

INTERNACIONALIZACIÓN DEL AGUACATE HASS COLOMBIANO

HASS & CIA LTDA

Cindy Giselle Avellaneda García

Cod. 1511020191

Lindeyer Téllez Acosta

Cod. 1511020002

NOTA: 3.0 PTS

Asesorado por: María Gabriela Ramos Barrera

POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

FACULTAD DE NEGOCIOS, GESTIÓN Y SOSTENIBILIDAD

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ

2019

Introducción

Desde el inicio del ser humano, el comercio ha sido considerado como una base fundamental de comunicación entre sociedades. Por medio de este, se ha buscado satisfacer las necesidades y, al mismo tiempo, ofrecer productos y servicios que beneficien a todos los seres humanos en diferentes regiones. Es debido a esto, y teniendo en cuenta la apertura del mercado de Estados Unidos para las exportaciones de aguacate hass, en la cual Colombia vendió más de 188.947 dólares de ese producto a ese país.

De acuerdo al tratado de libre comercio vigente entre Colombia y los Estados Unidos de América se evidencia una interesante oportunidad de intercambio comercial que genera un desarrollo sostenible y equitativo para empresas emprendedoras de la pequeña y mediana industria.

Resumen

Por los movimientos de la globalización actual y tomando en cuenta la cantidad de población hispana que actualmente reside alrededor del mundo, es evidente que un producto como el Aguacate Hass cuenta con gran acogimiento en el mercado llegando a cada uno de los consumidores finales. Aunque hace apenas dos años este producto empezó a ser comercializado con destino hacia la potencia americana. Gracias a las ventajas encontradas en el Tratado de Libre Comercio actual y el acuerdo firmado entre China y Colombia para exportar este producto, se ha venido incrementando en gran manera el consumo del Aguacate Hass colombiano. Este mercado cuenta con una tercera parte de compras mundiales y su consumo pasó de 0,5 Kgs en el año 2000 a 3 Kgs en la actualidad, lo que permite generar oportunidades de negocio de una manera simple y competitiva e incrementando así el desarrollo económico regional en el sector hortofrutícola al contar con preferencias tarifarias, facilidad de movilidad entre muchos otros beneficios.

Como resultado de este proyecto, se espera conocer a profundidad los procesos a desarrollar en la internacionalización del aguacate hass colombiano y poder buscar mejoras del mismo para contribuir al incremento de los porcentajes de exportación del avocado como lo viene haciendo en los últimos años al competir con países potencias cultivadores de palto como Estados Unidos y, de la misma forma analizar qué hace falta para convertir a esta fruta en uno de los productos número uno que pueda ofrecer Colombia al mundo, tal como lo hace con productos como el plátano y el café.

Palabras Clave: Internacionalización, acuerdos comerciales, hortofrutícola, Aguacate Hass, biodegradable.

Problema

Colombia está inmersa en una labor compleja ya que con la internacionalización del aguacate hass, le apuesta a un mercado manejado por países como México y Perú, líderes en la categoría y con vasta experiencia en su exportación, pero en el a su vez cuenta con importantes ventajas que generará grandes avances en la incursión al mercado global y permitirá la apertura de mercados en otros países como China, Corea del Sur y Japón, entre otros.

Los Tratados de Libre Comercio ayudan y forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para este tipo de productos colombianos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas y aprovechando los Tratados de Libre Comercio como la herramienta para consolidar los productos propios de un país en el mercado extranjero que, gracias a su oferta, pueden ser comercializados a otro país que no cuente con ellos y obtenerlos a muy bajo costo logrando satisfacer las necesidades de sus habitantes.

Teniendo en cuenta lo anterior, cabe mencionar que los Estados Unidos de América actualmente vienen mostrando escases de producción de aguacate con un espacio de consumo de 18.14 millones de kilos y Colombia ha incrementado exponencialmente su exportación pasando

de 1.760 Toneladas en 2014 a 28.487 toneladas en 2018 según el Ministerio de Agricultura, y por encima del 48% en 2019 según el Instituto Colombiano Agropecuario ICA.

Objetivos

Objetivo General

Analizar, mediante el estudio y desarrollo del proceso logístico, financiero y práctico, la viabilidad y la producción hortofrutícola nivel mundial para determinar si es un negocio próspero en Colombia.

Objetivos específicos

- Determinar las ventajas y desventajas de Colombia con respecto a las exportaciones de productos hortícolas como el Aguacate.
- Profundizar y poner en práctica las condiciones acordadas en el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos de América.
- Analizar los costos generados al completar la exportación del Aguacate Hass colombiano hacia distintos destinos a nivel mundial.
- Conocer en detalle el proceso logístico de la exportación del Aguacate acogiendo se a los tratados de libre comercio vigentes que benefician la producción y exportación colombiana.

Marco Teórico

El origen del aguacate de acuerdo a Williams (1977b) tuvo lugar en las partes altas del centro y este de México, y partes altas de Guatemala. Esta misma región está incluida en lo que se conoce como Mesoamérica, y también es considerada como el área donde se llevó a cabo la domesticación del mismo. Existe evidencia directa de la domesticación en el período Clásico Maya del maíz, calabaza, yuca, algodón, aguacate, camote, y el agave, lo cual está sustentado por restos de planta en el contexto arqueológico y lingüístico que le dan validez a esta lista de cultivos (Turner and Miksicek, 1984). El aguacate era bien conocido por el hombre desde tiempo atrás, ya que la evidencia más antigua del consumo de aguacate fue encontrada en una cueva en Coxcatlán, región de Tehuacán, Puebla, México, datados entre los años 8,000-7,000 B.C. (Smith, 1966). Las culturas antiguas también contaban con un buen conocimiento acerca del aguacate y de sus variantes, como se muestra en el Códice Florentino, donde se mencionan tres tipos de aguacate, que de acuerdo a su descripción; “aoacatl” podría tratarse de *Persea americana* var. *drymifolia* (raza mexicana), “tlacacolaocatl” a *Persea americana* var. *americana* (Raza Antillana) y “quilaoacatl” a *Persea americana* var. *guatemalensis* (raza Guatemateca).

Gracias a su alto valor nutricional, podemos encontrar en este una alta fuente de energía acompañada de ácidos grasos, y un alto contenido en vitamina E, el cual incluido en un consumo regular junto a una dieta balanceada, aporta significativamente beneficios a la salud de sus consumidores.

Nutriente	Aguacate especie mexicana	Aguacate especie antillana
<u>Calorías</u>	167	120
<u>Grasa total</u>	15 g.	10 g.
<u>Grasa Monoinsaturada</u>	10 g.	6 g.
<u>Carbohidratos</u>	9 g.	8 g.
<u>Proteínas</u>	2 g.	2 g.
<u>Fibra alimenticia</u>	7 g.	6 g.
<u>Vitamina E</u>	2 mg.	3 mg.
<u>Vitamina C</u>	9 mg.	17 mg.
<u>Vitamina A</u>	7 µg.	7 µg.
<u>Folatos</u>	62 µg.	35 µg.
<u>Potasio</u>	507 mg.	351 mg.
<u>Magnesio</u>	29 mg.	24 mg.
<u>Hierro</u>	0.6 mg.	0.2 mg.
<u>Calcio</u>	13 mg.	10 mg.
<u>Sodio</u>	8 mg.	2 mg.
Unidades: gramos (g.), miligramos (mg), microgramos (µg)		

Tabla 1. *Aporte nutricional del aguacate*

Marco Conceptual

Para una mejor comprensión de la temática que aquí se plantea es necesario tener en cuenta los términos más importantes y que acercan al lector o investigador con el entorno en el cual se desarrollan las circunstancias que son ampliamente relacionadas con el contexto que aquí se pretende plantear.

Demanda: Es la cantidad de producto que los usuarios o consumidores están dispuestos a adquirir

Exportación: La exportación es la venta de bienes o servicios producidos por una empresa con sede en un país a clientes que residen en otro país y se realiza de acuerdo con las medidas regulatorias que rigen en el mercado de origen y de destino.

Formulación de la idea de negocio: Surge del cuestionamiento principal acerca del porqué implementarlo tras averiguar cuáles son las necesidades insatisfechas del consumidor y como se pueden satisfacer mediante la propuesta de la idea que se pretende lograr.

Oferta: Es la cantidad de producto que los cultivadores, productores y comercializadores están dispuesto a ofrecer para satisfacer la necesidad de los consumidores. 17

Planeamiento estratégico: Es el conjunto de análisis, decisiones y acciones que los empresarios llevan a cabo para sostener una ventaja competitiva que los destaque sobre la competencia y los lleve a altos niveles de competitividad.

Rentabilidad: Es la determinación del tiempo en el cual se espera retorne la inversión en el plan de negocio; por lo general se mide con indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Rentabilidad y la Relación Beneficio Costo.

Matriz DOFA



Figura 1. Análisis DOFA Aguacate Hass

Creación propia

Análisis del Negocio Diagnóstico

El aguacate es el fruto del árbol *Persea americana*, valorado por sus altos índices nutritivos y considerado como superalimento y único tipo de fruta con un sabor exquisito y rica textura; alto en grasas saludables y con aproximadamente 20 tipos de vitaminas y minerales. En la actualidad y según la FAO, el consumo mundial de dicha fruta está creciendo anualmente cerca de un 3% y

el 40% de la adquisición del mismo la efectúan en los Estados Unidos de América, constituyendo así uno de los tres países con altos índices de consumo.

Los principales exportadores en su orden son México, Países Bajos y Perú, sin embargo, para el 2016 en Colombia la exportación de aguacate estuvo cerca de los USD 35 millones. Para el 2017 el consumo de palta en USA alcanzo las 21 toneladas semanales, durante el 2018 este mercado superó los 118 mil dólares americanos y, para el 2019 se proyecta llegar a 22.5 toneladas siendo California y la Florida los estados con mayor consumo, exponiendo a la comunidad latina como el segmento favorito en la adquisición del fruto con alrededor de un 60% y con una marcada tendencia en crecimiento para la última década.

Bajo este panorama, la comercialización internacional de la fruta constituye una atractiva opción de exportación, sumado al hecho de contar con beneficios que implican los actuales acuerdos comerciales en vigor en el cual el Aguacate Hass se encuentra clasificado, para Estados Unidos, como libre de arancel. Adicional a este panorama, se genera un escenario positivo teniendo en cuenta que los principales proveedores de Estados Unidos, como México y Perú, presentan otros factores que facilitarían la disminución de oferta entre los cuales encontramos la opción de venta del producto a otras regiones como Asia y Europa, el aumento de precios por demanda y la estacionalidad para las cosechas, además de sufrir la producción nacional norteamericana un marcado estancamiento que exige una mayor necesidad de importación para suplir las demandas del mercado interno. Otro de los factores llamativos en la comercialización es el factor precio. El valor que el consumidor pagaba en el 2010 promediaba en USD 0,98 y para el 2015 estuvo alrededor de USD 1.15, cifra que denota un notable aumento.

Para garantizar los altos volúmenes de demanda y contrarrestar objeciones de intermediarios para desistir de futuras negociaciones por no asegurar calidad, efectividad y excelencia en todo el proceso (producción y logística), es necesario recurrir a las ventajas que ofrece la asociatividad y los clúster a través de agremiaciones y asociaciones de los diferentes países mencionados; para Colombia, una opción estratégica puede ser la Corporación de Productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia (Corpohass) o la Federación Nacional de Productores de Aguacate de Colombia, que junto con un trabajo mancomunado con el Gobierno Nacional, entes gubernamentales e institucionalidad privada pueden suplir las condiciones de calidad, características y requerimientos fitosanitarios que exigen los diferentes países para la importación de productos de esta índole. Como parte de la estrategia de marketing a implementar en la conquista del mercado estadounidense el Programa de Transformación Productiva del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en capacitación impartida por la experta en posicionar el Aguacate Hass en los Estados Unidos, Jackeline Bömer, recomienda: “Gracias al café colombiano y al reconocimiento de la marca Juan Valdés en el mercado estadounidense, los ciudadanos de ese país perciben a Colombia como una nación eminentemente agrícola con productos de calidad. Por ello, es conveniente promover el aguacate Hass como un producto agrícola colombiano cuyo consumo impacta las comunidades rurales y campesinas y, ello motiva decisiones de compra en Norteamérica”

(Bömer citado en Programa de Transformación Productiva, 2015)

Todo esto enmarcado en atributos como sabor, precio, múltiples opciones de preparación respecto a otras variedades y, gracias al cultivo desde el nivel del mar hasta una altura de 2.400 metros y en cualquier época del año, Colombia, en cuanto a logística, cuenta con una ventaja

competitiva, pues geográficamente está situado a dos o tres días de las costas norteamericanas, lo que adicionalmente hace que este fruto sea entregado en excelentes condiciones de frescura.

Características

La palta o aguacate es un fruto de la *Persea americana*, planta leñosa que crece en clima tropical de origen centroamericano. De forma peral con piel oscura y dura y en su interior una sola semilla grande y redonda, su pulpa es cremosa entre color verde y amarillo con sabor exótico y de gran contenido graso y 22% de vitamina C, adicional a una gran cantidad de minerales y provitamina A; razones para considerarla como un súper alimento, apto para satisfacer la tendencia global al consumo de productos naturales, libres de componentes químicos y lo más importante, esta fruta cuenta con alto valor nutricional, también son cultivados en forma sostenible y amigable al ecosistema. Los relevantes crecimientos en consumo de palta en los EEUU hacen que sea el principal país importador con un 40% de consumo mundial, esto debido en gran parte al consumo por parte de su comunidad hispana que la considera una fruta con rico sabor, propiedades nutritivas y variedad en recetas.

En cuanto a Colombia las exportaciones la sitúan en la posición 15 como proveedor mundial de palta, registrando 18.201 toneladas en 2016 y teniendo como principal país de destino los Países Bajos con el 48% aprox. seguido de Reino Unido (10%) y España con 7.2% según Procolombia.

Beneficios

Para el 2019 el consumo de aguacate en los EEUU es de 22.5 toneladas, dado este escenario la comercialización internacional de la fruta constituye una opción rentable de exportación,

asociado a los beneficios impositivos que implica el TLC actual entre los dos países. Este es un rubro clasificado como libre de arancel, factor que facilita un desarrollo sostenible y funcional para los productores.

En cuanto a las ventajas competitivas se distingue la temporalidad en producción de los principales proveedores, razón por la cual Colombia sería un excelente oferente con una proyección de exportación rentable para la agroindustria nacional, la nación posee fuentes de agua y condiciones climáticas aptas, extensas hectáreas para cultivo y una posición geográfica óptima que agiliza los tiempos de transporte para movilizar el fruto en buenas condiciones. En el último año los Estados Unidos de América importaron cerca de 2.000 millones de dólares en Aguacate, representando la tercera parte de sus importaciones con un aumento en su consumo en los últimos 15 años de 0.5 kilos a 3 kilos aproximadamente. En su gran mayoría, este fruto es de origen mexicano, sin embargo, Colombia posee características diferenciales en la producción y cosecha haciéndolo un oferente interesante, aunado a esto la nación actualmente posee la requerida certificación fitosanitaria del ICA que, entre otros, implica un control estricto de plagas y enfermedades para un buen control fitosanitario y el cumplimiento de los estándares estadounidenses.

Análisis del Nicho y del Sector

Para analizar a profundidad los países que mayor generan la demanda del producto, se realiza un estudio basado en el histórico de exportación para el producto dejando así en evidencia el lugar donde productivamente se puede consolidar la oferta del Aguacate de acuerdo con la información proveída en los datos con corte a 2015. El país que mayor consumo presenta es México correspondiente a un 23% sobre el consumo global. Esta información permite conocer el

uso y el consumo de cada uno de los países, y así atacar específicamente a los sectores que se sirven del producto ofrecido.

- Cadenas de Restaurantes.
- Hoteles.
- Plazas de abastecimiento.

Ranking	Volumen (t)	País
1	815.749	México
2	228.310	Estados Unidos
3	128.477	Indonesia
4	127.697	Colombia
5	85.598	Brasil
6	79.298	R. Dominicana
7	79.020	Francia
8	76.355	Perú
9	63.667	China
10	49.000	Camerún
11	45.000	Haití
12	39.145	Venezuela
13	32.662	Chile
14	32.446	Israel
15	32.079	Sudáfrica
83.7%	1.914.503	Suma parcial
100%	2.288.208	Total mundial

- Comercialización al detal.
- Uso cosmético.
- Distribuidores mayoristas de hortalizas.

Tabla 2. *Principales consumidores de aguacate*

En efecto el mercado norteamericano se hace un nicho valioso para la palta, gracias a las preferencias de su población por sabores exóticos que favorece su ascedente consumo en los últimos años en especial dentro de la comunidad hispana, como se evidencia en la tabla contigua.



Figura 2. Probabilidad de Compra

Procolombia El mercado del aguacate en Estados Unidos - *Búsqueda de Google.* [en línea] Disponible en:

http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla_aguacate_usa.pdf

(accedido el 30 de Junio de 2019)

Adicional, los beneficios en cuanto a leyes regulatorias y proteccionistas en materia fitosanitaria contribuyen en gran medida a que el aguacate Hass colombiano tenga un exitoso ingreso en la dieta de los estadounidenses. En general el ciudadano norteamericano percibe ingresos altos y su fuente de empleo es mayoritariamente con el Gobierno y entidades del Estado, quienes a su vez son los principales generadores de trabajo para una gran mayoría de la población, entre ellos los hispanos; alrededor de un 40.1% de dichos ingresos se destina al abastecimiento en alimentos, bebidas y tabacos. Luego de la implementación del TLC entre Colombia y Estados Unidos la perspectiva de compra de aguacate por ciudadanos norteamericanos ha crecido en 15%. (PROCOLOMBIA, 2015). Por lo que según este escenario, es razonable reconocer que los pobladores norteamericanos aumentaron su consumo percapita de 7 kg como se ve a continuación, y esto evidencia la correcta dirección de la investigación desarrollada durante este proyecto.



Figura 3. Consumo Aguacate Estados Unidos

Procolombia El mercado del aguacate en Estados Unidos - *Búsqueda de Google*. [en línea] Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla_aguacate_usa.pdf

(accedido el 30 de Junio de 2019)

En cuanto a las familias con niños la probabilidad de compra está cerca de un 44% mientras que las conformadas por solo adultos se sitúan en un 37%.



Figura 4. Probabilidad de Compra familias consumo Infantil.

Procolombia El mercado del aguacate en Estados Unidos - *Búsqueda de Google*. [en línea] Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla_aguacate_usa.pdf

(accedido el 30 de Junio de 2019)

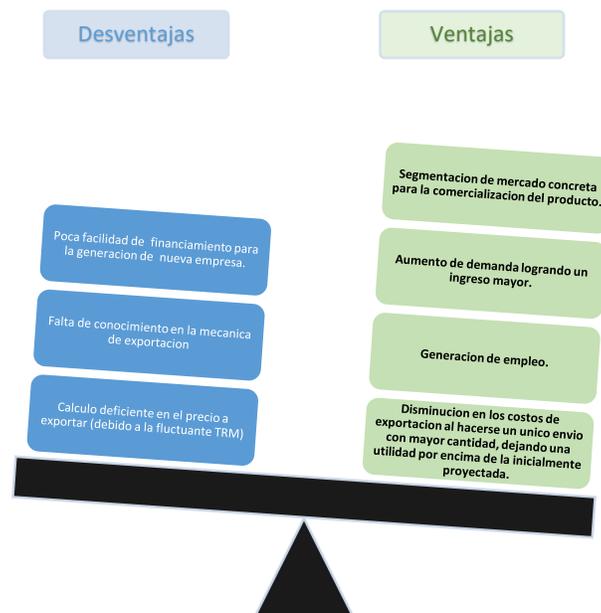
Teniendo en cuenta los datos anteriores, la exportación del Aguacate Hass colombiano se realizará a los Estados Unidos de América, ya que, a pesar de su diversidad cultural, en general siempre buscan innovar con los productos que se importan y, si bien no es un producto en sí innovador, sí lo es la inmensa variedad de preparaciones que se pueden obtener de un producto con tan altas propiedades nutritivas. Este país está compuesto por 50 estados y un distrito federal, limita con Canadá al norte y con México al sur. Con una extensión de 9,83 millones de km²,4 y con más de 325 millones de habitantes. Específicamente se completarán las transacciones en el sureste del país norteamericano el cual cubre los estados de Texas, Oklahoma, Arkansas, Luisiana, Alabama, Misisipi, Georgia, Florida, Tennessee, Carolina del Sur, Carolina del Norte, Virginia, Kentucky, Maryland y Delaware. Por otra parte, esa diversidad cultural mencionada anteriormente, mantiene un trato cordial en el que las empresas interesadas en importar este producto mantienen en todo momento una comunicación directa y asertiva de sus necesidades y lo que buscan en cada producto, para así mantener su política gana – gana con proveedores que permiten establecer duraderas relaciones de negocios. Otro tema importante al mencionar de su cultura de negocios es que el oferente del producto debe tener conocimiento del idioma inglés ya que, al ser este el idioma oficial del país es muy alta la probabilidad de completar y cerrar los negocios en este idioma.

Análisis y Posibilidades de Negocios de una Posible Internacionalización

En el proceso de exportación de Aguacate Hass colombiano hacia los Estados Unidos de América intervienen entidades y organismos que buscan mantener un alto estándar de los procesos de exportación para proyectar los negocios, productos y servicios colombianos al

mundo. De acuerdo al Sistema de Comercio Exterior Colombiano, estas entidades son determinantes (Presidencia de la República, CONPES y el Plan Nacional de Desarrollo), formulantes (El Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Consejo Marítimo y Portuario, Consejo Nacional de Estupefacientes, Consejo Nacional de Normas de Calidad) y ejecutantes (Bancoldex, Fiducoldex, Proexport, DIAN, INVIMA, INCODER, ICA).

Ventajas y Desventajas



Análisis de Posicionamiento en el Mercado Nacional e Internacional

Inversión extranjera

Gracias a la posición geográfica y climática en Colombia, cada vez mas empresarios internacionales e inversionistas buscan en nuestro país una posición rentable y competitiva gracias a la producción continua del Aguacate Hass durante los 12 meses del año que les permite concretar negocios garantizando el TIR de su inversión.

Teniendo en cuenta que lo que se busca es ayudar en la generación de empleo, no será necesaria la movilidad de los factores ya que Colombia cuenta con una mano de obra calificada la cual le permite entregar un producto final en cocciones internacionales de exportación.

En cuanto a la movilidad de los factores, no se contempla desde el factor humano y capital sin preocuparse por la movilidad en los factores puesto que la mano de obra agrícola. Colombia tiene un potencial de 200.000 hectáreas para sembrar aguacate, cultivo que despierta el interés de empresarios nacionales e inversionistas del mundo que encuentran en el país una locación rentable y competitiva, además de una plataforma exportadora para llegar a terceros mercados.



Figura 5. Oportunidades de Inversión Extranjera en Colombia

Invierta en Colombia Mapa de Oportunidades - *Búsqueda de Google*. [en línea] Disponible en:

<https://www.inviertaencolombia.com.co/mapa-de-oportunidades>

(Accedido el 4 de diciembre de 2019)

Costos

Semestralmente se manejan unos costos fijos que corresponden a \$ 8.800 000 compuestos de la siguiente manera:

Costos fijos	Valor
Arrendamientos	\$ 4.500.000
Servicios públicos	\$ 800.000
Impuestos	\$ 1.700.000
Aseo y cafetería	\$ 200.000
Gastos administrativos	\$ 1.600.000
Total	\$ 8.800.000

Tabla 3. *Costos fijos*

Semestralmente se manejan unos costos variables que corresponden a \$ 3.900.000 compuestos de la siguiente manera:

Costos variables	Valor
Mano de obra	\$ 1.200.000
Publicidad	\$ 800.000
Carga prestacional	\$ 1.700.000
Gastos de envío	\$ 200.000
Total	\$ 3.900.000

Tabla 4. *Costos variables*

De esta manera podemos evidenciar en detalle el resultado con el punto de equilibrio y de esta manera analizar en cada uno de los costos fijos y variables de qué manera se pueden optimizar los recursos para obtener un menor valor en el costo y gasto, aumentando la capacidad de utilidad, para que HASS & CIA LTDA. Tenga mayor oportunidad de ingreso al mercado de la comercialización de este producto.

Detalle	Mes acumulado último corte	Promedio mensual	Punto de equilibrio
Ingreso operacional	\$ 15.000.000	\$ 2.500.000	\$ 1.981.982
(-) Costos y gastos variables	\$ 3.900.000	\$ 650.000	\$ 515.315
Margen de contribución	\$ 11.100.000	\$ 1.850.000	\$ 1.466.667
% Margen de contribución	74%	74%	74%
(-) Costos y gastos fijos	\$ 8.800.000	\$ 1.466.667	\$ 1.466.667
Utilidad operacional	\$ 2.300.000	\$ 383.333	

Tabla 5. *Punto de equilibrio*

Propuesta de Valor

El concepto “Green Business”, tiene múltiples alternativas de desarrollo, razón por la cual se decidió diseñar empaques Biodegradables fabricados a partir de la semilla de Aguacate especialmente creados para la distribución de este producto dado que el periodo de degradación es de tal solo 240 días, lo que propone generar conciencia entre los consumidores al cumplir con la responsabilidad social comprometidos con la protección del medio ambiente, generando fidelización de clientes quienes terminan con su voz a voz siendo parte de un negocio sustentable.



Figura 7. Proceso de Creación de Material Para envío de Aguacate Hass

Biofase Innovación en Bioplástico - Búsqueda de Google. [en línea] Disponible en:

<https://www.inviertaencolombia.com.co/mapa-de-oportunidades>

(Accedido el 4 de diciembre de 2019)

Proceso de Exportación

Dentro del marco legal se debe tomar en cuenta que la partida arancelaria se detalla así:

Partida arancelaria: 0804.40.00.40 Aguacates (Paltas)

Sección II Productos del reino vegetal

Capítulo 08 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítrico), melones o sandía

Partida 0804 Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.

Código - Aguacates 0804.40.00.00.

Para el proceso de exportación se debe tomar en cuenta la siguiente documentación:

- Registro documental como exportador.
- Nombre de la persona natural o representante legal, documento de identidad, dirección, número de teléfono y correo electrónico.
- Especie (nombre común y nombre científico) y variedades vegetales para la exportación.
- Ubicación (ruta, municipio, departamento) de la empacadora planta en donde los procesos se den cuenta de la cosecha pos.
- Original o copia del Certificado de Cámara de Comercio para persona jurídica, con fecha de expedición no mayor a 3 meses.
- RUT o documento de identidad, si se trata de persona natura. El objeto social debe incluir la exportación de hortalizas.

- Bosquejo de llegada a la empacadora - planta y el plano de ubicación de las zonas descritas en el numeral 12.2.1 de la Resolución 448 de 2016.
- Acreditar la propiedad o posesión de los almacenes o plantas empacadoras, donde se llevarán a cabo los cultivos pos.
- Número de registro ICA o el de la producción de tierras de los vehículos cuando son necesarios.
- Comprobante de pago de acuerdo con la tasa establecida por la ICA.

En cuanto al inicio del proceso de exportación se debe considerar:

Registro como exportador: Según el decreto 2645 de 2011, el Ministerio de Hacienda constituyo como único mecanismo de identificación el Registro Único Tributario (RUT), el cual además ubica y clasifica la tipología de sujetos clasificada por la DIAN. Como persona natural, esta actividad es de régimen común.

Ubicación de la subpartida arancelaria: La palta - Hass se clasifica bajo la subpartida arancelaria 0804.40, como se indica en páginas anteriores, lo que facilita identificar los documentos de exportación exigidos por USA.

Procedimiento de vistos buenos: De acuerdo a la DIAN, el aguacate requiere algunos certificados antes de su exportación:

- Certificado de exportación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA (solicitud electrónica y por una sola vez).

- Certificado Fitosanitario del Instituto Colombiano Agropecuario - ICA (Presentar en el embarque y desembarque de la carga y registrarse como exportador de alimentos para más adelante solicitar el certificado, su solicitud es solo por una vez).
- Certificado Inspección Sanitaria de Exportaciones de Alimentos y Materias Primas del INVIMA. (Su solicitud se hace cada vez que se exporte).

Procedimientos aduaneros para despachos ante la DIAN

Cuando tenga lista la mercancía verifique términos y contratos de negociación.

(INCOTERMS)

Para un manejo integral se puede usar la intermediación de un agente de carga para la contratación del flete internacional.

La autorización de embarque se hace en la DIAN del puerto, aeropuerto o paso fronterizo

Las exportaciones con valor superior a USD10.000, se hacen con intermediación de una agencia de aduana.

Medios de pago: Entre las más comunes en el comercio internacional están la carta de crédito, giro directo, giro anticipado y cobranza.

- Giro directo: Transacción directa a la cuenta del comprador por medio de un corresponsal bancario, con un plazo de 180 días.
- Giro anticipado: Pago total o parcial, que se realiza antes que la mercancía exportada ingrese a territorio extranjero. El importador asume el riesgo pues es posible que se presenten dificultades en el acondicionamiento y envío.

- Carta de crédito: El banco asume el compromiso de pago directamente con el vendedor luego de la entrega de los documentos exigidos. Las cartas de crédito se clasifican de acuerdo a su conveniencia.
- Disponibilidad del pago. El pago se recibe luego de presentar los documentos necesarios en el tiempo establecido de aceptación (30 días hasta 180 días).
- Compromiso de pago. Avisada donde el banco no tiene compromiso de pago obligatorio solo se hace una certificación de la autenticidad del crédito, o confirmada que garantiza el desembolso solo cuando se cumplen los términos y condiciones del crédito.
- Cobranza. El pago se da cuando el exportador emite a su banco local la cobranza y este le anuncia al banco del importador que debe hacerse el pago de la mercancía y por último se le avisa al importador para que se devuelva la cadena.

El procedimiento para realizar los pagos con carta de crédito se configura luego del acuerdo se este mecanismo y el comprador contrata la carta con el banco emisor. El banco comercial, expide el documento a favor del vendedor y la envía a su banco avisador, informándole al vendedor su confirmación. En este momento el vendedor embarca la mercancía y presenta los documentos al banco, para que este realice el pago al vendedor, a su vez envía estos documentos al banco del comprador para que éste le pague al banco.

Presentación Proyecto

Para acceder a la presentación y sustentación de nuestro proyecto de grado, por favor acceda al siguiente link:

https://www.youtube.com/watch?v=AUMW186_Hws&feature=youtu.be

Conclusiones

- Gracias a la creciente demanda en el mercado estadounidense del avocado, esta fruta constituye un alimento valioso para la economía de ese país, dado su consumo local y sus empleos como materia transformada.
- Colombia debido a sus ventajas competitivas en condiciones climáticas, suelos, fuentes hídricas y posición geográfica posee grandes beneficios como país exportador de la fruta para la región norte.
- Gracias al acuerdo vigente entre Colombia y los Estados Unidos de America, el aprovechamiento frente a los beneficios arancelarios determinan un elemento diferenciador frente a otros proveedores de la región.

Bibliografía

Aguacate: el oro verde de la economía colombiana. (2017, 30 marzo). Recuperado 1 junio, 2019, de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/informe-especial/articulo/aguacate-exportacion-y-mercado-en-colombia/243434>

Aguacate Hass, el 'rey' del mercado de los Estados Unidos. (2018, 15 julio). Recuperado 15 octubre, 2019, de <https://www.eluniversal.com.co/economica/aguacate-hass-el-rey-del-mercado-de-los-estados-unidos-282734-FBeu399095>

Aguacate hass a un paso de los Estados Unidos – Analdex – CorpoHass. (2016, 27 octubre). Recuperado 30 mayo, 2019, de <http://www.analdex.org/2016/10/27/aguacate-hass-a-un-paso-de-los-estados-unidos-analdex-corpohass/>

Aguacate hass colombiano llega a Estados Unidos. (s.f.). Recuperado 30 mayo, 2019, de <http://www.amchamcolombia.co/index.php/comunicaciones/comunicados/730-aguacate-hass-colombiano-llega-hoy-a-estados-unidos>

Cultura de negocios. (s.f.). Recuperado 30 junio, 2019, de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/conozca-estados-unidos/cultura-de-negocios>

Colombia: CorpoHass outlines U.S. avocado export challenges ahead. (2017, 21 agosto). Recuperado 30 mayo, 2019, de <https://www.freshfruitportal.com/news/2017/08/21/colombia-corpohass-outlines-u-s-avocado-export-challenges-ahead/>

Colombia firmó acuerdo que permitirá la exportación de aguacate Hass a China. (2019, 1 agosto). Recuperado 15 octubre, 2019, de <https://www.elpais.com.co/economia/colombia-firmo-acuerdo-que-permitira-la-exportacion-de-aguacate-hass-a-china.html>

Exportaciones de aguacate hass a EE.UU. presentan un balance positivo. (2018, 22 agosto). Recuperado 14 junio, 2019, de <https://www.portafolio.co/economia/exportaciones-de-aguacate-hass-a-ee-uu-presentan-un-balance-positivo-520272>

K: Industrialización del aguacate. (s.f.). Recuperado 19 junio, 2019, de <http://www.oas.org/usde/publications/Unit/oea60s/ch21.htm>

Productores de aguacate Hass deben registrar los predios ante el ICA para exportar a Estados Unidos | ICA. (2017, 12 octubre). Recuperado 19 junio, 2019, de <https://www.ica.gov.co/noticias/agricola/productores-de-aguacate-hass-deben-registrar-los-p.aspx>

Procolombia. (2017). El Mercado del Aguacate en Estados Unidos 2017. Recuperado 30 junio, 2019, de http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla_aguacate_usa.pdf

Siguen creciendo las exportaciones de aguacate. (2019, 14 septiembre). Recuperado 15 octubre, 2019, de <https://www.dinero.com/economia/articulo/siguen-creciendo-las-exportaciones-de-aguacate/276829>