para negociar.
- **Recepción del aguacate Hass colombiano:** Aunque el aguacate no es un alimento tradicional en Japón, ha ido ganando popularidad, especialmente entre los consumidores más jóvenes y en el sector de la restauración. Sin embargo, la aceptación puede ser lenta debido a la preferencia por productos locales.



4. Corea del Sur

- **Política de negocio:** Corea del Sur cuenta con un entorno empresarial competitivo y abierto. El país ha firmado varios acuerdos de libre comercio, facilitando el acceso a productos extranjeros.
- **Cultura:** La cultura surcoreana combina elementos tradicionales con modernidad. Las relaciones jerárquicas son importantes, y se valora la cortesía y el respeto en los negocios.
- **Idioma:** El idioma oficial es el coreano. Al igual que en Japón, contar con un traductor puede ser beneficioso.

- **Recepción del aguacate Hass colombiano:** La popularidad del aguacate está en aumento en Corea del Sur, impulsada por el interés en dietas saludables. El aguacate Hass colombiano ha sido bien recibido, especialmente en el sector de la gastronomía y entre los consumidores jóvenes.

6.2.2 El País Seleccionado (Estados Unidos)

Estados Unidos se seleccionó como el país de destino debido a su alta demanda de aguacates y la baja producción interna que no cubre toda la demanda. Las ciudades clave para la exportación en este caso son Miami y Houston.

6.2.2.1 Entorno Económico

Estados Unidos tiene un entorno empresarial dinámico y competitivo, con una economía abierta y un marco regulatorio favorable para las importaciones. La cultura empresarial valora la innovación, la puntualidad y la transparencia, y el inglés es el idioma predominante. El aguacate Hass colombiano ha encontrado una recepción positiva, especialmente en mercados como Miami y Houston, donde hay una alta demanda por productos frescos y saludables, impulsada por la creciente popularidad de la comida latina y las tendencias de bienestar. Sin embargo, la competencia con otros proveedores, como el aguacate mexicano, y las variaciones en las preferencias regionales son factores importantes a considerar.

6.2.2.2 Entorno Tecnológico

El entorno tecnológico de Estados Unidos es altamente avanzado y dinámico, lo que ofrece oportunidades significativas para la exportación de aguacate Hass desde Cali, Colombia, a mercados como Miami y Houston. Con un fuerte enfoque en la innovación y el desarrollo, el país lidera en agricultura de precisión mediante el uso de tecnologías como sensores y análisis de datos, lo que puede optimizar la producción y calidad del aguacate. Además, el crecimiento del comercio electrónico y las plataformas digitales facilita la venta y distribución de productos

frescos, mientras que la creciente demanda de prácticas sostenibles resalta la importancia de la responsabilidad ambiental en la producción. Estar al tanto de las regulaciones de seguridad alimentaria es crucial para el éxito en este mercado competitivo, donde aprovechar las tendencias tecnológicas y de consumo puede mejorar la posición del aguacate Hass colombiano.

6.2.2.3 Entorno Político

El entorno político de Estados Unidos es estable y está caracterizado por un marco regulatorio que favorece el comercio internacional, lo que representa una oportunidad para la exportación de aguacate Hass desde Cali, Colombia, a mercados como Miami y Houston. Las políticas comerciales, incluidas las tarifas y los acuerdos de libre comercio, impactan directamente las importaciones agrícolas, y aunque existen regulaciones de seguridad alimentaria estrictas, estas están diseñadas para proteger tanto al consumidor como al productor. Además, el apoyo gubernamental a la agricultura sostenible y la promoción de productos frescos saludables se alinean con las tendencias de consumo actuales. Sin embargo, es importante que los exportadores colombianos estén al tanto de los cambios políticos y las posibles fluctuaciones en la política comercial, ya que estos pueden afectar la competitividad y el acceso al mercado estadounidense.

4o mini

6.2.2.4 Entorno Ambiental

El entorno ambiental en Estados Unidos presenta tanto desafíos como oportunidades para la exportación de aguacate Hass desde Cali, Colombia. Con una creciente conciencia sobre la sostenibilidad y la salud ambiental, hay una demanda cada vez mayor de productos agrícolas que sean cultivados de manera responsable y sostenible. La normativa ambiental es estricta, y los exportadores deben cumplir con regulaciones que aseguran prácticas agrícolas adecuadas y la minimización de impactos ecológicos, como el uso de pesticidas y el manejo del

agua. Además, las condiciones climáticas, como el cambio climático y sus efectos en las cosechas, son factores críticos a considerar. Las prácticas de producción sostenible, como el uso eficiente del agua y técnicas de cultivo orgánico, no solo ayudan a cumplir con estas regulaciones, sino que también pueden ser un punto de venta atractivo para los consumidores estadounidenses, quienes están cada vez más interesados en productos que respeten el medio ambiente. En este contexto, los exportadores de aguacate Hass deben adoptar estrategias que alineen su producción con las tendencias ambientales para mejorar su aceptación en el mercado.

6.2.2.5 Entorno Cultural

El entorno cultural en Estados Unidos es diverso y multifacético, lo que influye en la recepción del aguacate Hass colombiano. La población estadounidense valora la salud y el bienestar, lo que ha llevado a un aumento en la demanda de productos frescos y saludables, incluidos los aguacates, que son populares entre consumidores que buscan opciones nutritivas. La cultura gastronómica está marcada por la fusión de diferentes tradiciones culinarias, lo que abre oportunidades para el aguacate en diversas preparaciones, desde guacamole hasta ensaladas y platos gourmet. Además, la influencia de la comunidad latina, especialmente en ciudades como Miami y Houston, ha contribuido a una mayor aceptación y popularidad del aguacate, dado que este es un alimento básico en muchas cocinas latinoamericanas. Sin embargo, los exportadores colombianos deben tener en cuenta las preferencias locales y las tendencias alimentarias emergentes, como la sostenibilidad y la comida orgánica, para posicionar eficazmente el aguacate Hass en este competitivo mercado.

6.2.3 El País de Origen (Colombia)

Colombia, como país de origen, tiene ciertas ventajas competitivas en la producción de aguacates Hass gracias a su clima favorable, suelo fértil y costos de producción relativamente bajos.

6.2.3.1 Entorno Económico

El entorno económico de Colombia, el país de origen del aguacate Hass, ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por la diversificación de su economía y la apertura a mercados internacionales. La agricultura juega un papel crucial en la economía colombiana, representando una parte significativa de las exportaciones y generando empleo en las zonas rurales. El aguacate Hass se ha convertido en uno de los productos agrícolas más importantes para la exportación, con un aumento en la demanda tanto a nivel nacional como internacional, especialmente en mercados como Estados Unidos. Sin embargo, Colombia enfrenta desafíos económicos, como la volatilidad del tipo de cambio, la inflación y la necesidad de mejorar la infraestructura logística para facilitar el transporte de productos. A pesar de estos desafíos, el país cuenta con políticas gubernamentales que fomentan la inversión en el sector agrícola y la promoción de productos sostenibles, lo que crea un entorno favorable para los exportadores de aguacate. La creciente clase media en Colombia también está impulsando el consumo interno, lo que, junto con la expansión de las exportaciones, ofrece un panorama optimista para el crecimiento económico en el futuro.

6.2.3.2 Entorno Tecnológico

El entorno tecnológico en Colombia está en constante evolución, impulsado por la digitalización y la innovación en diversos sectores, incluida la agricultura. En el sector agrícola, la adopción de tecnologías como la agricultura de precisión, que utiliza herramientas como drones, sensores y análisis de datos, ha permitido a los productores de aguacate Hass optimizar sus prácticas de cultivo, mejorar la calidad del producto y aumentar la eficiencia en el uso de recursos, como el agua y los fertilizantes. Además, el desarrollo de plataformas digitales y aplicaciones móviles facilita la conexión entre productores y compradores, tanto a nivel nacional como internacional, mejorando el acceso a mercados. Sin embargo, la infraestructura tecnológica en algunas regiones aún presenta desafíos, como la conectividad a internet y el acceso a la capacitación en nuevas tecnologías. A pesar de estos obstáculos, el gobierno colombiano y diversas organizaciones están promoviendo iniciativas para fortalecer la innovación en el sector agrícola, apoyando la investigación y el desarrollo de soluciones tecnológicas que pueden beneficiar a los exportadores de aguacate Hass al mejorar su competitividad en el mercado global.

6.2.3.3 Entorno Político

El entorno político en Colombia ha estado marcado por la búsqueda de estabilidad y el fortalecimiento de la democracia, aunque enfrenta desafíos, como la corrupción y la violencia relacionada con grupos armados. En el contexto de la agricultura y la exportación, el gobierno colombiano ha implementado políticas para promover el sector agropecuario, apoyando la producción de productos como el aguacate Hass. Esto incluye incentivos para la inversión en tecnologías sostenibles y la mejora de la infraestructura rural. La firma de tratados de libre comercio con diversos países, incluido Estados Unidos, ha abierto nuevas oportunidades para las exportaciones agrícolas, facilitando el acceso a mercados

internacionales. Sin embargo, los exportadores deben navegar por un entorno regulatorio que puede ser complejo y estar sujeto a cambios, especialmente en lo que respecta a normativas de seguridad alimentaria y prácticas agrícolas sostenibles. La participación de Colombia en organizaciones internacionales y regionales también juega un papel importante en la política agrícola, promoviendo el desarrollo rural y la competitividad en el ámbito global. En general, el entorno político presenta tanto oportunidades como desafíos para los exportadores de aguacate Hass en Colombia, dependiendo de la estabilidad política y la implementación efectiva de políticas agrícolas.

6.2.3.4 Entorno Ambiental

El entorno ambiental en Colombia es diverso y rico en recursos naturales, lo que permite una producción agrícola variada, incluyendo el aguacate Hass. Sin embargo, el país enfrenta desafíos significativos relacionados con la deforestación, la degradación del suelo y el cambio climático, que pueden afectar la sostenibilidad de la agricultura. La producción de aguacate ha sido objeto de preocupación en cuanto al uso de recursos hídricos, ya que este cultivo puede requerir una cantidad considerable de agua, especialmente en regiones con climas cálidos y secos. A pesar de estos desafíos, existe un creciente enfoque en prácticas agrícolas sostenibles, como el uso de técnicas de cultivo ecológico y el manejo responsable de los recursos hídricos, que buscan mitigar el impacto ambiental. Además, el gobierno colombiano y diversas organizaciones están promoviendo la certificación de productos orgánicos y sostenibles, lo que puede mejorar la competitividad de los aguacates colombianos en el mercado internacional. La conciencia ambiental entre los consumidores también está en aumento, y los productos que cumplen con estándares sostenibles tienen una mejor aceptación en mercados como el estadounidense. En resumen, el entorno ambiental en Colombia presenta tanto retos como oportunidades para la

producción de aguacate Hass, impulsando una transición hacia prácticas más sostenibles que beneficien al medio ambiente y a los productores.

6.2.3.5 Entorno Cultural

El entorno cultural en Colombia es rico y diverso, influenciado por una mezcla de tradiciones indígenas, africanas y españolas, lo que se refleja en la gastronomía y en la importancia de productos como el aguacate Hass. Este fruto es un alimento básico en la dieta colombiana, utilizado en una variedad de platos, desde arepas hasta ensaladas, y su producción se considera un símbolo de la riqueza agrícola del país. La cultura colombiana valora la agricultura como una parte integral de su identidad, y hay un creciente interés por la sostenibilidad y la producción orgánica. Además, el aguacate Hass ha ganado popularidad no solo a nivel local, sino también internacionalmente, impulsado por la tendencia hacia dietas saludables. La creciente clase media y la urbanización también están cambiando las preferencias alimentarias, con un aumento en la demanda de productos frescos y saludables. La conexión emocional de los colombianos con sus productos agrícolas, así como la fuerte tradición de hospitalidad, también influyen en la forma en que se perciben y consumen alimentos como el aguacate. En resumen, el entorno cultural en Colombia no solo respalda la producción del aguacate Hass, sino que también lo posiciona como un producto valioso tanto en el mercado interno como en el internacional.

6.3 El Producto

6.3.1 Portafolio de Productos

El portafolio de productos para la exportación incluye aguacates Hass de diferentes tamaños y calidades, según las necesidades del mercado objetivo, con un precio internacional de \$2 y \$5 USD por kilogramo en función de diversos factores.

La variedad Hass es la más exportada debido a su sabor, textura, y alta demanda internacional. También se podría considerar la inclusión de productos derivados del aguacate, como aceites o guacamole, para diversificar la oferta y atender distintos segmentos de consumidores.

6.3.2 Generalidades y/o Características del Producto a Exportar

El aguacate Hass, originario del valle del cauca Colombia, es conocido por su piel rugosa y oscura, su sabor suave, y su alto contenido de grasas saludables. Es resistente al transporte y tiene una vida útil más larga en comparación con otras variedades de aguacate, lo que lo hace ideal para la exportación. Además, es un producto rico en nutrientes como vitaminas E, C y B6, además de potasio y fibra, lo que lo convierte en una opción popular en mercados enfocados en la salud y el bienestar.

6.4 El Mercado Proveedor

El mercado proveedor se refiere a Colombia, específicamente la región del Valle del Cauca, que es ideal para la producción de aguacates Hass debido a su clima y suelo fértil. Colombia ha incrementado significativamente su capacidad de producción de aguacates en los últimos años, posicionándose como uno de los principales exportadores a nivel mundial. Las condiciones de cultivo favorables y las prácticas agrícolas sostenibles hacen de Colombia un proveedor competitivo en el mercado global de aguacates.

El mercado exportador de **aguacate Hass** en Antioquia ha crecido notablemente, posicionando a la región como un importante productor en Colombia. Con condiciones climáticas favorables y un impulso en infraestructura agrícola, el aguacate antioqueño se exporta principalmente a **Estados Unidos, Europa y China**. Además, la región ha mejorado la calidad de su producción mediante certificaciones como **Global GAP**, lo que ha permitido su competitividad en mercados internacionales.

¿Qué pasaría en caso tal que el valle del cauca o Antioquia no suplan la producción necesaria?

Tenemos algunos departamentos con fuerte producción de aguacate Hass:

1. Risaralda

- **Producción:** Risaralda es una región importante para el cultivo de aguacate Hass en Colombia. Las condiciones climáticas y las prácticas agrícolas en la región favorecen la producción de aguacate de alta calidad.
- **Exportación:** Aunque no alcanza el volumen de Antioquia, Risaralda ha estado aumentando sus exportaciones, especialmente hacia mercados en **Estados Unidos y Europa**. La región ha trabajado en obtener certificaciones internacionales y mejorar la infraestructura para fortalecer su presencia en el mercado global.



2. Caldas

- **Producción:** Caldas es otro departamento destacado en la producción de aguacate Hass. Las zonas montañosas y el clima adecuado contribuyen a una cosecha de alta calidad.
- **Exportación:** Caldas también ha incrementado sus exportaciones en los últimos años. Los productores caldenses han enfocado esfuerzos en cumplir con las normativas internacionales para acceder a mercados en **Europa y Estados**



las

Unidos. La calidad del aguacate y la certificación de prácticas agrícolas han sido clave para su crecimiento en el mercado exterior.

3. Tolima

- **Producción:** Tolima, con su clima tropical y subtropical, ofrece un entorno adecuado para el cultivo de aguacate Hass. El departamento ha desarrollado una producción significativa, aunque no tan grande como la de Antioquia.
- **Exportación:** La exportación de aguacate desde Tolima ha estado en expansión. Los productores están trabajando en mejorar la calidad y obtener certificaciones necesarias para competir en mercados internacionales como **Estados Unidos** y **Europa**. El apoyo del gobierno y las inversiones en tecnología han ayudado a mejorar la competitividad del aguacate de Tolima en el mercado global.



6.5 Mercado Potencial Objetivo

6.5.1 Población Objetivo

Consumo de Aguacate en Estados Unidos

- **Tendencia de Consumo:** El consumo de aguacates en Estados Unidos ha mostrado un crecimiento significativo en las últimas décadas. En 1985, el consumo anual era de aproximadamente 198 millones de kilogramos, mientras que en 2023 alcanzó 1.402 millones de kilogramos.
- **Consumo Per Cápita:** Entre 2018 y 2022, el consumo promedio anual per cápita de aguacates frescos en Estados Unidos fue de 8,3 libras (aproximadamente 3,76 kilogramos). Este aumento refleja una creciente adopción del aguacate en la dieta estadounidense.
- **Proyecciones Futuras:** De acuerdo con estimaciones de Rabobank, siguiendo la tendencia actual, el consumo per cápita de aguacate podría

superar las 11 libras (aproximadamente 5 kilogramos) por persona por año para 2026.

Segmentos de Mercado

- **Comunidad Latina:** La comunidad latina en Estados Unidos representa un porcentaje significativo de la población y tiene una fuerte afinidad cultural con el aguacate, utilizándolo ampliamente en su gastronomía tradicional.
- **Consumidores Saludables:** El aguacate es reconocido por su contenido de grasas saludables, lo que lo convierte en un alimento popular entre los consumidores preocupados por la salud.
- **Sector de Restaurantes y Servicios de Alimentos:** La versatilidad del aguacate ha llevado a su incorporación en una amplia variedad de platos en restaurantes y servicios de alimentos, manteniendo una demanda constante en este sector.

Oferta de Aguacate

- **Principales Exportadores:** México es el principal proveedor de aguacates a Estados Unidos, exportando alrededor de 1,4 millones de toneladas anualmente. Guatemala ha comenzado recientemente a exportar aguacates al mercado estadounidense, aunque en volúmenes significativamente menores, con una proyección inicial de 1.700 toneladas.
- **Producción Colombiana:** Colombia ha experimentado un crecimiento en la producción de aguacate Hass, con aproximadamente 29.000 acres de huertos certificados para el mercado de Estados Unidos. Este crecimiento es impulsado por nuevos huertos que alcanzan la plena producción y una estrategia de reasignación de la oferta para satisfacer la demanda estadounidense.

6.5.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino

El mercado estadounidense ha experimentado un notable incremento en el consumo de aguacate en las últimas décadas. En 1985, el consumo total de aguacate en Estados Unidos era de aproximadamente 198 millones de kilogramos, cifra que ascendió a 1.402 millones de kilogramos en 2023

. Este crecimiento refleja una tendencia sostenida hacia hábitos alimenticios más saludables y la popularidad de platos que incorporan este fruto, como el guacamole y el "avocado toast".

En términos per cápita, el consumo promedio anual de aguacate fresco en Estados Unidos entre 2018 y 2022 fue de 8,3 libras por persona

. Se proyecta que, manteniendo la tendencia actual, el consumo per cápita podría superar las 11 libras por persona para 2026

Para satisfacer esta creciente demanda, Estados Unidos ha incrementado sus importaciones de aguacate, siendo México el principal proveedor. Sin embargo, otros países productores, como Colombia, están emergiendo como proveedores potenciales para diversificar las fuentes de este fruto en el mercado estadounidense.

6.5.3 Requisitos del Consumidor del País de Destino

Los consumidores estadounidenses valoran productos frescos y de alta calidad. Existe una creciente preferencia por productos orgánicos y sostenibles, lo que ha llevado a muchos productores a obtener certificaciones reconocidas internacionalmente. Entre las certificaciones más relevantes para exportar aguacate a Estados Unidos se encuentran:

- **GLOBALG.A.P.:** Garantiza buenas prácticas agrícolas y seguridad alimentaria.
- **Certificación Orgánica:** Avalada por el USDA, certifica que el producto es orgánico y cumple con los estándares establecidos.
- **Fair Trade:** Asegura prácticas comerciales justas y responsabilidad social.

Además, es esencial cumplir con las regulaciones de la FDA (Food and Drug Administración) de Estados Unidos, que incluyen requisitos estrictos de etiquetado, pruebas de residuos de pesticidas y normas de sanidad

. Estas normativas garantizan que los productos importados sean seguros para el consumo y cumplan con los estándares de calidad exigidos por el mercado estadounidense.

6.6 Mercado Competidor

6.6.1 Países Exportadores del Producto

México es el principal exportador mundial de aguacate y domina ampliamente el mercado estadounidense debido a su cercanía geográfica, costos competitivos y altos volúmenes de producción. Otros países como **Perú, Chile y Sudáfrica** han incrementado su presencia en mercados clave como Estados Unidos y Europa.

- **México:** Principal proveedor, con disponibilidad casi todo el año y fuertes acuerdos comerciales con EE. UU.
- **Perú:** Entra en el mercado durante las temporadas de menor producción en México, aprovechando su ventana comercial.
- **Chile:** Exporta en menor volumen, pero con un enfoque en calidad y certificaciones.
- **Sudáfrica:** Aunque tiene una menor participación en el mercado estadounidense, ha fortalecido sus exportaciones a Europa y Asia.

Colombia, a pesar de ser un jugador emergente, tiene la oportunidad de competir con estos países a través de una estrategia basada en la **calidad del producto, cumplimiento normativo y diferenciación en sostenibilidad**.

6.6.2 Procedencia del Producto en el País de Destino

En Estados Unidos, la mayoría de los aguacates provienen de México debido a su proximidad geográfica y a la capacidad de producir aguacates durante todo el año. Perú y Chile son los principales proveedores durante las temporadas en que la oferta de México disminuye.

6.6.3 Los Precios Internacionales del Producto

Los precios internacionales del aguacate Hass varían según la temporada, la oferta y la demanda. En general, los precios tienden a ser más altos durante los períodos de alta demanda y menor producción. Factores como costos de transporte, tarifas arancelarias y fluctuaciones en la calidad del producto también afectan los precios en el mercado internacional.

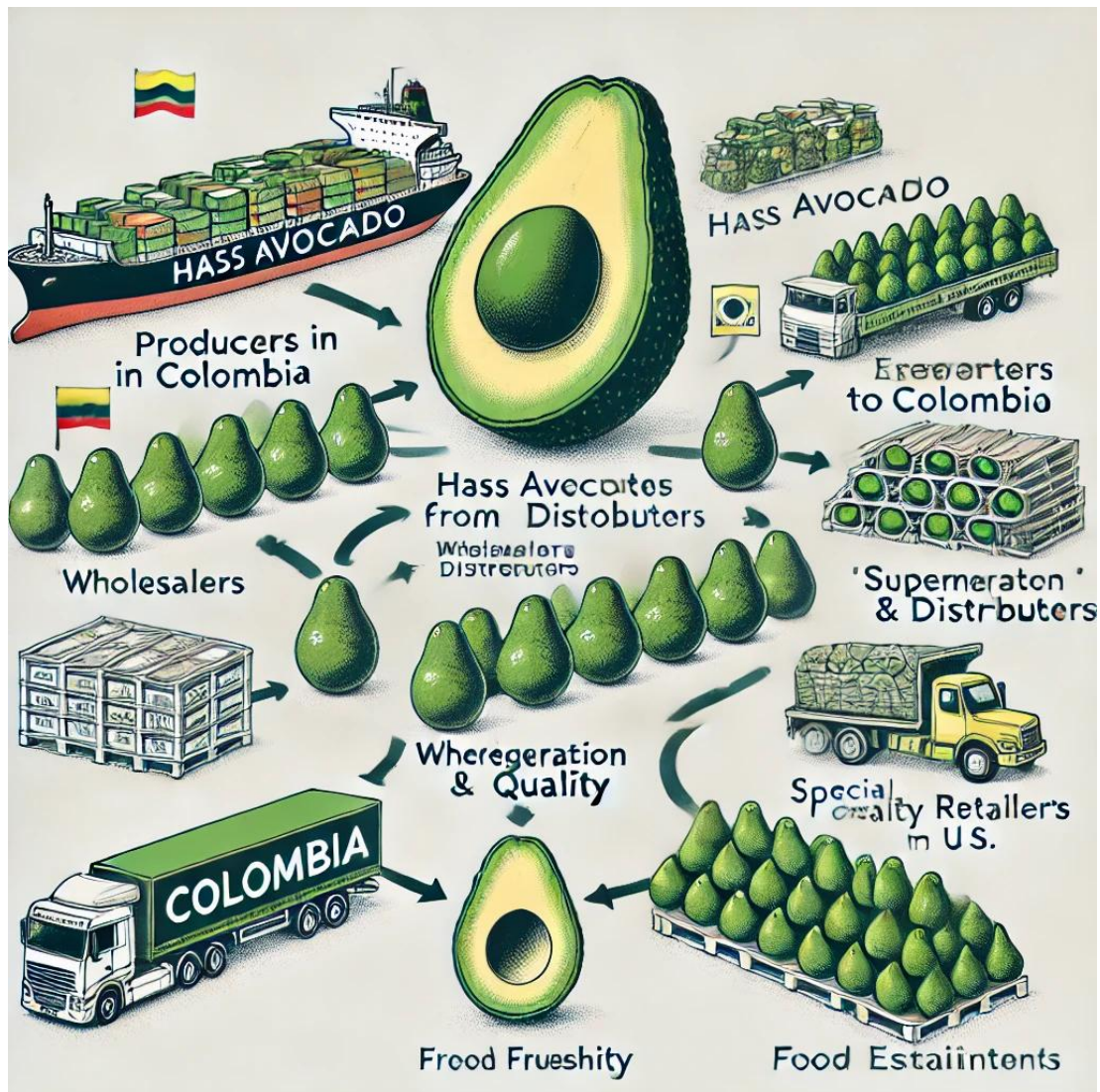
6.7 El Canal de Distribución

El canal de distribución para la exportación de aguacates Hass de Colombia a Estados Unidos se basa principalmente en el transporte marítimo, una opción preferida por su costo-efectividad y capacidad para manejar grandes volúmenes de carga de manera eficiente. Los aguacates son transportados desde puertos estratégicos en Colombia, como Buenaventura en el Pacífico, que cuenta con infraestructura logística especializada para productos perecederos. Una vez embarcados, los contenedores refrigerados son enviados a puertos clave en Estados Unidos, como Miami, Nueva York y Boston, donde se realiza el despacho aduanero y la inspección fitosanitaria para cumplir con las estrictas normativas de importación del USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos). Una vez que los aguacates ingresan al país, son recibidos por mayoristas y distribuidores especializados en productos frescos, quienes se encargan de su comercialización en diversos canales de venta, como supermercados, minoristas

especializados, restaurantes y establecimientos de comida. Estos intermediarios desempeñan un papel crucial en la cadena de suministro, ya que garantizan que el producto llegue a los puntos de venta de manera oportuna y en óptimas condiciones.

Para mantener la frescura y calidad del aguacate Hass durante todo el proceso logístico, se implementan tecnologías avanzadas de conservación, como sistemas de refrigeración controlada y atmósferas modificadas, que ayudan a prolongar la vida útil del producto. Además, se utilizan herramientas de monitoreo en tiempo real, como sensores IoT (Internet de las Cosas), que permiten rastrear variables críticas como la temperatura, humedad y condiciones de almacenamiento durante el transporte y almacenamiento. Estas tecnologías no solo minimizan las pérdidas por deterioro, sino que también aseguran que el aguacate llegue al consumidor final con la calidad y frescura esperadas.

Adicionalmente, el cumplimiento de las normativas fitosanitarias y de calidad de Estados Unidos es un requisito indispensable para el ingreso del producto al mercado. Esto incluye certificaciones como el GlobalGAP y el cumplimiento de los protocolos de inspección del USDA, que garantizan que los aguacates colombianos cumplan con los estándares de seguridad alimentaria y calidad exigidos. La combinación de una logística eficiente, tecnologías de conservación avanzadas y el cumplimiento normativo posiciona al aguacate Hass colombiano como un producto competitivo y de alta calidad en el mercado estadounidense, listo para satisfacer la demanda de consumidores exigentes y conscientes de la calidad."



6.9 Estrategias de Mercadeo y Ventas

Para competir en el mercado de Miami y Houston, se implementará una estrategia de mercadeo integral basada en diferenciación, digitalización y presencia en puntos de venta clave.

1. Posicionamiento y diferenciación

Se establecerá una identidad de marca sólida resaltando:

- **Calidad premium:** fresca y textura óptima del aguacate Hass.
- **Sostenibilidad y certificaciones:** Global GAP, Organic y Fair Trade, garantizando prácticas responsables.

- **Transparencia y trazabilidad:** asegurando que el consumidor conozca el origen del producto.

2. Estrategias de marketing digital

Se utilizarán plataformas como Instagram, Facebook y TikTok para generar contenido atractivo, incluyendo:

- Recetas innovadoras con aguacate Hass.
- Beneficios nutricionales del producto.
- Promociones exclusivas dirigidas a consumidores interesados en alimentación saludable.

Además, se emplearán campañas de email marketing y publicidad en línea segmentada para alcanzar audiencias específicas dentro del mercado objetivo.

3. Presencia en ferias y eventos gastronómicos

Se participará en ferias agroalimentarias y eventos locales en Miami y Houston, ofreciendo:

- Degustaciones del producto.
- Presentaciones de los beneficios del aguacate Hass.
- Negociaciones directas con minoristas y distribuidores.

4. Optimización logística y empaque innovador

Se implementarán soluciones para mejorar la distribución y garantizar que el producto llegue en condiciones óptimas:

- **Distribución eficiente:** optimización de rutas y tiempos de entrega.
- **Monitoreo de frescura:** tecnología para asegurar calidad durante el transporte.
- **Empaque atractivo y sostenible:** diferenciación en los estantes de supermercados.

5. Expansión del portafolio de productos

Se explorará la posibilidad de ofrecer derivados del aguacate Hass, como:

- Guacamole listo para consumir.
- Salsas y aderezos gourmet.
- Snacks a base de aguacate.

6. Educación del consumidor

Se desarrollará contenido educativo mediante blogs, videos y talleres en línea, enfocándose en:

- Beneficios nutricionales del aguacate Hass.
- Recetas y formas innovadoras de consumo.
- Impacto ambiental positivo de un cultivo sostenible.

7. estudio técnico

El proceso de exportación de aguacate Hass desde Cali hacia Miami y Boston implica varias fases fundamentales para garantizar que el producto llegue en óptimas condiciones al mercado estadounidense. En primer lugar, los productores en Colombia deben cumplir con rigurosos estándares fitosanitarios, incluyendo los requisitos del USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) y certificaciones internacionales como Global GAP, que garantizan prácticas agrícolas seguras y sostenibles. Tras la cosecha, el aguacate se somete a un proceso de selección, clasificación y empaque en plantas certificadas, donde se asegura que los frutos cumplan con los estándares de calidad en términos de tamaño, madurez y ausencia de plagas.

Una vez empacado, el aguacate se almacena en condiciones de enfriamiento controladas, generalmente entre 5°C y 7°C, para retrasar su maduración y mantener su frescura durante el transporte. El envío se realiza tanto por vía marítima como aérea, dependiendo de la urgencia y el presupuesto de la

operación. El transporte marítimo desde los puertos de Buenaventura (cerca de Cali) hasta Miami o Boston puede tardar entre 7 y 10 días, mientras que el transporte aéreo es mucho más rápido, pero más costoso, siendo ideal para envíos urgentes o de alta demanda.

Una vez en Estados Unidos, el aguacate pasa por los controles aduaneros y fitosanitarios en los puertos de entrada, como el puerto de Miami o el puerto de Boston, donde se inspecciona para garantizar que cumple con las regulaciones de importación. Después de la liberación, el producto se distribuye a través de cadenas de suministro que pueden incluir importadores, distribuidores mayoristas, supermercados y otros puntos de venta. Miami, siendo un centro logístico clave para América Latina, ofrece conexiones más rápidas y eficientes para la distribución en la costa este y otros estados cercanos. Boston, por su parte, requiere tiempos de transporte adicionales hacia el norte del país, lo que puede aumentar los costos logísticos. Sin embargo, ambos mercados presentan una alta demanda de aguacate Hass, lo que hace que estas operaciones sean viables y rentables siempre que se optimicen los costos de producción y transporte, y se garantice la frescura del producto hasta su llegada a los consumidores finales.

7.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La exportación de aguacate Hass desde Cali, Colombia hacia miami, estados unidos se llevará a cabo en el puerto de Buenaventura, ubicado en la costa del Pacífico de Colombia. Una vez la mercancía llegue al puerto, será transportada por carretera hasta las instalaciones de la empresa en miami y Houston

7.1.1 Macro Localización

La macro localización de Cali para la exportación de aguacate Hass hacia Estados Unidos presenta ventajas competitivas significativas. Cali se encuentra estratégicamente ubicada en el suroccidente colombiano, en una región de alta producción agrícola gracias a su clima tropical y tierras fértiles, que permiten el cultivo de aguacate durante todo el año. La región circundante del Valle del Cauca es conocida por su infraestructura agrícola avanzada y acceso a servicios agrícolas como centros de investigación, asistencia técnica, y tecnología moderna, lo que garantiza una producción constante y de alta calidad.

Una de las mayores fortalezas de la ubicación de Cali es su proximidad al puerto de Buenaventura, el principal puerto marítimo del país en el océano Pacífico. Este puerto está a aproximadamente 150 kilómetros de Cali, lo que facilita el transporte eficiente y relativamente rápido de productos agrícolas hacia mercados internacionales. Desde Buenaventura, los envíos de aguacate pueden llegar a puertos clave de Estados Unidos como Miami y Boston en tiempos competitivos, típicamente entre 7 y 10 días, lo que reduce significativamente los costos de transporte en comparación con rutas más largas o de otros países exportadores de aguacate.

Cali también se beneficia de su cercanía a varios aeropuertos internacionales, como el Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón, que permite el transporte aéreo en casos donde se requiere mayor rapidez en la entrega, aunque a un costo más elevado. Esta combinación de opciones logísticas ofrece flexibilidad a los exportadores para elegir la mejor alternativa según las necesidades del mercado y la urgencia de los pedidos.

Además, la ubicación de Colombia en la región andina, cerca de la línea ecuatorial, garantiza una producción constante de aguacate durante todo el año, lo que proporciona una ventaja significativa en comparación con otros países que solo producen en temporadas específicas. Este factor convierte a Colombia, y especialmente a la región del Valle del Cauca, en un proveedor atractivo para los

mercados internacionales, donde la demanda de aguacate es cada vez mayor y se mantiene constante durante todo el año.

Por otro lado, Colombia cuenta con acuerdos comerciales favorables, como el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, que facilita la exportación al reducir o eliminar aranceles. Esto, sumado a la proximidad geográfica entre Colombia y Estados Unidos, permite que las exportaciones desde Cali lleguen a Miami en menos tiempo y a costos más bajos en comparación con exportadores de otras partes del mundo, como México o Perú. En resumen, la macro localización de Cali ofrece un equilibrio perfecto entre una fuerte capacidad de producción agrícola, infraestructura logística avanzada, proximidad a importantes mercados internacionales y ventajas comerciales, lo que posiciona a la ciudad como un punto estratégico para la exportación de aguacate Hass hacia Estados Unidos.

7.1.2 Micro Localización

La micro localización de Cali para la exportación de aguacate Hass se beneficia de varios factores clave que potencian la eficiencia del proceso logístico y productivo. Cali, ubicada en el Valle del Cauca, está rodeada de zonas agrícolas de alta productividad, como los municipios de El Dovio, Trujillo, y Tuluá, que son reconocidos por sus plantaciones de aguacate de alta calidad. Estas áreas están bien conectadas con la ciudad mediante una red de carreteras en buen estado, lo que facilita el transporte rápido de los aguacates desde las fincas hasta los centros de acopio y plantas de procesamiento. La cercanía de estas zonas productoras a Cali, con distancias de entre 50 y 200 kilómetros, reduce significativamente los tiempos y costos de transporte, garantizando que el producto llegue en óptimas condiciones para su posterior procesamiento y exportación.

Cali también cuenta con una infraestructura de apoyo bien desarrollada para el sector agroindustrial. Existen varias plantas de empaque y procesamiento de

aguacates certificadas cerca de la ciudad, lo que permite el manejo adecuado del producto antes de su exportación. Estas instalaciones están equipadas con tecnología de enfriamiento, selección y clasificación para garantizar que el aguacate Hass cumpla con los estándares de calidad exigidos por los mercados internacionales, como el estadounidense. Además, la presencia de servicios especializados, como empresas de transporte refrigerado, laboratorios fitosanitarios y asesores en comercio exterior, facilita el cumplimiento de los estrictos requisitos fitosanitarios y logísticos que impone la exportación a Estados Unidos.

En términos de conectividad logística, Cali se encuentra a corta distancia del puerto de Buenaventura, a unos 150 kilómetros, lo que le permite tener un acceso rápido y eficiente al principal punto de salida de exportaciones en la costa pacífica colombiana. Además, la ciudad está bien conectada con el Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón, que se encuentra a solo 20 kilómetros del centro de Cali. Este aeropuerto, uno de los más importantes de Colombia, ofrece vuelos de carga que permiten exportaciones por vía aérea hacia destinos internacionales, lo que es especialmente útil cuando se busca satisfacer demandas urgentes en mercados como el de Estados Unidos.

Otro aspecto relevante de la micro localización es la disponibilidad de mano de obra calificada en la región. Cali es un centro urbano con una población numerosa y cuenta con instituciones educativas especializadas en áreas agrícolas y logísticas, lo que asegura la disponibilidad de trabajadores capacitados para el manejo de los procesos de producción, empaque y exportación del aguacate Hass. Esto, combinado con los costos laborales competitivos, contribuye a que el proceso productivo y logístico se mantenga eficiente y rentable.

Finalmente, la ciudad también se beneficia de la cercanía a centros de investigación agrícola, como las universidades y entidades como Corpoica y Cenicaña, que brindan soporte técnico y desarrollan innovaciones para mejorar la productividad y calidad del aguacate. Estos factores hacen de Cali y sus

alrededores un entorno favorable para la producción y exportación del aguacate Hass, asegurando la competitividad en los mercados internacionales.

7.1.3 La Planta Física



7.2 Aspectos Técnicos del Producto

Tamaño y peso: El aguacate Hass exportado suele pesar entre 150 y 300 gramos por unidad. Su tamaño puede variar, pero lo ideal es que tenga una forma ovalada y regular.

Color y textura de la piel: La piel es gruesa y rugosa, cambiando de un verde brillante a un tono negro-púrpura cuando está maduro. Este cambio de color es un indicador clave de maduración, lo que facilita su comercialización.

Contenido de aceite: El aguacate Hass tiene un contenido de aceite del 18% al 22%, lo que contribuye a su sabor cremoso y lo diferencia de otras variedades. Este contenido aumenta a medida que el fruto madura.

Resistencia a la manipulación: Gracias a su piel gruesa y rugosa, el aguacate Hass es más resistente a daños durante el transporte y manipulación, lo que lo hace ideal para exportación.

Vida útil: Cuando se almacena en condiciones adecuadas (entre 5°C y 7°C), su vida útil puede ser de 2 a 4 semanas, lo que permite su transporte a largas distancias.

Maduración controlada: El aguacate Hass madura después de la cosecha. Este proceso puede acelerarse o retrasarse mediante el control de la temperatura y la exposición al gas etileno.

Propiedades nutricionales: Es rico en ácidos grasos monoinsaturados (especialmente ácido oleico), fibra, vitaminas (como la vitamina E, C y B6) y minerales como el potasio, lo que aumenta su valor nutricional y su demanda en los mercados internacionales.

7.2.1 Ficha Técnica del Producto



FICHA TÉCNICA

Aguacate Hass



Nombre del Producto	Aguacate Hass		
Variedad	Persea Americana		
Certificaciones	Predio Exportador por ICA, Global GAP, GrasP		
Descripción	Baya, mono-semilla, de color verdoso y piel gruesa		
Aspectos			
Sensorial	Cascara	Pulpa	
Color	Verde	Amarillosa	
Sabor	N/A	Similar a la nuez	
Olor	Característico	Característico	
Textura	Rugosa	Cremosa	
Fisicoquímicas	Materia Seca	Min 21% - Max 28%	
Estado Fitosanitario	Limpio y Lavado	Limpio y Sano	
	Sin daños físicos y / o grietas	Fruta entera sin cortes	
	Libre de insectos	libre de insectos	
Empaque	Caja de carton limpia y en buenas condiciones		
Peso	Requerimiento del cliente		
Trazabilidad	Origen Quindío, Certificado Predio Exportador por ICA, Global Gap, GrasP		
Almacenamiento	Refrigerado Consumo Internacional		
Transporte	Carga Refrigerada		
Características	Calibres		
Defectos sin tolerancia:	12,14,16,18,20,22,24,26,28,30,32		
Falta de pedúnculo - Excrementos de aves - Daño de frutos con "Pasador" (Stenoma, Heilipus), Daño por marceño, Frutos con tierra, frutos con residuos de tratamiento, antracnosis, fumagina, hongo en el pedúnculo, frutos con signos de maduración, daño mecánico que comprometen la pulpa, lenticelosis (frotamiento excesivo).			

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

En una finca de 50 hectáreas en el Valle del Cauca, se cultivan aguacates Hass con un rendimiento promedio de 10 toneladas por hectárea al año, alcanzando una producción total de aproximadamente 500 toneladas anuales durante la temporada de cosecha que va de febrero a octubre. La estrategia de comercialización se centra en establecer relaciones con importadores y distribuidores en Estados Unidos, especialmente en Miami y Boston, destinando el 60% de la producción a la exportación y el 40% al mercado local. Se han firmado contratos de suministro a largo plazo con cadenas de supermercados en EE.UU. y la finca está certificada por Global GAP, lo que garantiza la calidad del producto. Con un precio promedio de exportación de \$2.50 por kilogramo, se proyecta un ingreso anual de aproximadamente \$1,250,000 por la venta del aguacate Hass en mercados internacionales, maximizando así el potencial de venta y rentabilidad de la producción.

7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la exportación

La unidad de empaque y etiquetado para la exportación de aguacate Hass es fundamental para garantizar la calidad del producto y el cumplimiento de normativas internacionales. Se utilizan cajas de cartón corrugado de alta resistencia, diseñadas para ventilación y apilamiento seguro, con capacidades estándar de 10 kg o 25 kg. En la planta de empaque, los aguacates son clasificados por tamaño y calidad, y se realiza un control exhaustivo para asegurar que solo se envíen frutos en óptimas condiciones. Las etiquetas deben cumplir con las regulaciones del USDA, incluyendo información sobre el productor, país de origen, peso neto y fechas de empaque y caducidad, así como un diseño atractivo

que resalte el producto y refleje frescura. Un etiquetado adecuado, junto con un empaque efectivo, no solo protege los aguacates durante el transporte, sino que también influye en la percepción del consumidor y asegura la trazabilidad del producto en los mercados internacionales.

EMPAQUETADO



El empaque y el etiquetado este hecho con la mejor calidad para que sea visible, duradero y resistente por si el producto, se somete a temperaturas variable, se utilizo cajas de carto de alta calidad debido a que se pueden reutilizar por su resistecia y facil desempaquetado.



Se acomodan 10 unidades por caja con un orificio abierto en la parte alta de la caja, para la ventilación de las mismas, lo cual al tratarse de una fruta que se clasifica como alimento peresedero es necesario su acondicionamiento.



Puesto en el container para su envío. Se clasifican en 2 estibas, cada una contiene 9 columnas que se expanden en el horizonte de la estiba y cada una forma filas a lo largo del container con 20 cajas. En total son dos estibas con 180 cajas cada una, para un total de 360 cajas con un peso total de 900 kg, en un container refrigerado de 20 pies,

7.3.1 Tipo de Sociedad

La empresa es una sociedad S.A.S, constituida para llevar a cabo la producción y exportación de aguacates Hass desde el Valle del Cauca. Esta estructura permite la gestión familiar y local del negocio, con un enfoque en el mercado internacional.

7.3.2 Razón Social

Aguacates del Valle S.A.S., enfocada en la producción y exportación de aguacates Hass de alta calidad, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad y la calidad del producto.

7.3.3 Misión y Visión Empresarial

Misión: Exportar aguacates Hass de la más alta calidad desde Cali, Colombia, hacia Estados Unidos, enfocándonos en los mercados de Miami y Houston, mediante procesos sostenibles que respeten el medio ambiente y promuevan el desarrollo de la agricultura local. Nuestro objetivo es satisfacer las expectativas de nuestros clientes con productos frescos, nutritivos y cultivados con responsabilidad social.

Visión: Para 2027, queremos establecer nuestra empresa como un proveedor confiable de aguacate Hass colombiano en los mercados de Miami y Houston. Nuestro objetivo es construir relaciones sólidas con importadores y distribuidores, garantizando una oferta constante y de alta calidad. Aspiramos a ser reconocidos por cumplir con los estándares de frescura, seguridad y sostenibilidad en cada envío, mientras expandimos gradualmente nuestra red de clientes en Estados Unidos. Con una operación eficiente y responsable, buscamos ganar una posición

competitiva que impulse el reconocimiento de la marca en el mercado norteamericano.

7.3.4 Principios y Valores

Nuestros principios y valores se basan en el compromiso con la **calidad**, garantizando que cada aguacate Hass cumpla con los más altos estándares de frescura y sabor; la **sostenibilidad ambiental**, promoviendo prácticas agrícolas responsables y el uso eficiente de recursos para minimizar el impacto en el medio ambiente; y la **transparencia y trazabilidad**, asegurando un seguimiento riguroso de nuestros productos desde su cultivo hasta su llegada a los mercados internacionales. Además, valoramos el **desarrollo social**, apoyando a nuestras comunidades y colaboradores en su crecimiento personal y profesional, y fomentamos la **innovación y mejora continua** para adaptarnos a las demandas del mercado y ofrecer siempre lo mejor a nuestros clientes.

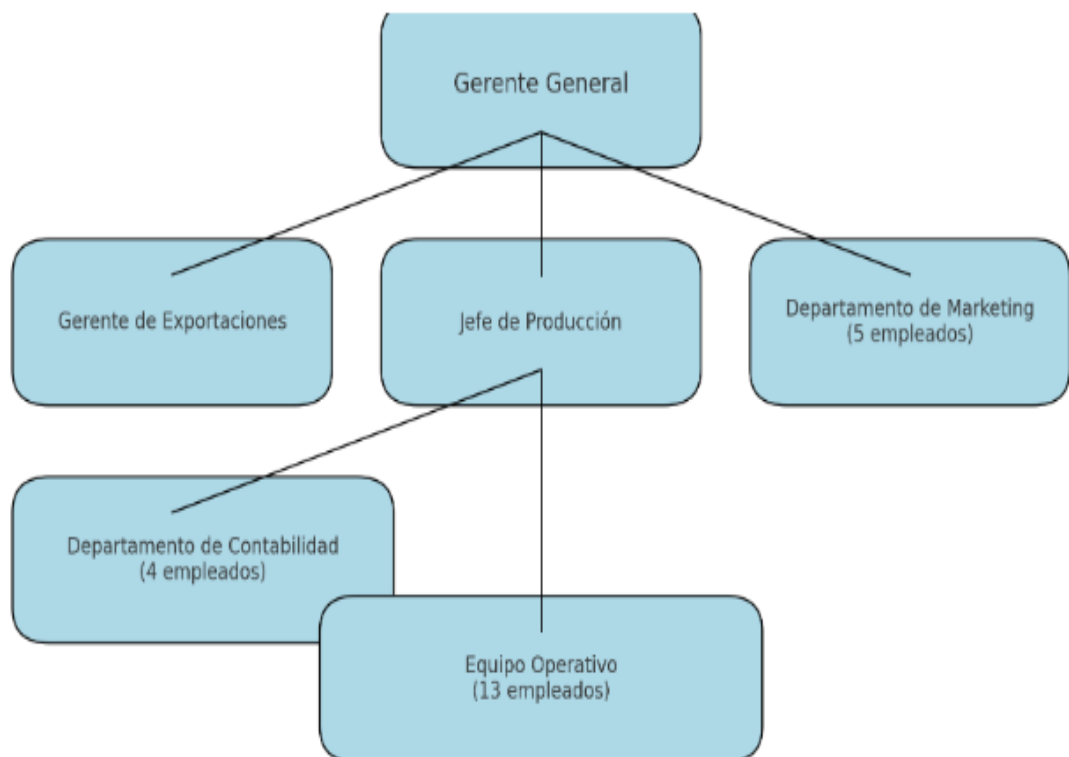
7.3.5 Políticas de Empresa

Comprometidos con la excelencia, nuestra empresa garantiza que cada aguacate Hass exportado cumpla con los más altos estándares de calidad y frescura para satisfacer a nuestros clientes en Estados Unidos. Implementamos prácticas agrícolas sostenibles que minimizan el impacto ambiental, promoviendo un uso responsable de los recursos naturales. Además, aseguramos la trazabilidad completa de nuestros productos, desde el cultivo hasta la entrega, cumpliendo con normativas fitosanitarias y de seguridad internacional. Nos esforzamos por fomentar el desarrollo local y el bienestar de nuestros colaboradores, creando valor compartido y contribuyendo al crecimiento sostenible de la comunidad agrícola en Colombia.

7.3.6 Organigrama Empresarial

- **Gerente General (1 empleado):** Supervisa las operaciones globales.
- **jefe de Producción (1 empleado):** Coordina las plantaciones y control de calidad.
- **Departamento de Marketing (1empleados):** Encargado de la promoción y ventas en mercados internacionales.
- **Equipo operativo (3 empleados):** encargados del proceso de producción y operaciones de la empresa
- **Contabilidad (1 empleados):** encargados de llevar toda la contabilidad financiera de la empresa.

Organigrama empresarial:



7.:

- Ingenieros Agrónomos para la supervisión de las plantaciones.
- Especialistas en Comercio Exterior para gestionar los trámites de exportación y requisitos aduaneros.
- Personal de Logística para coordinar la cadena de frío y el transporte.

7.3.8 Perfiles y Funciones del Personal

- **Gerente de Exportaciones:** Asegura que los envíos cumplan con los estándares de calidad y se entreguen puntualmente.
- **Supervisor de Calidad:** Verifica que los aguacates cumplan con los requisitos internacionales de frescura y calidad.

7.4 Aspectos Legales

Cumplimiento de Normativas Fitosanitarias de Estados Unidos: Es necesario obtener las certificaciones correspondientes para la exportación de productos agrícolas, asegurando que los aguacates cumplan con los estándares fitosanitarios exigidos por la FDA.

Acuerdos Comerciales: La empresa se beneficia de los tratados de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, que facilitan la entrada del producto con aranceles reducidos.

8. Plan Exportador

8.1 Régimen de exportación

El aguacate Hass se exporta bajo el régimen de exportación definitiva, lo que implica que saldrá del país para su venta en el extranjero de forma permanente. Este régimen exige la inscripción de la operación en la DIAN y el cumplimiento de todas las normativas vigentes en el país de destino, incluyendo los estándares fitosanitarios y de calidad establecidos por el Departamento de agricultura de los EE. UU. Cumplir con estos requisitos asegura que los aguacates sean aceptados en el mercado estadounidense.

8.2 Tramites del proceso exportador

8.2.1 Posición Arancelaria

Los aguacates Hass fresco tienen asignado el código 0804.40.00.00 en el sistema arancelario. Este código permite a las autoridades identificar el producto y es crucial para aplicar los aranceles, permisos y tarifas correspondientes en el país de destino. Usar el código correcto también facilita la aprobación del despacho de aduanas y evita retrasos o problemas legales en la exportación

8.2.2 Permisos previos o los vistos buenos

Para asegurar el ingreso de los aguacates Hass a estados unidos, es necesario obtener un certificado fitosanitario expedido en el instituto colombiano agropecuario (ICA). Este documento certifica que el producto esta libre de plagas y cumple con los estándares de sanidad requeridos en Colombia y Estados unidos. Adicionalmente, la agencia de inspección de salud animal y vegetal de los

EE. UU. Se realizan inspecciones en los puertos de llegada para verificar que se cumplan todas las normas sanitarias.

8.2.3 Términos de Negociación

Haremos uso del incoterm FOB al puerto de buenaventura en este caso aguadulce gran puerto a las costas de Colombia y siendo beneficioso para nosotros, esto implica que el exportador cubre los gastos y riesgos hasta que el producto se encuentre a bordo del barco en el puerto de salida, en ese momento, el comprador de estados unidos asume todos los costos y riesgos del transporte y despacho hasta su destino final. Este término permite al comprador elegir el transporte y facilita el control de costos para ambas partes.

8.2.4 Agente de carga o tipo de transporte

Es importante contar con un agente de carga especializado en productos perecederos, quien coordinara el transporte marítimo de los aguacates desde el puerto de buenaventura hasta Miami. Dado que el producto es fresco, el contenedor será refrigerado para que así los aguacates lleguen en una condición optima. El agente también se encargará de gestionar todos los trámites aduaneros y logísticos necesarios, asegurando que el envío cumpla con los requisitos del mercado estadounidense.

8.2.5 Medio de pago

Para minimizar los riesgos de pago, utilizaremos el método de pago Carta de crédito (L/C). Este instrumento financiero se abre a través de un banco del comprador y garantiza el pago del exportador ya una vez presentados los

documentos requeridos (Factura Comercial, certificado fitosanitario, documentos de embarque, etc.)

8.2.6 Contrato de Exportación

Contrato de Exportación de Aguacate Hass	
Exportador	
Nombre de la empresa	Aguacates del Valle S.A.S.
Dirección	Cali, Valle del Cauca, Colombia
Representante Legal	Pedro Aguilar
NIT	1118933132
Teléfono	(+57) 2 555 6789
Correo Electrónico	info@aguacatesdelvalle.com.co
Importador	
Nombre de la empresa	AgroImports USA Inc.
Dirección	1234 avocado St., Miami, FL, USA
Representante Legal	Sarah Johnson
Número de Identificación	EIN: 85-1234567
Teléfono	(+1) 305 555 1234
Correo Electrónico	contact@agroimportsusa.com
1. Objeto del Contrato	Venta y exportación de aguacates Hass frescos desde Colombia a Estados Unidos

2. Especificaciones del Producto	
Producto	Aguacate variedad Hass
Calidad	Grado Exportación
Tamaño	150-300 gramos por unidad
Peso por caja	10 kg o 25 kg
Empaque	Cajas de cartón corrugado con ventilación
3. Cantidad y Precio	
Cantidad Total	5,000 kg por envío
Precio por kilogramo/unidad	\$2.50 USD/kg
Total	\$125,000 USD por envío
4. Condiciones de Entrega	
Incoterm acordado	FOB Buenaventura, Aguadulce (Free on Board, puerto de Buenaventura, aguadulce, Colombia)
Puerto de Destino	Puerto de Miami, EE. UU.
5. Condiciones de Pago	Pago mediante Carta de Crédito (L/C) irrevocable y confirmada
Banco Emisor	Banco Sabadell
Documentos requeridos	Factura comercial, Certificado fitosanitario, Conocimiento de embarque, Lista de empaque

6. Permisos y Certificaciones	
Permisos requeridos	Certificado fitosanitario del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)
Normativa de EE. UU.	Cumplimiento con normas de APHIS
7. Penalidades por Incumplimiento	
Condiciones	Penalidad en caso de incumplimiento de calidad, tiempo de entrega o normativas fitosanitarias

8.3 El Proceso General de una Exportación

1. preparación del producto: Garantizar que los aguacates cumplan con los estándares de calidad, tamaño y peso acordados, así como con las normativas fitosanitarias. Esto incluye el empaque en cajas ventiladas y etiquetadas adecuadamente.

2. Obtención de certificaciones y permisos: Es necesario obtener el certificado fitosanitario del instituto colombiano agropecuario (ICA) el cual garantiza □ que los aguacates están libres de plagas y enfermedades, y cumplen con las normas sanitarias requeridas en el mercado de destino.

3. Contratación de Agente de Carga: Selección de un agente de carga especializado que coordine el transporte desde el lugar de origen hasta el puerto de embarque. En este caso, se usaría el puerto de Buenaventura para el envío marítimo a Miami

4. Negociación de Términos de Venta y Pago: Acuerdo de los términos de negociación (como FOB Buenaventura) y del método de pago, preferiblemente una carta de crédito que garantice el pago seguro al exportador.

5. Emisión de Documentación: Preparación de todos los documentos necesarios para la exportación, incluyendo factura comercial, lista de empaque y conocimiento de embarque.

6. Despacho Aduanero: Presentación de la documentación de exportación ante la DIAN para obtener la aprobación del envío. La aduana verifica los permisos y la certificación fitosanitaria antes de autorizar la salida de la mercancía.

7. Transporte Internacional: Envío del producto al destino utilizando transporte marítimo refrigerado, garantizando que se mantenga la frescura de los aguacates durante el trayecto.

8. Entrega y Recepción en el Destino: El importador recibe la carga en el puerto de destino (Miami), realiza la verificación de calidad y procedencia, y la distribución final del producto en el mercado local.

8.2.1 Documentación

Factura Comercial: Cotiza el precio del producto, así como los términos de venta. Contiene una indicación del tipo de producto, su número, precio unitario, precio

total, condiciones de venta y detalles del exportador y el importador.

Orden of buy

Quote or reference number:

Date december 04 – 2024

End of vality

Customer code

/

Miami market

United state

Brickell avenul

Phone: +1 555-65256181

Email:miamimarket@gmail.com

Aguacate del valle S.A.S

Colombia

la Independencia

+57 314 52855711

email: aguacatedelvalle.tec.co

Description	Taxes	Price unitary	cant	Total
<u>Avocate hass</u>	0%	2,5 USD	50.000	125,000 USD

Lista de Empaque: Especifica el contenido de cada caja o contenedor, peso neto y bruto, número de cajas y similar, y una descripción de las mercancías. Esto ayuda en la inspección, así como en los controles aduaneros.

LISTA DE EMPAQUE

Exportador: Aguacate del valle S.A.S.
Dirección: Calle 25 #45-67, Cali, Valle del Cauca, Colombia
Teléfono: +57 315 123 4567
Correo electrónico: exportaciones@estaela.com
Consignatario: Fresh Produce Miami LLC
Dirección: 12345 SW 67th Avenue, Miami, FL, 33177, EE. UU.
Teléfono: +1 305 987 6543
Fecha: 28 de noviembre de 2024
Número de referencia: EE20241128-001
Puerto de embarque: Buenaventura, Colombia
Puerto de destino: Puerto de Miami, Florida, EE. UU.

Detalles de la Carga

Descripción de la mercancía: Aguacate Hass fresco
Código HS: 08044000

Caja No.	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Unidades por Caja	Dimensiones de la Caja (cm)	Descripción Adicional
1-5.000	10.0	11.0	10	50 x 30 x 25	Aguacate Hass calidad premium

Resumen Total

- Número total de cajas: 5.000
- Peso neto total: 12,500 kg
- Peso bruto total: 13.000 kg
- Total de unidades: 50.000 aguacates

Observaciones:

1. Producto empacado en cajas de cartón reforzado para preservar frescura durante el transporte.
2. Certificación fitosanitaria adjunta.
3. Lote cosechado el 20 de noviembre de 2024.
4. Cumple con los estándares USDA para la exportación a Estados Unidos.

Certificado Fitosanitario: Emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), este documento establece que los aguacates cumplen con los requisitos sanitarios y fitosanitarios y están libres de plagas. Es un requisito básico para la entrada del producto en EE. UU.

AUTORIZACIÓN NOTIFICACIONES ELECTRÓNICAS

Yo, Santiago Escobar, identificado(a) con C.C. 1005484815 expedida en cali; AUTORIZO al INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO- ICA, para que por medio del correo electrónico institucional se comunique y/o notifique las citaciones, actos administrativos y demás decisiones expedidas por la entidad conforme a los artículos 53, 54 y 56 de la Ley 1437 de 2011 Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

IDENTIFICACION DEL USUARIO. Para efectos de la presente autorización, a continuación, relaciono el correo electrónico al que solicito sea notificado:

Dirección Electrónica de Notificación (E-mail):
Aguacate de la Uvallesas@gmail.com

VIGENCIA DE LA AUTORIZACION: La presente autorización tendrá efectos a partir de la radicación de la misma ante el INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO- ICA, y hasta tanto comunique por escrito al ICA que las notificaciones sucesivas no se realicen por medios electrónicos, sino de conformidad con los otros medios previstos en el Capítulo Quinto del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo. Dicha comunicación deberá ser remitida al INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO- ICA con una antelación no inferior a ocho (8) días hábiles a la fecha a partir de la cual el usuario desee la cesación de la notificación de los actos administrativos por medios electrónicos.

ACEPTACIÓN DE LA AUTORIZACIÓN: Declaro haber leído y entendido la totalidad de los términos y condiciones contenidos en el presente documento, en prueba de lo cual lo suscribo a los 3 días del mes diciembre de 2021.

Firma: [Firma manuscrita]
 Nombre: Santiago Escobar
 c.c. 1005484815

FORMA 3-1326 V.2

DATOS DEL ASISTENTE TECNICO

Nombre: Jorge Andres Rengiro Cédula: 28.791.451
 Dirección: _____ Teléfonos: 321 369 5829
 Correo electrónico: Jandres29@gmail.com No. Tarjeta profesional: 100549589
 Tipo de vinculación laboral: obralaber Término de la vigencia de este: NOV/2025

ESPECIES VEGETALES

Especie (nombre común y científico)	Variedad (es)	Área sembrada a registrar (Hectáreas)	Capacidad de producción máxima*
<u>Aguaçate / Persea americana</u>	<u>HASS</u>	<u>13</u>	<u>15.000 Kg</u>

* Capacidad de producción anual máxima en kilogramos para cada especie vegetal de ciclo largo o mensual para especies de ciclo corto.

Adjunto los siguientes documentos:

- ☒ Copia del certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio si es persona jurídica. Matricula mercantil o RUT, si se trata de una persona natural.
- ☒ Documento que acredite la asistencia técnica del lugar de producción, por parte de un ingeniero agrónomo o agrónomo particular o una unidad de asistencia técnica establecida legalmente, previamente inscrito ante el ICA, en donde se indique funciones a desempeñar, duración y lugar de ejecución del contrato. En los casos en que la producción sea orgánica, la asistencia técnica podrá ser desarrollada por un agrónomo, ingeniero agrónomo o ingeniero agroecólogo.
- ☒ Análisis microbiológico del agua proveniente de cada una de las fuentes utilizadas en las labores del lugar de producción, con una vigencia no mayor a un (1) año de expedición al momento de la solicitud del registro ante el ICA. El resultado debe evidenciar que no se supera la cantidad permitida de coliformes totales y coliformes fecales en cumplimiento de los parámetros establecidos en el Decreto 1076 del 2015 o aquel que lo modifique o sustituya.
- ☒ Formato diligenciado del informe del asistente técnico sobre las condiciones del cultivo, manejo integrado de plagas, manejo agronómico y sobre el establecimiento de los Planes de Manejo Fitosanitario para plagas de control oficial establecidos por el ICA para cada especie vegetal, teniendo en cuenta lo establecido en el "Manual para la producción, selección y empaque de vegetales frescos para la exportación".
- ☒ Factura del pago de la tarifa vigente correspondiente a la expedición del registro del lugar de producción.

Firma

Nombre del solicitante del registro Santiago

c.c. 1005484895 de CAI.

Formato de uso voluntario para la solicitud del trámite: Registro ICA como lugar de producción de vegetales para la exportación en fresco

Lugar y fecha Cali, 3 de diciembre

Sr./Sra. _____

Gerencia Seccional ICA _____
Ciudad. _____

Asunto: Registro ICA como lugar de producción de vegetales para la exportación en fresco.

De acuerdo con la resolución 824 del 2022 o la normatividad actual vigente, atentamente solicito realizar el siguiente trámite del registro ICA como lugar de producción de vegetales para la exportación en fresco:

☒ **Nuevo registro** _____ **Modificación** _____ **Renovación**

- Si el trámite es por modificación del registro, marcar con una "X":

_____ Cambio de razón social del titular, _____ Cambio del titular del registro
_____ Modificación o cambio de áreas, _____ Modificación o cambio de especies vegetales

- Si el trámite es por renovación del registro, indicar el código ICA 906829305

DATOS DEL LUGAR DE PRODUCCION

Nombre del predio Hacienda el Pino

Municipio: Tulua Vereda: el Pino Departamento: valle del cauca

Dirección: Vereda el Pino

Coordenadas geográficas: Longitud: _____ Latitud: _____

Tipo de acreditación del lugar de producción: ☒ propiedad, _____ tenencia, _____ posesión.

DATOS DEL INTERESADO DEL REGISTRO (PERSONA NATURAL O JURIDICA)

Razón social (en caso de persona jurídica): Agucato del Valle S.A.S

Nit: 900123433 Representante legal: Santiago Cc/Ce: 1005184615

Nombre (persona natural): _____ RUT: _____

Dirección de notificación judicial: CIS# 36-79 Teléfonos: 3151562675

Correo electrónico: Agucato del Vallesas@gmail.com

Formato de uso voluntario para la solicitud del trámite: Registro ICA como exportador de vegetales frescos

Lugar y fecha Cali, 03 de diciembre 2024

Señores:

"Programa de registros vegetales frescos para la exportación".

Dirección Técnica de Epidemiología y Vigilancia Fitosanitaria - ICA

Asunto: Registro ICA como exportador de vegetales frescos

De acuerdo con la resolución 824 del 2022 o la normatividad actual vigente, atentamente solicito realizarse el siguiente trámite del registro ICA como exportador de vegetales frescos:

☒ Nuevo registro ☐ Modificación ☐ Renovación

Si el trámite es por modificación del registro, marcar con una "X":

☐ Cambio razón social, ☐ cambio de Rep. Legal, ☐ cambio de dirección de correspondencia

- Si el trámite es por renovación del registro, indicar el código ICA 906829305

DATOS DEL INTERESADO DEL REGISTRO (PERSONA NATURAL O JURIDICA)

Razón social (en caso de persona jurídica): Agucates del valle S.A.S

Nit: 900123434 Representante legal: Santiago E Cc/Ce: 1005484845

Nombre (persona natural): _____ RUT: _____

Dirección de notificación judicial: CL 5 #36-79 Teléfonos: 315756 2845

Correo electrónico: Agucate del valle sas@gmail.com

DATOS PREDIOS PROVEEDORES

Registro ICA	Nombre del lugar de producción	Nombre común	Nombre científico	Variedad (es)
<u>80645278</u>	<u>Almacenes SAS</u>			

DATOS DE LA PLANTA EMPACADORA

La planta empacadora que realiza el proceso de selección y empaque del producto vegetal a exportar es:

☐ PROPIA ☒ TERCERO ☐ PREDIOS DE BANANO Y PLATANO

Nombre: Planta del valle NIT: 800575455

AUTORIZACIÓN NOTIFICACIONES ELECTRÓNICAS

Yo, Santiago Escobar Saldaña, identificado(a) con C.C. 1005184875 expedida en cali; AUTORIZO al INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO- ICA, para que por medio del correo electrónico institucional se comunique y/o notifique las citaciones, actos administrativos y demás decisiones expedidas por la entidad conforme a los artículos 53, 54 y 56 de la Ley 1437 de 2011 Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

IDENTIFICACION DEL USUARIO. Para efectos de la presente autorización, a continuación, relaciono el correo electrónico al que solicito sea notificado:

Dirección Electrónica de Notificación (E-mail):

Escobar Santiago 6310@gmail.com

VIGENCIA DE LA AUTORIZACION: La presente autorización tendrá efectos a partir de la radicación de la misma ante el INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO- ICA, y hasta tanto comunique por escrito al ICA que las notificaciones sucesivas no se realicen por medios electrónicos, sino de conformidad con los otros medios previstos en el Capítulo Quinto del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo. Dicha comunicación deberá ser remitida al INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO- ICA con una antelación no inferior a ocho (8) días hábiles a la fecha a partir de la cual el usuario desee la cesación de la notificación de los actos administrativos por medios electrónicos.

ACEPTACIÓN DE LA AUTORIZACIÓN: Declaro haber leído y entendido la totalidad de los términos y condiciones contenidos en el presente documento, en prueba de lo cual lo suscribo a los 3 días del mes diciembre de 2024.

Firma: [Firma manuscrita]

Nombre: Santiago

c.c. 1005184875

Municipio: Tulua Vereda: el Pino Departamento: Valle del Cauca
 Dirección: Vereda el Pino Teléfono: _____
 Número de registro ICA: _____

Si la planta empacadora es de un tercero, diligencie los siguientes campos:

Número de registro ICA _____ Duración contrato: _____

ESPECIES VEGETALES A EXPORTAR

Nombre común	Nombre científico	VARIEDAD (es)
<u>Aguaate</u>	<u>Persea americana</u>	<u>Hass</u>

Adjunto los siguientes documentos:

☒ Copia del certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio si es persona jurídica. Matricula mercantil o RUT, si se trata de una persona natural.

☒ Documento que acredite la prestación de los servicios de poscosecha con una planta empacadora registrada ante el ICA y/o Certificación o certificaciones firmada (s) por el titular del registro ICA de la empacadora para la prestación de servicios de poscosecha con las especies a maquilar y vigencia del contrato.

☒ Copia de registro ICA del o los predios productores de vegetales proveedores cuando sean propios.

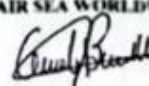
☒ Certificación o certificaciones firmada (s) por el titular del registro ICA del lugar de producción, donde conste que proveerá las especies a exportar al solicitante del registro de exportador. (En caso de no poseer predios productores propios).

☒ Tarifa del pago de la tarifa vigente correspondiente a la expedición del registro de Exportador.

Firma

Santiago Escobar
 Nombre del solicitante del registro Santiago Escobar
 c.c. 1005781875 de cali.

BILL OF LADING

OCEAN BILL OF LADING				
NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED "TO ORDER"				
Shipper Agrocere HUSS - Cali, Valle del Cauca, Colombia P.O. Box 1118933192 - +57-3201517790			Bl. No. 81756981	
Consignee (if "To Order" so indicate) Fresh Produce Miami LLC Dirección: 7134 - Av Miami - Florida, FI USA Representado: Sarah Johnson - +1 (305) 555 288			RECEIVED by the Carrier the Goods as specified below in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding.	
Notify party (No claim shall attach for failure to notify) Agromarket USA Inc Dirección: 7134 - Av Miami - Florida - USA			The particulars given below are stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier.	
Vessel / Voy. No: 2334-3756			Place of receipt Cali - Colombia	
Port of loading Puerto de Buenaventura, Colombia			Port of discharge Puerto de Miami - Florida - EEUU	
Place of delivery Miami, EEUU			No. of original Bill of Lading 3	
Marks/Numbers	No. of packages	Description of goods	Gross weight	Measurement
EE102471128-001	5.000 Cajas	Agrocere HUSS fresco	13,000 kg	50x30x25cm
Freight and charges			Freight value declaration as per clause 11.4	
Prepaid X			If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. In WITNESS whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated below, the same being accomplished, the other(s), if any, to be void.	
Freight payable at Miami - EEUU			Number of Original B/L(s) 3	
SHIPPED ON BOARD DATE 28- Noviembre - 2024			Place & date of issue Cali, Colombia - 28 de Noviembre de 2024	
JURISDICTION AND LAW CLAUSE The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law of COSTA RICA. Any proceedings against the carrier must be brought in the Courts of COSTA RICA and no other Court.			Stamp & signature of the Carrier or its agent AIR SEA WORLDWIDE COSTA RICA S.A. OR ITS AGENT 	

Carta de Crédito: Un documento proporcionado por el banco del importador que asegura al exportador el pago una vez que se cumplan ciertas condiciones en el contrato. La carta de crédito reduce los riesgos financieros para el exportador.

Banco AV Villas		SOLICITUD APERTURA CARTA DE CRÉDITO DE IMPORTACIÓN CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE SOLICITUD - REGLAMENTO			
Oficina		Ciudad	Cali	Año	2024
Solicito al Banco AV Villas la apertura de un crédito documentario IRREVOCABLE sujeto a las reglas y usos uniformes de la publicación vigente en la Cámara de Comercio Internacional, París-Francia, bajo las siguientes condiciones:					
1. INFORMACIÓN DEL CLIENTE (ORDENANTE - COMPRADOR DE LA MERCANCIA)					
Identificación	No.	Nombre	Edwin HART	Número	9726 3456 007148
Cuenta exclusiva para cobro automático de intereses		Tipo de Cuenta	Cuenta		
Nota: autorizo al Banco AV Villas, para que día de la exhibición de los intereses estos sean debitados de la cuenta indicada.					
2. INFORMACIÓN DEL BENEFICIARIO (VENDEDOR DE LA MERCANCIA)					
Nombre	SANTOJA ESCOBAR		Ciudad	Cali	
Dirección	Calle 100 No. 100		País	Colombia	
Teléfono	3134567890		Correo electrónico	EscobarSantoja@gmail.com	
3. FORMA DE UTILIZACIÓN (CONDICIONES DE PAGO AL BENEFICIARIO)					
Especificaciones adicionales del pago mado					
Pago a la vista	☒	Pago Mado			
Pago por aceptación	☐	Porcentaje a la Vista			
Pago Diferido	☐	Porcentaje por Aceptación / Diferido			
A partir del Documento de Transporte					
Otro Documento					
Días					
Cual?					
4. CONDICIONES DE LA CARTA DE CRÉDITO DE IMPORTACIÓN					
Código Moneda	Moneda	Tolerancia %	Fecha de Vencimiento (AAAA/MM/DD)	Lugar donde Vence	
USD	530.000.000	(+/-) 0.5(+/-)	13/02/2025		
5. CONDICIONES DEL EMBARQUE DE LAS MERCANCIAS					
Embarques Parciales	☐	Permitidos	☒	Transbordos	☒
Responsabilidad del Corresponsal	☐	Prohibidos	☒	Permitidos	☒
Letras de Negociación (NEGOTIABLE)	☐	Confirmada	☒	Prohibidos	☒
ICB	☐	CFR	☒	CFR	☒
CFR	☐	CIF	☒	CIF	☒
CIP	☐	CPT	☒	CPT	☒
EXW	☐	OTRO	☒	OTRO	☒
Cual?					
Plazo máximo para la presentación de documentos					
Cada día después de la fecha de embarque, pero dentro de la vigencia del crédito documentario					
Dentro de la vigencia del crédito documentario					
Ciudad	Buenaventura	País	Colombia	Ciudad	Buenaventura
Comercio y Gastos Bancarios por fuera de Colombia a cargo de	Ordenante			País	U.S.A
Beneficiario		Ordenante		País	U.S.A
6. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA (INDICANDO CANTIDADES)					
7. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA UTILIZACIÓN (EXIGIBLES PARA EL PAGO)					
CANTIDAD					
Original	Copia	TIPO DE DOCUMENTO			
		Factura Comercial Firmada			
		Lista de Embarque			
		Conocimiento de Embarque			
		Marítimo Limpio Abordo			
		En caso de requerir documento de Transporte Combinado, por favor registrar			
		Lugar de Recepción			
		Lugar Final de Destino			
		Ciudad			
		País			
		Al cobro			
		Pre - Pagado			
		Otro			
		Cual?			
		Dirección			
		Teléfono			
		Ciudad			
		País			
		Notificar a			
		Dirección			
		Teléfono			
		Ciudad			
		País			
		Certificado de Origen			
		Certificado emitido por			
		Constancia de Inspección Pre - Embarque de la mercancía			
		Constancia expedida por			
		Carta detallando el embarque (comunicación enviada a la compañía de seguros)			
		Nombre Compañía de Seguros			
		Dirección			
		Teléfono			
		País			
		Póliza o certificado de seguros a favor de			
		Carta emitida por el beneficiario donde conste el envío de			
		original y			
		Copias de cada uno de los documentos			
		solicitados para la utilización			
		Carta dirigida a:			
		Dirección			
		Teléfono			
		Ciudad			
		País			
		Copia de courier internacional donde conste el envío de documentos a (espacio exclusivo para el Banco AV Villas)			
		Dirección			
		Teléfono			
		Ciudad			
		País			
		Otro documento			
		Otro documento			
8. CONDICIONES ADICIONALES					
9. FINANCIACIÓN DEL VALOR UTILIZADO					
En Dólares Americanos (USD)	125.000	Pago	10	Meses	3
Cobros desde (a partir de)	Documento de Transporte	Fecha Utilización	Vencimiento Aceptación o Pago Diferido		
Tasa de Interés	Spread o Valor	Comisión Apertura			
DATOS REPRESENTANTE LEGAL AUTORIZADO					
Nombre Representante Legal Autorizado	FIRMA				
Apellido de identificación	Firma y Sello del Cliente				
Manifiesto que conozco y acepto las condiciones relacionadas al respaldo de este formato					
ES INDISPENSABLE QUE EL CLIENTE LEA Y ACEPTE MEDIANTE FIRMA LAS CONDICIONES QUE SE PRESENTAN AL DORSO DE ESTE FORMATO					
PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO					
Manifiesto que he revisado las firmas aquí registradas de acuerdo al procedimiento establecido en el Banco y la tarjeta de firmas correspondiente al cliente. Adicionalmente he revisado y leído a conocer al cliente las condiciones de tasa y negociación para la operación solicitada					
DATOS GENERALES GERENTE					
Nombre	FIRMA				

Certificado de Origen: El documento certifica el país de origen y, a menudo, es requerido para disfrutar de preferencias arancelarias o cumplir con las regulaciones de importación en el país de destino.

CERTIFICADO DE ORIGEN COLOMBIA						Certificado N°543242
1 País de exportación: COLOMBIA			2 País de importación: UNITED STATE OF AMERICAN			
3 Nombre y domicilio del exportador VERDEEXPORTS CARRERA 3045-45 Teléfono 3113344 Fax o correo electrónico 314334 Numero de Registro Fiscal 546			4 Nombre y domicilio del productor AGUACATE HASS Telefono 645454 Fax o correo electrónico 63534 Numero de Registro Fiscal 876			
5 Nombre y domicilio del importador MEGAFOOD S A AVENUE 337TH-45 Telefono: +1 353426 3223 Fax o correo electrónico MEGAFOOD@GMAIL.COM Numero de Registro Fiscal 3424						
6 Numero de item	7 Clasificación arancelaria	8 Descripción de la(s) mercancía(s)	9 Criterio de origen	10 No Factura(s) comercial(es)	11 Cantidad y unidad de medida	
23	0804.40.00.00	El aguacate Hass es una variedad de aguacate que es la más popular y cultivada en el mundo. Es originario de California, Estados Unidos, y fue desarrollado en la década de 1920. El aguacate Hass tiene una forma ovalada y una piel gruesa y rugosa que se oscurece a medida que madura. La pulpa es de color verde amarillento y tiene una textura cremosa. El aguacate Hass tiene un sabor a nuez y avellana que es muy apreciado por los consumidores.	Empacado y sellado	1233213	32 000 cabre 34	
					Activ Ira Co	

Declaración de exportación: Documento exigido por la DIAN en Colombia que contiene información del exportador, del producto y del valor de la transacción. La DIAN lo revisa y aprueba antes del despacho.

REPÚBLICA DE COLOMBIA DIAN Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Exportación		600	
Especie reservada para la DIAN			1. Año 2024		
			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres o razón social	
900123433		-		Agucata del valle S.A.S	
13. Dirección		15. Teléfono		12. Cód. Municipio	
CL 5#36-29		315 7562875		213 76	
28. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado	
860,001.022-7		-		walmart Supercenter	
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento		27. Tipo de usuario	
1624012319 2155		Kevin Hart		comitente	
31. Clase de exportación		32. Nombre o razón social importador o consignatario		38. Código usuario	
Walmart Supercenter		Walmart Supercenter		27453	
33. Dirección país de destino		34. Cód. País destino		35. Ciudad del país de destino	
1988 5th St Miami - United		209		MIAMI	
36. Tipo de declaración		37. Autorización de embarque		39. Año Mes Día	
Importación definitiva		No 230009		2024 12 03	
44. Adhesivo declaración de importación anterior		45. Año Mes Día		46. Cód. Modalidad exportación	
No		87854		47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industrial y Turismo	
51. Código bandera		52. Peso bruto kgs		53. Código modalidad	
1		116		66A	
54. Código forma de pago		55. Cantidad de pagos anticipados		56. Fecha primer pago anticipado	
1		1		2024 11 15	
57. Código embarque		58. Consolidación		59. Cantidad de embarques	
24536		1		65+	
60. Código modo de transporte		61. Código		62. Cantidad	
65+		283-927-768		63. Marcas y números	
64. Certificado de origen		65. Sistemas especiales		66. Nos. Programas	
70		70		70	
67. Visto bueno entidad		68. No.		69. No.	
ICA		2024 12 03		23	
70. Cód. Exportación en tránsito		71. Cód. Admón. de embarque		72. Cód. Localización mercancía	
23		12		83	
73. Reposición		74. Visto bueno entidad		75. No.	
73		73		73	
76. No.		77. Visto bueno entidad		78. No.	
76		76		76	
79. No.		80. Cód. Exportación en tránsito		81. Cód. Admón. de embarque	
79		23		12	
82. Cód. Localización mercancía		83. Reposición		84. Cód. Aplicación casilla 86	
83		73		83	
85. Subpartida arancelaria		86. Cód. Opto de origen		87. No. Factura	
1 080410.00.00		76		31-360-29+1	
88. Cód. Unidad de medida		89. Cantidad		90. Peso neto kgs	
50.000		12.500 Kg		125.000	
91. Valor FOB USD		92. Valor agregado Nat. USD		93. C.I.P.	
125.812,50		125.812,50		125.812,50	
94. Valor a reintegrar USD		95. Total peso neto kgs.		96. Total valor FOB USD	
125.812,50		125.812,50		125.812,50	
97. Total valor agregado Nat. USD		98. Cantidad hojas anexas		99. Cantidad hojas anexas	
125.812,50		125.812,50		125.812,50	
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD	
250		190		N/A	
103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD		105. Procede el embarque?	
125.812,50		125.812,50		105	
106. Año Mes Día		107. Autoriza		108. No.	
2024 12 03		107		108	
109. Firma y sello del inspector		110. No. Manifesto de carga		111. Año Mes Día	
109		2359602133		2024 12 03	
112. Cód. Admón.		113. No. Bultos		114. Peso (kgs.)	
112		12,5 Kg		12,5 Kg	
115. Identificación del medio de transporte		116. Observaciones		117. Declaración de exportación definitiva	
115		116		117	
118. Nombre		119. C.C.		120. C.C.	
118		119		120	
121. Firma declarante autorizado		122. Año Mes Día		123. No.	
121		122		123	

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410

9. El Estudio Económico y Financiero

9. El Estudio Económico y Financiero

9.1 Las Inversiones Preliminares

9.1.1 Los Gastos Pre Operativos

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	2.600.000
Gastos Notariales	250.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	500.000
Honorarios Asesorías Profesionales	1.000.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	2.100.000
Publicidad de Impacto	2.600.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	0
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	800.000
Gastos de Papelería	1.230.000
Diversos e Imprevistos	980.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	12.060.000

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	12.060.000
Período de Amortizacion en Años (Período de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	2.412.000
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	201.000

1. Presupuesto de Gastos Preoperativos

Este cuadro muestra los costos incurridos antes de que la empresa empiece a operar. Son gastos esenciales para la puesta en marcha del negocio.

Desglose de gastos:

- **Estudio de factibilidad:** \$2.600.000 – Evaluación de viabilidad del negocio.
- **Gastos notariales:** \$250.000 – Costos de documentos y trámites legales.
- **Gastos de registro en Cámara de Comercio:** \$500.000 – Inscripción legal de la empresa.
- **Honorarios asesoría profesional:** \$1.000.000 – Servicios de consultoría y asesoría.
- **Gastos de instalación y montaje:** \$2.100.000 – Acondicionamiento de infraestructura.
- **Publicidad de impacto:** \$2.600.000 – Estrategias publicitarias para dar a conocer la empresa.
- **Otros gastos legales:** \$0 – No se han presupuestado licencias o permisos adicionales.
- **Capacitación e inducción del personal:** \$800.000 – Formación de empleados.
- **Gastos de papelería:** \$1.230.000 – Material de oficina necesario para iniciar.
- **Diversos e imprevistos:** \$980.000 – Reserva para gastos inesperados.

◊ **Total de gastos preoperativos: \$12.060.000**

2. Amortización del Gasto Preoperativo - Diferido

Dado que los gastos preoperativos no generan beneficios inmediatos, se amortizan en el tiempo para distribuir su impacto financiero.

Desglose de amortización:

- **Total del gasto diferido: \$12.060.000**

- **Período de amortización: 5 años** (duración estimada para recuperar estos costos).
- **Amortización anual: \$2.412.000** (total dividido entre 5 años).
- **Amortización mensual: \$201.000** (amortización anual dividida en 12 meses).

Conclusión:

El gasto preoperativo de **\$12.060.000** se distribuirá en **5 años**, y cada mes se reconocerá un costo de **\$201.000** en los estados financieros. Esto ayuda a evitar un impacto financiero grande en un solo periodo.

9.1.2 Las Inversiones Fijas

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	4	1.850.000	7.400.000
Computador Portatil	1	2.100.000	2.100.000
Escritorios	4	500.000	2.000.000
Sillas para Computador	5	150.000	750.000
Sillas para Escritorio	4	150.000	600.000
Mesas para Computador	1	180.000	180.000
Impresora	3	320.000	960.000
Fotocopiadora	2	4.500.000	9.000.000
Aire Acondicionado	4	200.000	800.000
Mesa de Juntas	1	600.000	600.000
Sillas para mesa de juntas	5	50.000	250.000
Telefonos	0		0
Estanterías	0		0
Archivador	1	539.000	539.000
Vitrinas	2	450.000	900.000
			0
			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			26.079.000

Este cuadro presenta el **Presupuesto de Inversiones Fijas en equipo de oficina, computación, muebles y enseres**. Se compone de tres columnas clave:

1. **Descripción del Activo:** Lista de bienes necesarios para la operación del negocio.
2. **Cantidad:** Número de unidades que se adquirirán de cada activo.
3. **Costo Unitario:** Precio de cada unidad del activo.

4. **Costo Total:** Multiplicación de la cantidad por el costo unitario, reflejando el total invertido en cada activo.

Desglose de las inversiones

Equipos de cómputo

- **Computador de mesa:** 4 unidades a \$1.850.000 cada una, total \$7.400.000.
- **Computador portátil:** 1 unidad a \$2.100.000, total \$2.100.000.
- **Impresoras:** 3 unidades a \$320.000 cada una, total \$960.000.
- **Fotocopiadoras:** 2 unidades a \$4.500.000 cada una, total \$9.000.000.

Mobiliario de oficina

- **Escritorios:** 4 unidades a \$500.000 cada una, total \$2.000.000.
- **Sillas para computadora:** 5 unidades a \$150.000 cada una, total \$750.000.
- **Sillas para escritorio:** 4 unidades a \$150.000 cada una, total \$600.000.
- **Mesas para computadora:** 1 unidad a \$180.000, total \$180.000.
- **Mesa de juntas:** 1 unidad a \$600.000, total \$600.000.
- **Sillas para mesa de juntas:** 5 unidades a \$50.000 cada una, total \$250.000.

Otros equipos y mobiliario

- **Aire acondicionado:** 4 unidades a \$200.000 cada una, total \$800.000.
- **Archivador:** 1 unidad a \$539.000, total \$539.000.
- **Vitrinas:** 2 unidades a \$450.000 cada una, total \$900.000.

Activos no contemplados (0 inversión)

- **Teléfonos, estanterías:** No se han asignado fondos para estos elementos.

Total de inversión

La suma de todos los costos totales da un **total de \$26.079.000**, que representa la inversión total en activos fijos para la oficina.

9.1.3 El Capital de Trabajo

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	0	1	0
Impuestos (ICA y Otros)	1.350.000	1	1.350.000
Arrendamientos	6.000.000	1	6.000.000
Servicios (E.A.A.T.I)	500.000	1	500.000
Temporales	0		0
Gastos Legales	1.000.000	1	1.000.000
Mantenimiento y Reparaciones	1.300.000	1	1.300.000
Papelería y útiles de oficina	500.000	1	500.000
Transportes y Fletes	1.200.000	1	1.200.000
Diversos y otros gastos generales	0	1	0
Nómina	12.676.000	1	12.676.000
Compra de Inventarios	0		0
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			24.526.000

Este cuadro muestra el **Presupuesto de Capital de Trabajo**, que detalla los diferentes tipos de gastos necesarios para operar un negocio durante un mes. Se divide en tres columnas principales:

1. **Tipo de Gasto:** Categorías específicas de gastos operativos.
2. **Valor Mensual:** Cantidad de dinero asignada a cada categoría por mes.
3. **Meses a Financiar:** Número de meses que se planea cubrir con financiamiento (en este caso, todos los valores están calculados para un solo mes).

4. **Valor Total:** El total de cada gasto, que en este caso es igual al valor mensual porque se financia solo un mes.

Desglose de los gastos:

- **Honorarios Profesionales:** No se asigna presupuesto.
- **Impuestos (ICA y otros):** Se destina \$1.350.000.
- **Arrendamientos:** Se asignan \$6.000.000 para alquiler de instalaciones.
- **Servicios (E.A.A.T.I.):** Se incluyen servicios públicos como agua, energía, alcantarillado, teléfono e internet por \$500.000.
- **Temporales:** No hay presupuesto para personal temporal.
- **Gastos Legales:** Se destinan \$1.000.000 para costos legales.
- **Mantenimiento y Reparaciones:** Se asignan \$1.300.000.
- **Papelería y útiles de oficina:** Se presupuestan \$500.000.
- **Transportes y Fletes:** Se destinan \$1.200.000.
- **Diversos y otros gastos generales:** No se han incluido costos en esta categoría.
- **Nómina:** Se destina \$12.676.000 para sueldos del personal.
- **Compra de Inventarios:** No se han asignado recursos en esta categoría.

9.1.4 La Composición del Capital

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	12.060.000
Total de las Inversiones Fijas	57.879.000
Total del Capital de Trabajo	24.526.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	94.465.000

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	188.930	1.000	188.930.000
Capital Suscrito	70.849	1.000	70.848.750
Capital Suscrito Por Cobrar	23.616	1.000	23.616.250
Capital Suscrito y Pagado	47.233	1.000	47.232.500

1. Total de Inversiones Preliminares - Capital Semilla

¿Qué es esto?

Muestra el dinero necesario para arrancar la empresa, sumando:

- **Gastos preoperativos:** \$12.060.000
- **Inversiones fijas:** \$57.879.000
- **Capital de trabajo:** \$24.526.000

Conclusión:

Para iniciar operaciones, se necesita **\$94.465.000 en capital inicial**.

2. Composición del Capital - Sociedad Anónima Simplificada

¿Qué muestra esta tabla?

Explica cómo está estructurado el capital de la empresa en términos de acciones:

- **Capital autorizado:** \$188.930.000 (cantidad máxima de acciones permitidas).
- **Capital suscrito:** \$70.848.750 (acciones comprometidas por los socios).

- **Capital suscrito por cobrar:** \$23.616.250 (dinero que aún falta por pagar de las acciones).
- **Capital suscrito y pagado:** \$47.232.500 (dinero ya pagado por los socios).

Conclusión:

Los socios han aportado parcialmente el capital comprometido y aún queda una parte pendiente por pagar.

9.2 El Balance General de Constitución

Aguacates del Valle S.A.S		
BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha: 11/11/2024		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		24.526.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		0
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		24.526.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	26.079.000	
Maquinaria y Equipo	31.800.000	57.879.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		12.060.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		69.939.000
TOTAL DEL ACTIVO		94.465.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		94.465.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		94.465.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		94.465.000

Este **balance general** de la empresa **Aguacates del Valle S.A.S.**, con fecha **11/11/2024**, presenta la situación financiera de la compañía en el momento de su apertura. Se divide en **activo, pasivo y patrimonio**, garantizando que la ecuación contable fundamental se cumpla:

A continuación, se detalla cada sección:

1. ACTIVO (Total: \$94.465.000)

Representa los **bienes y derechos** de la empresa, divididos en:

1.1. Activo Corriente (\$24.526.000)

Son los activos líquidos o que pueden convertirse en efectivo en menos de un año.

- **Caja (\$24.526.000):** Representa el dinero disponible en la empresa.
- **Inventario de producto (\$0):** No se tiene inventario al inicio.

1.2. Activo No Corriente (\$69.939.000)

Son activos de largo plazo, usados para operar el negocio.

- **Equipo de Oficina y Otros Activos (\$26.079.000):** Incluye muebles, computadores, etc.
- **Maquinaria y Equipo (\$31.800.000):** Equipos productivos esenciales.
- **Cargos Diferidos - Gastos Preoperativos (\$12.060.000):** Gastos realizados antes de operar (registro legal, adecuaciones, asesorías).

2. PASIVO Y PATRIMONIO (Total: \$94.465.000)

Representa las fuentes de financiación de los activos.

2.1. Pasivo (\$0)

No se muestra deuda en este balance, lo que indica que la empresa inició sin préstamos ni obligaciones financieras.

2.2. Patrimonio (\$94.465.000)

Es el capital aportado por los inversionistas.

- **Capital Social (\$94.465.000):** Recursos aportados por los socios para la puesta en marcha de la empresa.

9.3 La Producción y Los Costos Operacionales

9.3.1 La Producción Exportable

PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE PAIS DESTINO							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACION POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	50.000	5	250000	300000	375000	506250	708750
TASA DE CRECIMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION DE IMPORTACION				20,00%	25,00%	35,00%	40,00%

9.3.2 Los Costos de Producción

9.3.2.1 Costos Directos

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA IMPORTACION							
PRODUCTO	CANTIDAD POR IMPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE IMPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	50.000	20	250000	314997,6923	413431,4423	586034,7762	861464,8098
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			1,00	1	1	1	1
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE IMPORTACION			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%

9.3.2.2 Costos de Personal

NOMINA DE PERSONAL AREA DE PRODUCCION							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA 21,83%	CARGA 25,50%	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
			0	0	0	0	0
Operario 1	1.300.000	162.000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
Operario 2	1.300.000	162.000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
TOTAL	2600000	324000	2924000	638309,2	663000	4225309,2	50703710,4

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 DIEZ AÑOS.	
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	54,14%
TOTAL PROMEDIO	5,41%

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
Nómina Ventas y Comercial	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
Nómina Producción	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	152.111.131	160.346.428	169.027.583	178.178.737	187.825.334

1. Nómina de Personal Área de Producción

Esta tabla muestra los costos asociados a los salarios del personal de producción. Contiene:

- **Sueldo mensual:** Cada operario gana \$1.300.000.
- **Auxilio de transporte:** Se otorga \$162.000 mensuales a cada uno.
- **Total devengado:** La suma del sueldo y el auxilio de transporte, es decir, \$1.462.000.

- **Aportes del empleador:** Se detallan dos tipos de aportes a seguridad social y prestaciones:
 - **21,83% del total devengado:** \$319.154,6 por empleado.
 - **25,50% del total devengado:** \$331.500 por empleado.
 - **Total gasto mensual:** La suma del sueldo, auxilio y aportes, que es de \$2.112.654,6 por operario.
 - **Total gasto anual:** \$25.531.855,2 por operario, lo que significa un gasto anual de \$50.703.710,4 por los dos operarios.
3. Esta tabla calcula la proyección del incremento de la nómina basándose en el histórico del incremento del salario mínimo en Colombia en los últimos 10 años. El promedio de crecimiento anual del salario mínimo ha sido **5,41%**, lo que se usa para estimar los incrementos futuros en la nómina.

3. Proyección de los Gastos de Personal

Esta tabla estima la evolución del costo total de la nómina durante **5 años**, aplicando el crecimiento promedio de **5,41%** anual. Incluye los costos de:

- **Nómina Administración** (Gerencia, contabilidad, etc.).
- **Nómina Ventas y Comercial** (Vendedores, servicio al cliente, etc.).
- **Nómina Producción** (Operarios, supervisores de producción, etc.).

Cada una de estas áreas parte de un gasto anual de **\$50.703.710**, que aumenta cada año según la proyección. El costo total de la nómina en el **primer año** es **\$152.111.131** y crece hasta **\$187.825.334** en el **quinto año**.

Esto permite prever el impacto de los costos laborales a lo largo del tiempo y planificar el presupuesto empresarial.

9.3.2.3 Gastos Generales de Producción

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE PRODUCCION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE PRODUCCION	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	0	10,00%	0	0	0	0	0
Impuestos (ICA y Otros)	1.350.000	0,00%	0	0	0	0	0
Arrendamientos	6.000.000	25,00%	18.000.000	18.741.960	19.514.504	20.318.891	21.156.436
Servicios (E.A.A.T.I)	500.000	30,00%	1.800.000	1.874.196	1.951.450	2.031.889	2.115.644
Temporales	0	25,00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	1.000.000	0,00%	0	0	0	0	0
Mantenimiento y Reparaciones	1.300.000	60,00%	9.360.000	9.745.819	10.147.542	10.565.824	11.001.347
Papelería y utiles de oficina	500.000	3,00%	180.000	187.420	195.145	203.189	211.564
Transportes y Fletes	1.200.000	100,00%	14.400.000	14.993.568	15.611.603	16.255.113	16.925.149
Depreciación de Activos	699.650	50,00%	4.197.900	4.197.900	4.197.900	4.197.900	4.197.900
Amortización Diferidos	201.000	10,00%	241.200	241.200	241.200	241.200	241.200
Diversos y otros gastos generales	0	60,00%	0	0	0	0	0
TOTAL DEL GASTO	12.750.650		48.179.100	49.982.063	51.859.344	53.814.006	55.849.240

- Honorarios Profesionales:** No se asignan gastos en este rubro para ningún año.
- Impuestos (ICA y Otros):** Aunque el presupuesto mensual es de 1.350.000, no se asignan gastos en este rubro para ningún año.
- Arrendamientos:** Con un presupuesto mensual de 6.000.000 y un 25% de prorrato, los gastos aumentan cada año, comenzando en 18.000.000 en el Año 01 y llegando a 21.156.436 en el Año 05.
- Servicios (E.A.A.T.I):** Con un presupuesto mensual de 500.000 y un 30% de prorrato, los gastos aumentan cada año, comenzando en 1.800.000 en el Año 01 y llegando a 2.115.644 en el Año 05.
- Temporales:** No se asignan gastos en este rubro para ningún año.
- Gastos Legales:** Aunque el presupuesto mensual es de 1.000.000, no se asignan gastos en este rubro para ningún año.
- Mantenimiento y Reparaciones:** Con un presupuesto mensual de 1.300.000 y un 60% de prorrato, los gastos aumentan cada año, comenzando en 9.360.000 en el Año 01 y llegando a 11.001.347 en el Año 05.

8. **Papelería y útiles de oficina:** Con un presupuesto mensual de 500.000 y un 3% de prorratio, los gastos aumentan cada año, comenzando en 180.000 en el Año 01 y llegando a 211.564 en el Año 05.
9. **Transportes y Fletes:** Con un presupuesto mensual de 1.200.000 y un 100% de prorratio, los gastos aumentan cada año, comenzando en 14.400.000 en el Año 01 y llegando a 16.925.149 en el Año 05.
10. **Depreciación de Activos:** Con un presupuesto mensual de 699.650 y un 50% de prorratio, los gastos se mantienen constantes en 4.197.900 cada año.
11. **Amortización Diferidos:** Con un presupuesto mensual de 201.000 y un 10% de prorratio, los gastos se mantienen constantes en 241.200 cada año.
12. **Diversos y otros gastos generales:** No se asignan gastos en este rubro para ningún año.

El **TOTAL DEL GASTO** para cada año es:

- Año 01: 48.179.100
- Año 02: 49.982.063
- Año 03: 51.859.344
- Año 04: 53.814.006
- Año 05: 55.849.240

En resumen, la tabla muestra un aumento gradual en los gastos generales de producción a lo largo de los cinco años, con algunos rubros que no tienen asignación de gastos y otros que aumentan consistentemente cada año.

9.4 Los Gastos Generales

9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES					
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA DE ADMINISTRACION	AREA DE PRODUCCION	AREA COMERCIAL (VENTAS)	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	0	70,00%	10,00%	20,00%	100,00%
Impuestos (ICA y Otros)	1.350.000	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Arrendamientos	6.000.000	50,00%	25,00%	25,00%	100,00%
Servicios (E.A.A.T.I)	500.000	30,00%	30,00%	40,00%	100,00%
Temporales	0	50,00%	25,00%	25,00%	100,00%
Gastos Legales	1.000.000	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	1.300.000	30,00%	60,00%	10,00%	100,00%
Papelería y utiles de oficina	500.000	70,00%	3,00%	27,00%	100,00%
Transportes y Fletes	1.200.000	0,00%	100,00%	0,00%	100,00%
Depreciación de Activos	699.650	20,00%	50,00%	30,00%	100,00%
Amortización Diferidos	201.000	80,00%	10,00%	10,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	0	20,00%	60,00%	20,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	12.750.650				

INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS	
AÑO	VALOR % I.P.C
2008	7,67%
2009	2,00%
2010	3,17%
2011	3,73%
2012	2,44%
2013	1,94%
2014	3,66%
2015	6,77%
2016	5,75%
2017	4,09%
SUMATORIA	41,22%
PROMEDIO	4,12%

9.4.2 Los Gastos de Administración

9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección

NOMINA DE PERSONAL ADMINISTRATIVO							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
GERENTE GENERAL (jefe)	0		0	0	0	0	0
Administrativo 1	1.300.000	162000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
Administrativo 2	1.300.000	162.000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
TOTAL	2600000	324000	2924000	638309,2	663000	4225309,2	50703710,4

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
Nómina Ventas y Comercial	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
Nómina Producción	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	152.111.131	160.346.428	169.027.583	178.178.737	187.825.334

9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA ADMINISTRACION	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	0	70,00%	0	0	0	0	0
Impuestos (ICA y Otros)	1.350.000	100,00%	16.200.000	16.867.764	17.563.053	18.287.002	19.040.793
Arrendamientos	6.000.000	50,00%	36.000.000	37.483.920	39.029.007	40.637.783	42.312.872
Servicios (E.A.A.T.I)	500.000	30,00%	1.800.000	1.874.196	1.951.450	2.031.889	2.115.644
Temporales	0	50,00%	0	0	0	0	0
Gastos Legales	1.000.000	100,00%	12.000.000	12.494.640	13.009.669	13.545.928	14.104.291
Mantenimiento y Reparaciones	1.300.000	30,00%	4.680.000	4.872.910	5.073.771	5.282.912	5.500.673
Papelería y útiles de oficina	500.000	70,00%	4.200.000	4.373.124	4.553.384	4.741.075	4.936.502
Transportes y Fletes	1.200.000	0,00%	0	0	0	0	0
Depreciación de Activos	699.650	20,00%	1.679.160	1.679.160	1.679.160	1.679.160	1.679.160
Amortización Diferidos	201.000	80,00%	1.929.600	1.929.600	1.929.600	1.929.600	1.929.600
Diversos y otros gastos generales	0	20,00%	0	0	0	0	0
PRESUPUESTO MENSUAL	30.650.000		78.488.760	81.575.314	84.789.095	88.135.348	91.619.534

la proyección de los gastos generales de administración para el período de evaluación del proyecto, detallando cada categoría de gasto y su evolución anual. Se parte de un presupuesto mensual de **30.650.000**, que se distribuye en diferentes rubros como impuestos, arrendamientos, servicios, mantenimiento, transporte, depreciación de activos, entre otros. En el **primer año**, el gasto total asciende a **78.488.760**, con los rubros más representativos siendo el arrendamiento (**36.000.000**), impuestos (**16.200.000**) y gastos legales (**12.000.000**). A lo largo de los siguientes años, los gastos generales aumentan gradualmente, alcanzando **91.619.534 en el quinto año**, reflejando el impacto del crecimiento del negocio y ajustes inflacionarios. La mayor carga de costos recae en arrendamientos y depreciación de activos, mientras que gastos variables como mantenimiento y papelería presentan incrementos más moderados.

9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas

9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Administración	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
Nómina Ventas y Comercial	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
Nómina Producción	50.703.710	53.448.809	56.342.528	59.392.912	62.608.445
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	152.111.131	160.346.428	169.027.583	178.178.737	187.825.334

Esta tabla detalla los gastos de personal proyectados para un período de cinco años, divididos en tres categorías principales: Nómina Administración, Nómina Ventas y Comercial, y Nómina Producción. Cada categoría tiene un monto asignado para cada año, desde el Año 01 hasta el Año 05.

1. **Nómina Administración:** Comienza con 50.703.710 en el Año 01 y aumenta gradualmente cada año, llegando a 62.608.445 en el Año 05.

2. **Nómina Ventas y Comercial:** Tiene los mismos montos que la Nómina Administración, comenzando en 50.703.710 en el Año 01 y aumentando hasta 62.608.445 en el Año 05.
3. **Nómina Producción:** También sigue el mismo patrón de aumento, comenzando en 50.703.710 en el Año 01 y alcanzando 62.608.445 en el Año 05.

El **TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL** suma los montos de las tres categorías para cada año, mostrando un incremento constante:

- Año 01: 152.111.131
- Año 02: 160.346.428
- Año 03: 169.027.583
- Año 04: 178.178.737
- Año 05: 187.825.334

En resumen, la tabla proyecta un aumento constante en los gastos de personal a lo largo de cinco años, con cada categoría de nómina aumentando en la misma proporción cada año.

9.4.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

NOMINA DE PERSONAL DE VENTAS O COMERCIAL							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
			0	0	0	0	0
Operario de Ventas 1	1.300.000	162.000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
Operario de Ventas 2	1.300.000	162.000	1462000	319154,6	331500	2112654,6	25351855,2
TOTAL	2600000	324000	2924000	638309,2	663000	4225309,2	50703710,4

9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador



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	Café Especial	Campos Modificables
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	0804.40.00.00	Campos con Formulas
	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	0804.40.00.00	
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Agucate hass	
	V	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	\$ 2.50	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	TIPO DE EMPAQUE	Cajas de cartón corrugado con ventilación	
	VII	DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	Dimensiones exteriores: 60 cm x 40 cm x 24 cm.	
	VIII	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Puerto de buenaventura - Colombia	
	IX	DESTINO: / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Puerto de Miami, EE. UU.	
	X	PESO TOTAL KG/TON	12500KG	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XI	UNIDAD DE CARGA	360	
	XII	UNIDADES COMERCIALES	50.000	
	XIII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	20736 m³	
	XIV	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FOB	
	XV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	(Letter of Credit) - 30 DIAS	
	XVI	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$	4.309

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN			MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
			Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAÍS EXPORTADOR	EMPAQUE		0.00			0.000			0.000		
	EMBALAJE		0.00			0.000			0.000		
	VALOR EXW		2.50	125.000,00	-	2.500	125.000,00		2.500	125.000,00	
	Costos Directos										
	UNITARIZACIÓN		0.000			0.000			0.000		
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR		0.000			0.000			0.000		
	DOCUMENTACIÓN		0.000			0.000			0.000		
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)		0.000			0.000			0.000		
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO		0.000			0.000			0.000		
	MANIPULEO PREEMBARQUE		0.000			0.000			0.000		
	MANIPULEO EMBARQUE		0.000			0.000			0.000		
	BANCARIO		0.000			0.000			0.000		
	AGENTES		0.000			0.000			0.000		
	Costos Indirectos										
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto		0.000			0.000	-		0.000		
	CAPITAL-INVENTARIO		0.000			0.000	-		0.000	-	
	SEGURO***						812,50			812,50	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR		0.000	-		0.016	812,50		0.016	812,50	
	VALOR : FCA No Incluye Embarque		2.500	125.000,00	-	2.516	125.812,50	-	2.516	125.812,50	-
	VALOR : FAS No Incluye Embarque		2.500	125.000,00	-						
	VALOR : FOB		2.500	125.000,00	-						
TRANSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL		0.000			0.000			0.000	-	
	VALOR CFR		2.500	125.000,00	-	2.516	125.812,50	0.00	2.516	125.812,50	0.00
	VALOR CPT		2.500	125.000,00	-	2.516	125.812,50	0.00	2.516	125.812,50	0.00
	SEGURO INTERNACIONAL		0.016	812,50		0.016	812,50		0.016	812,50	
	VALOR CIF		2.516	125.812,50	-						
	VALOR CIP		2.516	125.812,50	-	2.533	126.625,00	0.00	2.533	126.625,00	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		0.016	812,50		0.033	1.625,00		0.033	1.625,00	
	VALOR DAP** No Incluye Desembarque		2.516	125.812,50	-						
	VALOR DAT		2.516	125.812,50	-	2.533	126.625,00	0.00	2.533	126.625,00	0.00
PAÍS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR		0.000			0.000			0.000		
	ALMACENAMIENTO		0.000			0.000			0.000		
	VALOR DAP***		2.516	125.812,50	-	2.533	126.625,00	-	2.533	126.625,00	-
	DOCUMENTACIÓN		0.000			0.000			0.000		
	ADUANEROS (IMPUESTOS)		0.453	22.646,25		0.000			0.000		
	AGENTES		0.010	503,25		0.000			0.000		
	BANCARIO		0.000			0.000			0.000		
	Costos indirectos										
	CAPITAL-INVENTARIO		0.000	-		0.000			0.000		
	SEGURO			962,97							
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR		0.498	24.925		0.033	1.625,00		0.033	1.625,00	
	VALOR DDP TOTAL		2.998	149.924,97	-	2.533	126.625,00	-	2.533	126.625,00	-

Última Actualización: Marzo 2015

Fuente: PROCOLOMBIA

VALOR DAP	125.812,50
VALOR EXW	125.000,00
Costos de Exportación	812,50

VALORDAP	12.581,25
VALOREXW	12.500,00
Costos de Exportación	81,25

1. Información Básica del Producto

- **Código Arancelario:** 0804.40.00.00 (Aguacates)
 - **Peso Unitario:** 2.5 kg
 - **Embalaje:** Caja de cartón corrugado con atmósfera controlada
 - **Dimensiones de la Caja:** 60 cm x 40 cm x 40 cm
-

2. Información Básica del Embarque

- **Puerto de Embarque:** Buenaventura, Colombia
 - **Puerto de Destino:** Miami, EE.UU.
 - **Volumen del Envío:** 13096 kg
 - **Valor Total del Envío:** \$125,000
-

3. Costos de Exportación

Incluye los costos de manipulación, trámites aduaneros y transporte interno hasta el puerto de salida. Se desglosan en:

- **Valor FCA:** No incluye el embarque
 - **Valor FAS:** No incluye el embarque
 - **Valor FOB:** Incluye costos hasta que la mercancía está a bordo del barco
-

4. Transporte Internacional

- Flete marítimo hasta EE.UU.
 - Seguros y costos asociados al transporte internacional
 - Se calculan valores como **CIF (Costo, Seguro y Flete)**
-

5. Costos en el País Importador

Incluyen:

- Manejo en puerto de destino (Miami, EE.UU.)
- Desaduanización y aranceles
- Transporte hasta el comprador final

Se calculan valores como:

- **DAP (Delivered at Place, Entregado en Lugar de Destino)**
 - **DDP (Delivered Duty Paid, Entregado con Derechos Pagados)**
-

6. Cálculo del Costo Total de Exportación

En la parte inferior se resume el **costo total de la operación**, incluyendo todos los costos desde la producción en Colombia hasta la entrega en EE.UU.

9.5 Los Ingresos y su Proyección

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
	50000	5	625000	737200,4495	905774,1712	1201926,827	1653980,528
PRECIO UNITARIO DE VENTA			2,50	2	2	2	2
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE IMPORTACION			-1,71%	-1,71%	-1,71%	-1,71%	-1,71%

9.6 El Estado de Resultados y su Proyección

Aguacates del Valle S.A.S					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS	12.20%	14.39%	17.68%	23.46%	32.28%
INGRESOS OPERACIONALES	538.625.000	616.133.138	725.065.476	895.165.837	1.184.125.369
Ingresos por Ventas	20.000.000	22.878.000	23.536.000	29.057.546	38.437.321
Nacionales	180.000.000	205902000	235531297,8	269424251,6	356394400
En el Exterior	60.000.000	\$ 68.634.000	\$ 80.768.491,20	\$ 99.716.779,24	131905355,6
TOTAL INGRESOS	798625000	913547137,5	1064901265	1293364413	1710862446
COSTO DE VENTAS					
Costo de Mercancías	0	0	0	0	0
Gastos de Personal (Producción)	155.613.766	164.038.695	172.919.750	182.281.625	192.150.352
Otros Costos: Gastos Generales Producción	122.125.100	126.947.840	131.969.373	137.197.894	142.641.935
TOTAL COSTOS	277738865,6	290986534,9	304889123,2	319479519,4	334792287,1
UTILIDAD BRUTA	520886134,4	622560602,6	760012142,1	973884894	1376070159
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	218.659.910	230.498.158	242.977.328	256.132.121	269.999.114
Gastos Generales de Administración	179.672.760	186.904.397	194.434.122	202.274.222	210.437.491
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	155.613.766	164.038.695	172.919.750	182.281.625	192.150.352
Gastos Generales de Ventas	70.449.940	73.222.397	76.228.786	79.359.098	82.618.442
Gastos de la Exportación	0	0	0	0	0
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	624.396.376	654.663.647	686.559.986	720.047.066	755.205.399
UTILIDAD OPERACIONAL	-103.510.242	-32.103.044	73.452.156	253.837.828	620.864.760
Provisión Impuesto de Renta 33%	-34158379,73	-10594004,58	24239211,59	83766483,28	204885370,8
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-69.351.862	-21.509.040	49.212.945	170.071.345	415.979.389
Reserva Legal	-6935186,187	-2150903,961	4921294,474	17007134,48	41597938,93
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	-62.416.676	-19.358.136	44.291.650	153.064.210	374.381.450

El estado de resultados proyectado muestra que **Aguacates del Valle S.A.S** incrementará sus ingresos de **\$798.625.000 en el año 1 a \$1.710.862.546 en el año 5**, con costos totales que también aumentan de **\$2.777.388.656 a \$3.347.928.271** en el mismo período. Durante los **primeros dos años**, la empresa opera con pérdidas, reflejando una utilidad operacional negativa de **-\$103.510.242 en el año 1 y -\$31.509.014 en el año 2**, pero a partir del **año 3** empieza a generar ganancias, alcanzando **\$73.452.156 en el año 3 y \$428.846.161 en el año 5**. El **punto de equilibrio** se alcanza entre el **año 2 y el año 3**, cuando los ingresos

operacionales superan los costos totales y la empresa deja de tener pérdidas.

Para garantizar sostenibilidad

9.7 El Flujo Neto de Efectivo

Aguacate del valle S.A.S						
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES		538.625.000	616.133.138	725.065.476	895.165.837	1.184.125.369
Ingresos por Ventas		20.000.000	22.878.000	23.536.000	29.057.546	38.437.321
Nacionales		180.000.000	205902000	235531297,8	269424251,6	356394400
En el Exterior		60.000.000	\$ 68.634.000	\$ 80.768.491,20	\$ 99.716.779,24	131905355,6
TOTAL INGRESOS		798.625.000	913547137,5	1064901265	1293364413	1710862446
COSTO DE VENTAS						
Costo de Mercancías		0	0	0	0	0
Gastos de Personal (Producción)		155.613.766	164.038.695	172.919.750	182.281.625	192.150.352
Otros Costos: Gastos Generales Producción		122.125.100	126.947.840	131.969.373	137.197.894	142.641.935
TOTAL COSTOS		277.738.866	290.986.535	304.889.123	319.479.519	334.792.287
UTILIDAD BRUTA		520.886.134	622.560.603	760.012.142	973.884.894	1.376.070.159
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		218.659.910	230.498.158	242.977.328	256.132.121	269.999.114
Gastos Generales de Administración		179.672.760	186.904.397	194.434.122	202.274.222	210.437.491
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		155.613.766	164.038.695	172.919.750	182.281.625	192.150.352
Gastos Generales de Ventas		70.449.940	73.222.397	76.228.786	79.359.098	82.618.442
Gastos de la Exportación		0	0	0	0	0
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		624.396.376	654.663.647	686.559.986	720.047.066	755.205.399
UTILIDAD OPERACIONAL		-103.510.242	-32.103.044	73.452.156	253.837.828	620.864.760
Provisión Impuesto de Renta 33%		-34.158.380	-10.594.005	24.239.212	83.766.483	204.885.371
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		-69.351.862	-21.509.040	49.212.945	170.071.345	415.979.389
Reserva Legal		-6.935.186	-2.150.904	4.921.294	17.007.134	41.597.939
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS		-62.416.676	-19.358.136	44.291.650	153.064.210	374.381.450
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		9.675.800	9.675.800	9.795.451	9.920.034	10.049.752
Amortización Diferidos		2.872.000	2.872.000	2.872.000	2.872.000	2.872.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	14.360.000					
Inversiones Fijas	70.679.000					
Capital de Trabajo	235.621.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	320.660.000	-49.868.876	-6.810.336	56.959.101	165.856.244	387.303.202

El flujo neto de efectivo proyectado de **Aguacates del Valle S.A.S** muestra que la empresa inicia con un flujo negativo en los **primeros dos años (-\$49.868.876 en el año 1 y -\$6.810.336 en el año 2)**, debido a altos costos operativos, inversiones en capital de trabajo y depreciación de activos. Sin embargo, a partir del **año 3**, la empresa alcanza una **recuperación financiera**, con un flujo de efectivo positivo de **\$56.959.101**, que se incrementa a **\$165.856.244 en el año 4 y \$387.303.202 en el año 5**, consolidando su estabilidad.

Balance y proyección de la empresa

La empresa muestra un **crecimiento sostenido en ingresos**, aumentando de **\$798.625.000 en el año 1 a \$1.710.862.446 en el año 5**. A pesar de pérdidas

iniciales, el control de costos y el crecimiento en ventas generan **utilidades después de impuestos de \$170.071.345 en el año 4 y \$415.579.383 en el año 5.**

9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						12,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-320.660.000	-49.868.876	-6.810.336	56.959.101	165.856.244	387.303.202
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,120000	1,254400	1,404928	1,573519	1,762342
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-320.660.000	-44.525.782	-5.429.158	40.542.363	105.404.642	219.766.238
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-4.901.697

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						16,900000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-320.660.000	-49.868.876	-6.810.336	56.959.101	165.856.244	387.303.202
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,169000	1,366561	1,597510	1,867489	2,183095
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-320.660.000	-42.659.432	-4.983.558	35.654.930	88.812.436	177.410.178
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-66.425.445

El análisis financiero basado en el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) muestra que el proyecto presenta una rentabilidad cuestionable. El VPN con una tasa de descuento del 12% es de -4.901.697, lo que indica que, a valor presente, el proyecto generará menos beneficios de los esperados, es decir, destruiría valor en lugar de crearlo. Asimismo, la TIR del 16,9% representa la tasa de retorno del proyecto, pero dado que la sumatoria de los flujos descontados es negativa (-66.425.445), esto sugiere que el proyecto no logra generar suficientes flujos de caja positivos en los primeros años para recuperar la inversión inicial.

- Punto de equilibrio y costo y beneficio

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

1. Identificación de Costos Fijos y Variables

- **Costos Fijos (CF):** Son aquellos que no dependen del volumen de producción, como gastos administrativos, generales y depreciación.
 - Año 1: $CF = 624.396.376$ (Gastos Generales de Administración y Ventas).
- **Costos Variables (CV):** Son los que dependen directamente del volumen de producción, como costos de materia prima y mano de obra.
 - Año 1: $CV = 277.738.856$.
- **Ingresos por Ventas (PVU):**
 - Año 1: $798.625.000$.

2. Cálculo del Punto de Equilibrio en Ventas

El margen de contribución por unidad es:

$$\begin{aligned} \text{Margen de Contribución} &= \text{Ingresos} - \text{Costos Variables} \\ &= 798.625.000 - 277.738.856 = 520.886.144 \end{aligned}$$

El punto de equilibrio en ingresos:

$$\begin{aligned} PE &= \frac{624.396.376}{\frac{520.886.144}{798.625.000}} \\ PE &= \frac{624.396.376}{0.652} \\ PE &= 957.660.573 \end{aligned}$$

Esto significa que la empresa debe vender **957.660.573** unidades en ingresos para cubrir sus costos totales y no tener pérdidas.

Cálculo de la Relación Costo-Beneficio

El Costo-Beneficio (CB) se mide con:

$$CB = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Costos Totales}}$$

En el Año 1:

- **Beneficio Neto:** -69.351.862 (Pérdida)
- **Costos Totales:** 277.738.856

$$CB = \frac{-69.351.862}{277.738.856}$$

$$CB = -0.25$$

Interpretación:

Un CB de -0.25 significa que por cada peso invertido en costos, la empresa pierde \$0.25. A partir del Año 2, este indicador mejora hasta valores positivos en los siguientes años.

Conclusiones

1. La empresa necesita **957.66 millones en ingresos** para alcanzar su punto de equilibrio.
2. En el **Año 1**, la empresa opera con una pérdida, pero los años siguientes muestran una tendencia a la rentabilidad.
3. Se recomienda optimizar costos y aumentar el precio de venta o la demanda para acelerar la llegada al punto de equilibrio.

10. Conclusiones

- El estudio de factibilidad para exportar aguacates Hass del Valle del Cauca a Miami demuestra que el proyecto es viable y con alto potencial de éxito. Esto se debe a la calidad del producto, la creciente demanda en Estados Unidos, y la ventaja competitiva de la proximidad geográfica. Miami, como mercado estratégico, presenta oportunidades por su consumo de productos saludables y su posición como puerta comercial hacia otros estados.
- El TLC entre Colombia y Estados Unidos favorece la exportación, pero se requiere cumplir con estándares internacionales y superar desafíos logísticos y de mercado. Posicionar el aguacate Hass como producto premium será clave para garantizar el éxito del proyecto.

11. Recomendaciones

Para aprovechar al máximo las oportunidades identificadas, se recomienda implementar una estrategia integral que aborde todos los aspectos críticos del proceso de exportación. En primer lugar, se debe invertir en certificaciones internacionales, como Global GAP, para garantizar que los productos cumplan con los estándares fitosanitarios y de calidad exigidos por el mercado estadounidense, y así fortalecer la confianza de los compradores. Paralelamente, resulta esencial desarrollar una cadena de suministro eficiente, que incluya el uso de tecnologías de refrigeración y embalaje que preserven la frescura del producto durante el transporte, minimizando pérdidas y asegurando su llegada en óptimas condiciones.

Por otro lado, es crucial establecer alianzas estratégicas con distribuidores, mayoristas y cadenas de supermercados en Miami para garantizar un acceso

directo y sostenido al mercado. Estas relaciones comerciales deben ser respaldadas por una campaña de mercadeo enfocada en resaltar las cualidades diferenciadoras del aguacate Hass colombiano, tales como su sabor, frescura y origen sostenible, posicionándolo como un producto premium dentro del mercado estadounidense. Además, sería conveniente explorar mecanismos de diversificación que permitan alcanzar otros mercados dentro de Estados Unidos, como Houston o Los Ángeles, ampliando así el alcance de la empresa y reduciendo la dependencia exclusiva de Miami.

Finalmente, se recomienda monitorear de manera constante las tendencias del mercado y las condiciones regulatorias en Estados Unidos, adaptándose proactivamente a los cambios y asegurando un enfoque competitivo. Este proceso debe complementarse con la capacitación continua del personal involucrado en la producción y exportación, así como con inversiones en innovación tecnológica para mejorar la productividad y sostenibilidad del cultivo. Estas acciones no solo permitirán consolidar el negocio en el mercado estadounidense, sino que también sentarán las bases para la expansión hacia otros mercados internacionales en el futuro.

Bibliografía

- PROCOLOMBIA. Acceso y oportunidades para la exportación del aguacate Hass al mercado de Estados Unidos. Disponible en: https://procolombia.co/sites/default/files/acceso_y_oportunidades_para_la_exportacion_del_aguacate_hass_al_mercado_de_estados_unidos.pdf
- ANALDEX. Informe exportaciones de aguacate Hass septiembre 2022. Disponible en: <https://www.analdex.org/2022/12/13/informe-exportaciones-de-aguacate-hass-septiembre-2022/#:~:text=Durante%20el%20a%C3%B1o%202021%20se,millon es%20y%2067.514%2C6%20toneladas.>

- DANE. Boletín de abastecimiento noviembre 2022. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/boletin_a_bastecimiento_nov22.pdf
- GRUPO 31. Trabajo de grado. Disponible en: <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/1783/TG%20-%20Grupo%2031.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- PRODUCEPAY. Situación actual del mercado de aguacate fresco en Estados Unidos **No se encuentran elementos de tabla de ilustraciones..** Disponible en: <https://producepay.com/es/el-blog/situacion-actual-del-mercado-de-aguacate-fresco-en-estados-unidos/>
- SMITH, Adam. La riqueza de las naciones. Alianza Editorial. Disponible en: [http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20\(Alianza\).pdf](http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20(Alianza).pdf)
- ARIAS CARDONA, Cenaida. Trabajo de grado. Disponible en: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repository.uniminnuto.edu/bitstream/10656/12689/1/UVDT.A_AriascardonaCenaida_2019.pdf
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Ladera Palmira: aguacate. Disponible en: <https://ladera.palmira.unal.edu.co/aguacate/>
- MSC. Exportación de aguacate. Disponible en: https://www.msc.com/es/industries/fruits/avocados?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=20545931401&utm_term=M-exportaci%C3%B3n%20de%20aguacate&utm_adgrp=156407898867&utm_source_platform=Google+Ads&utm_id=#####&qad_source=1&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp452rrOFecbxDly4bJyY0eLV-

[OS7yql6GObLyC-](#)

[E9DIkpKHV4y8nVMBoCMdkQAvD_BwE&qclsrc=aw.ds](#)

- ANALDEX. Informe exportaciones de aguacate Hass 2023. Disponible en: <https://analdex.org/2024/03/18/informe-exportaciones-de-aguacate-hass-2023/>
- INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO (ICA). ICA envía 23 mil kilos de aguacate Hass rumbo a Chile. Disponible en: <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-23mil-kilos-aguacate-hass-rumbo-chile>

PROCOLOMBIA. El mayor exportador de aguacate Hass colombiano crece más de 60% en sus ventas internacionales. Disponible en:

<https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/el-mayor-exportador-de-aguacate-hass-colombiano-crece-mas-de-60-en-sus-ventas-internacionales>

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. El aguacate Hass colombiano se mantiene como protagonista en el Súper Bowl, el más grande evento deportivo de Estados Unidos. Disponible en:

<https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-aguacate-Hass-colombiano-se-mantiene-como-protagonista-en-el-S%C3%BAper-Bowl,-el-m%C3%A1s-grande-evento-deportivo-de-Estados-Unido.aspx>