

## **ANÁLISIS PLAN DE EXPORTACIÓN ACEITE DE AGUACATE HASS COLOMBIANO**

Presentado Por:

Lina Ximena González Chunza

Melany Lisbet Pino Gallego

Juan Pablo Blanco Vargas

Laura Valentina Vásquez Moreno

Valentina Cifuentes Pérez

Andrés Felipe Aperador Buriticá

Tutor: Alexander Balzan

Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano

Facultad de Negocios, Gestión y Sostenibilidad

19 de noviembre de 2024

## Tabla de Contenido

Introducción.....	3
Pregunta de Investigación.....	4
Objetivos de la Investigación.....	5
Objetivo General.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Objetivos Específicos .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Selección del País Para Exportar y Justificación .....	6
Grafico 1 <i>Fuente: Analdex con datos de MACRO</i> .....	6
Grafico 2 <i>Fuente: Analdex con datos de Legiscomex</i> .....	6
Solución Propuesta .....	9
Aspectos Claves de la Producción de Aguacate Hass en Colombia para la creación de aceite de aguacate .....	12
Beneficios del Aceite de Aguacate.....	13
Metodología.....	16
Estudios de Factibilidad.....	18
Estudio de Mercado .....	18
Características del Mercado.....	18
Estudio Técnico .....	25
Estudio Legal aplicable a la exportación de aceite de aguacate Hass de Colombia a Francia.....	26
Estudio Financiero .....	36
Tabla 1 <i>Analisis de costos</i> .....	36
Tabla 2 <i>Analisis de costos</i> .....	36

## **Introducción**

El aguacate Hass colombiano ha ganado relevancia en los mercados internacionales debido a su calidad y características nutricionales. Aumentando su participación en industrias alimenticias cosméticas y farmacéuticas, sin embargo, la exportación de este fruto enfrenta desafíos importantes que afectan su competitividad global, tales como el corto periodo de vida útil, pérdidas pos cosecha y la sensibilidad a daños durante el transporte.

Estos problemas no solo incrementan los costos para los productores, sino que también limitan el acceso a mercados más lejanos o de mayor exigencia en términos de calidad.

Con el fin de disminuir las pérdidas pos cosecha y la transformación de materia generando valor agregado al sector agropecuario del país, el aguacate que no cumple con los requerimientos para su exportación, puede ser convertido en aceite para uso cosmético o gastronómico, existe gran interés en la demanda internacional en los derivados de frutas, este tipo de aceite posee propiedades antiinflamatorias regeneradoras hidratantes y antioxidantes.

El presente trabajo pretende aumentar las exportaciones internacionales con el fin de dar a conocer su alto valor nutricional para el uso desde la preparación de alimentos y la utilización en industria cosmetológica ya que se ha demostrado que posee propiedades que aportan beneficio para la piel y el cabello.

**Pregunta de Investigación**

¿Qué mercados internacionales son importantes para la exportación de aceite de aguacate Hass para Colombia?

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

Evaluar la viabilidad de la exportación de aceite de aguacate a Francia, identificando Francia con alto potencial de consumo como compradores del producto de aceite de aguacate Hass en la industria agroalimentaria y cosmetológica.

### **Objetivos Específicos**

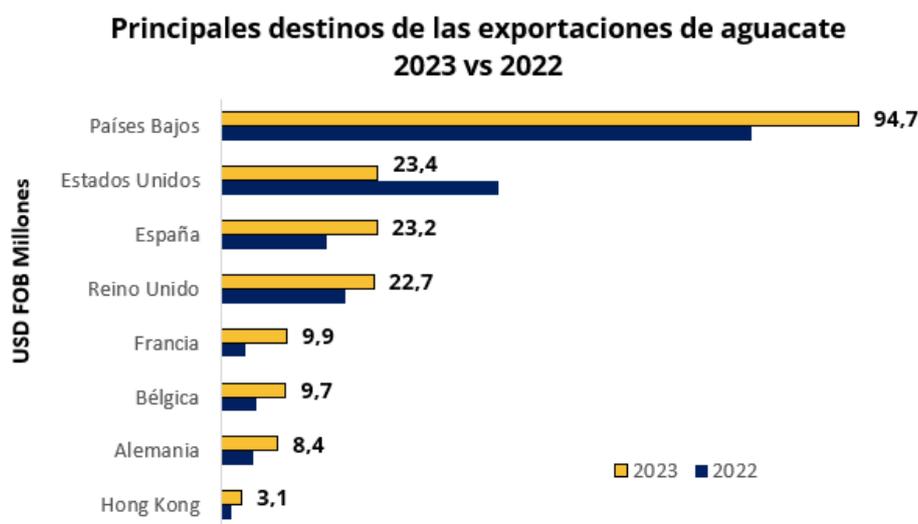
- Identificar las ventajas y desventajas de la producción de aceite de aguacate, mediante una investigación de mercados que nos permita diseñar un plan de mercadeo para su distribución.
- Determinar en qué zona del país se va a realizar la producción del producto, de acuerdo con la zona con mayor producción de aguacate Hass.
- Diseñar un plan logístico desde el abastecimiento de materia prima hasta el proceso final que será la exportación del aceite de Aguacate.

### Selección del País Para Exportar y Justificación

1. El TLC entre Colombia y la Unión Europea, que incluye a Francia, ha sido una herramienta clave para fortalecer el comercio bilateral, especialmente en sectores como la agricultura. El acuerdo ha facilitado la exportación de productos como el aguacate Hass, ofreciendo acceso preferencial y condiciones más favorables para los exportadores colombianos, lo que les permite competir de manera más efectiva en el mercado francés y europeo en general.
2. Las exportaciones de Colombia a Francia están diversificadas, abarcando productos agrícolas, alimentos procesados, flores, productos químicos y textiles. El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea ha sido clave en la expansión de estas exportaciones, ya que ha reducido barreras comerciales y ha permitido a Colombia acceder de manera más favorable al mercado francés.
3. El TLC entre la Unión Europea y Colombia cuenta con preferencias arancelarias para aceites vegetales, aceites animales y mezclas refinadas a partir de aceites en bruto originarios.
4. Acuerdos adicionales: El Acuerdo fomenta la inversión promoviendo el desarrollo sostenible, preservando altos estándares de protección laboral y ambiental.
5. Francia es uno de los mercados más grandes de Europa para el aguacate, con una demanda creciente de este producto, especialmente de la variedad Hass, que es la más popular debido a su sabor, textura y facilidad para ser transportada. Los consumidores franceses están cada vez más interesados en productos frescos, saludables y exóticos.
6. El aguacate es altamente valorado por sus beneficios nutricionales, como su alto contenido en grasas saludables, fibra, y vitaminas. Francia, al igual que muchos otros países europeos, está experimentando un auge en el consumo de productos saludables, lo que hace que el aguacate sea un producto muy demandado en este mercado.
7. Exportar a **Francia** ofrece muchas ventajas, entre las que destacan el acceso a un **mercado grande y sofisticado**, el **tratado de libre comercio** que facilita el

acceso preferencial, la creciente demanda por **productos de calidad**, y la **ubicación estratégica** en Europa. Estos factores hacen que exportar a Francia sea una excelente oportunidad para los productores colombianos que buscan expandir su presencia internacional y aprovechar el potencial de uno de los mercados más importantes del mundo.

“Los principales destinos de exportación entre del 2023 fueron: Países Bajos, Estados Unidos y España; siendo Países Bajos el principal país de destino del aguacate con una participación de 47,2% del total exportado en el periodo observado, seguido de Estados Unidos con 11,6% y España con 11,5%. Se destacan los crecimientos de Francia (163%) al pasar de USD 3 millones a USD 9,8 millones, Reino Unido (22%), España (47%), y Bélgica (82,2%). Por el contrario, cayeron las ventas externas a Estados Unidos (-43%) e Italia (-29%).” (párr. 3).

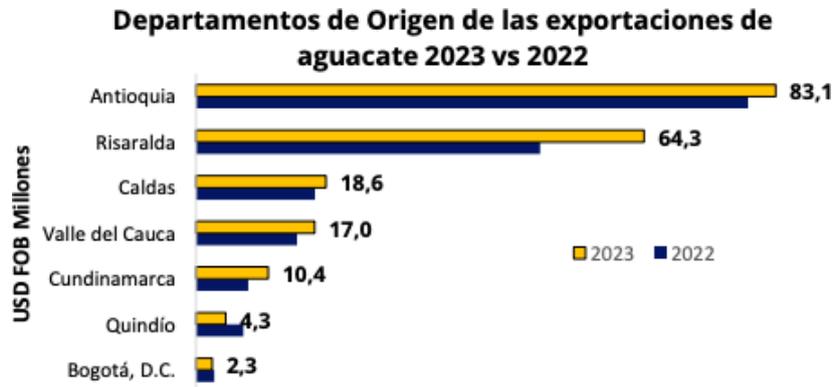


Fuente: Analdex con datos de MACRO.

El derivado del aguacate como lo es el aceite de aguacate puede aumentar el consumo en la región, dando a conocer los beneficios que se pueden obtener en el consumo no directamente de la fruta.

“Los principales departamentos de origen del 2023 fueron: Antioquia, Risaralda y Caldas; siendo Antioquia el principal departamento exportador del aguacate con una participación de 41,4% del total exportado en el periodo observado, seguido de Risaralda con 32% y Caldas con 9,3%. Se destacan los crecimientos de Risaralda (30,3%) al pasar de USD

49 millones a USD 64,3 millones y Cundinamarca (38,3%). Por el contrario, cayeron las exportaciones de Quindío (-36,9%) y Bogotá (-11,1%).” (párr. 4).



Fuente: Analdex con datos de Legiscomex.

Como se puede evidenciar en el gráfico Antioquia, Risaralda y Caldas destacan como los mayores exportadores. Esto evidencia una fuerte capacidad productiva, lo que resalta la importancia de disminuir la pérdida generada en la cadena de producción como lo puede ser malas condiciones de almacenamiento, mala manipulación como los golpes en la fruta, demoras en el transporte.

### **Solución Propuesta**

El producto propuesto es el aceite de aguacate Hass colombiano, es un producto con grandes beneficios ya que ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares ya que ayuda a reducir la cantidad de grasas saturadas en la dieta, ayuda a reducir el colesterol y evita enfermedades como la hiperlipidemia, en el uso cosmético brinda efecto protector a la piel gracias a las vitaminas que posee como lo son la vitamina E, A, B1, B2 B3, y proteínas.

La exportación de este producto busca el incremento en la producción actual del campo colombiano por medio de la transformación de la materia prima para evitar la pérdida significativa del producto debido al deterioro postcosecha. La adopción de este método contribuiría a:

- Reducción de pérdidas postcosecha: Según Serrano et al. (2019), hasta un 20% de la producción de aguacate Hass destinada a la exportación se pierde debido a problemas de conservación postcosecha, hasta un 20% de la producción de aguacate Hass se pierde durante la cadena de distribución. La transformación de esta materia prima ayudara a mitigar estas pérdidas, en términos de las posibilidades del gran uso que genera el mercado internacional puede llegar a generar la alta demanda de consumo del producto.
- Incremento de ventas ya que se conservan los beneficios que aporta el aguacate en el uso de preparación de alimentos y su reconocimiento para uso cosmético.
- Optimización de costos logísticos: Al reducir la cantidad de producto desperdiciado, se optimizan los costos asociados al transporte y la distribución. La reducción de pérdidas permite a los exportadores y distribuidores manejar un producto de mejor calidad, con menores desperdicios, lo que mejora la eficiencia de toda la cadena de suministro.
- Generación de empleos gracias al crecimiento de las exportaciones, así como la necesidad en la mano de obra para lograr el producto terminado que cumpla con los estándares de calidad para su exportación.

## Marco Teórico

Abordando la investigación acerca de la exportación de aceite de aguacate Hass a Francia integramos conceptos relacionados con el comercio internacional, las propiedades del mercado francés, y el reglamento aplicable al producto. Las propiedades de este mercado frente al producto escogido maneja características que dependen de la competencia en el mercado, factores logísticos o de distribución, sistema normativo o comercial, tendencias y demandas del consumidor.

Al posicionar el producto como de buena calidad, saludable y sostenible y cumpliendo con las estrictas normas de la Unión Europea proporciona una oportunidad significativa para exportar a Francia.

El aceite de aguacate Hass es un producto altamente exportable gracias a sus propiedades únicas haciendo que su gran demanda en el mercado nacional e internacional le dé un valor agregado. A continuación, detallamos las conclusiones por las que se ha convertido en un producto atractivo para exportar:

- 1 calidad: es un producto apreciado por contener alta cantidad de grasas saludables, antioxidantes y vitaminas.
- 2 múltiples maneras de emplear: entre su gran cantidad de uso destaca la industria alimentaria, la farmacéutica y la química.
- 3 consumo saludable: en Francia se ha priorizado el consumo de alimentos que sean funcionales en preferencia productos naturales.
- 4 valor agregado: por el contrario de exportar el fruto como comúnmente se ha hecho, la transformación industrial que conlleva el aceite eleva las ganancias y diferencia el producto en el mercado internacional.
- 5 sostenibilidad: al no ser el fruto en sí, la reglamentación de cumplir con estándares de frescura lo hacen un producto más loable al momento de exportar.

La mejor temporada para cosechar aguacate Hass en Colombia varía según la región, pero generalmente se cosecha durante todo el año, con picos de producción en ciertas épocas. En la región del Eje Cafetero, por ejemplo, la cosecha suele ser más abundante de marzo a septiembre, sin embargo, en algunas zonas como Antioquia y el Valle del Cauca, se pueden obtener cosechas durante todo el año, gracias a las diferentes altitudes y climas. Esto permite que haya disponibilidad continua en el mercado. Es importante tener en cuenta que el manejo adecuado de la cosecha y el cuidado de las plantas también influyen en la calidad y cantidad de la producción.

## **Aspectos Claves de la Producción de Aguacate Hass en Colombia para la creación de aceite de aguacate**

Según el ICA(2023) El clima tropical y las condiciones del suelo favorecen a los cultivos de esta variedad en zonas como Antioquia, Risaralda, Caldas, Valle del Cauca, Huila, Tolima y Quindío; cultivando actualmente alrededor de 33.500 hectáreas a lo largo del país, siendo favorecida con dos cosechas al año en muchas de las regiones antes mencionadas, las cuales otorgan ventajas competitivas frente a México que su mayor cosecha es en los meses de marzo y Mayo, y Perú, cosecha entre marzo y septiembre.

ANALDEX (2023) el peso de las exportaciones alcanzó la cifra de 343.740 toneladas netas de 2020 a 2023, presentando un crecimiento promedio de 9% por año.

Según las cifras del Dane, el sector de elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal representa el 6% del subsector de elaboración de productos alimenticios y equivale a 0.2% del total del PIB año 2018 con una producción de 1.718 billones de pesos. Falta cita de manera correcta

El DANE (2017), dio cuenta de que la elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal en Colombia ocupa un puesto privilegiado “Numero 17” dentro de los principales grupos industriales con una producción bruta equivalente al 2,2% del total y ventas de 5,5 billones de pesos aproximadamente

### **Beneficios del Aceite de Aguacate**

Transformación de la materia prima extiende la vida útil del aguacate, lo que es esencial para llegar a mercados más lejanos como el de Francia.

Reduce las pérdidas en las cosechas generadas por mala manipulación.

En el campo cosmético, el aceite de aguacate es utilizado para aliviar afecciones de la piel ya que tiene propiedades antiinflamatorias, regeneradoras, hidratantes y antioxidantes

Posee nutrientes para el sentido de la vista y los sistemas circulatorio, digestivo y óseo y agente eficaz en el tratamiento de enfermedades cardiovasculares

Permite a los exportadores colombianos competir en mejores condiciones con otros países proveedores de aguacate, como México y Perú.

La incursión en este mercado puede llegar a la sustitución de otros aceites como la soya, girasol, canola, maíz, ya que posee más ácidos grasos vitales y omegas que los otros y además soporta las altas temperaturas de cocción lo que lo hace único para fines gastronómicos, pues este no se quema.

### **Posición Arancelaria**

**Producto:** Aceite de aguacate extra virgen

**Código arancelario:** 151590 – las demás aceites y grasas esenciales

**Ingredientes:** Aceite de aguacate tipo Hass, antioxidante y ácido cítrico

**Color:** Verde esmeralda

**Sabor:** aguacate, de suave textura

**Aroma:** aguacate fresco

**Envase:** Botella de vidrio verde oscuro

**Embalaje:** Contenedores y cajas de cartón

**Peso neto:** 250 ml Vida útil: 1 año y medio

**Tipo de cosecha:** Recolección a mano

**Exigencia de rotulado:** Fecha elaboración, Fecha vencimiento, contenido, valor nutricional, Peso neto, Peso bruto, Origen, Idioma, Nombre común del producto; nombre y lugar de operación del fabricante, empaquetador o distribuidor, Ingredientes; especias, sabores y colorantes; tamaño de las porciones y cantidad de porciones por paquete, lote, certificado de calidad, información nutricional.

**Conservación:** debe conservarse en un lugar seco lejos de la humedad y no puede ser expuesto por largos tiempos al oxígeno o el aire del medio ambiente pues se aceleraría el proceso de oxidación del aceite.

**Propuesta de valor agregado:** Es un producto 100% artesanal, libre de químicos y conservantes, con las certificaciones ambientales de ECOCERT y de responsabilidad social empresarial del comercio justo o *fair trade*. El producto está hecho como acompañante o aderezo en platos exóticos, así como para sazonar carnes de res, pollo, cerdo y pescados.

## **Metodología**

Se propone un enfoque integral que abarcará tanto la recolección de datos cualitativos y cuantitativos como el análisis de estos, permitiendo establecer un diagnóstico preciso sobre la viabilidad de la transformación de la materia prima en aceite de aguacate para su exportación.

El método por seguir se fundamentará en un plan de negocio basado en cuatro estudios de factibilidad de mercado, técnico, legal y financiero, cada uno de los cuales tendrá una caracterización detallada en aspectos que determinen el impacto real de consumo y la competitividad de este producto colombiano hacia Francia.

Así bien, en primera instancia para desarrollar el estudio de factibilidad de mercado, se utilizará una combinación de técnicas que permitan identificar las tendencias actuales del consumo de aguacate Hass en el mercado francés y las preferencias de los consumidores en relación con la calidad, frescura y empaque del producto. Se tomarán como referencia tanto las estadísticas de importación de aguacate hacia Francia como los datos sobre la demanda interna, considerando variables como los estados de mayor consumo, eventos clave de alta demanda y oportunidades de posicionamiento.

La población contemplada incluirá exportadores colombianos, distribuidores y consumidores finales, quienes serán entrevistados a través de estudios de mercado online y se buscará realizar un análisis comparativo con los productos de países competidores como México y Perú, examinando las posibles ventajas competitivas.

Y de esta manera con los datos registrados se realizará la evaluación para establecer una correlación entre la percepción de calidad y frescura que otorga el empaque al vacío e intención de compra de los consumidores, además de identificar los principales factores que inciden en la elección de aceites para el consumo.

Se llevará a cabo una observación de los requisitos técnicos para la transformación de

aguacate en aceite. identificando las modificaciones necesarias para su producción y embalaje, costos asociados e infraestructura requerida para garantizar que el producto llegue en óptimas condiciones.

De tal manera que para la recolección de los datos se recurrirá a la consulta de estudios previos sobre la conservación del producto para que no pierda sus características y beneficios para preservar sus propiedades, así como a la revisión de las normativas internacionales que regulan la calidad del empaque y transporte de productos frescos hacia Francia, esto apoyado de la revisión y análisis a previas entrevistas con expertos en empaque y logística de productos agrícolas, así como con exportadores colombianos que ya han implementado mejoras en sus procesos para reducir las pérdidas postcosecha; siendo el punto focal de ello la evaluación del proceso de extracción en frío del aceite de aguacate de la fruta que no está apta para la exportación.

Ahora bien, en cuanto al estudio de factibilidad legal se examinará el marco regulatorio aplicable tanto en Colombia como en la Unión Europea para la exportación de productos agroalimentarios

Adicionalmente, se llevará a cabo una revisión de las leyes y regulaciones colombianas que afectan a los exportadores de aguacate con aspectos relacionados con la calidad del producto, trazabilidad y sostenibilidad, esto a partir de la consulta de documentos oficiales, tratados comerciales y normativas.

Y finalmente tenemos el estudio financiero, donde se determinarán los costos asociados a la producción de aceite de aguacate hacia Francia y competitividad en el mercado, esto por medio de un estudio de costos y beneficios que examine la inversión inicial en maquinaria e infraestructura, costos operativos, ahorros potenciales derivados de la reducción de pérdidas postcosecha y mejoras

En la eficiencia logística. Se utilizarán datos financieros de exportadores colombianos y de estudios previos relacionados posibilitando proyectar los posibles retornos sobre la inversión en términos de competitividad y posicionamiento en el mercado francés.

## **Estudios de Factibilidad**

### **Estudio de Mercado**

#### **Características del Mercado**

**Mercado Potencial:** Micro segmentación

**Ciudades de Francia más importantes:**

**Paris:** 15.084.800 habitantes

**Lyon:** 2.308.818 habitantes

**Marsella:** 1.605.000 habitantes

La ciudad con más habitantes es Paris, por lo tanto este será nuestro mercado.

**Segmentación Geográfica Región:** La región de la isla de Francia, Ciudad de Paris.

**Mercado Potencial:** Todas aquellas personas residentes en la región de la isla de Francia, conocida como la ciudad de Paris, que tengan preferencias por el consumo de productos orgánicos en la culinaria como el aceite de aguacate.

**Mercado Disponible:** Son las personas que consumen aceite de aguacate en la región de la Paris.

**Mercado Objetivo:** Población de Francia con edades entre 25 y 54 años, que tienen una participación del 37.78% del rango de edades, este grupo de consumidores cuenta con un óptimo poder adquisitivo que concurre alrededor de las grandes superficies, tiendas y plazas de la ciudad de Paris, (Mercado de Rungis) y tiene una alta tendencia a consumir productos orgánicos que mejoren su calidad de vida como el aceite de aguacate, por lo tanto usaremos a las grandes plataformas como canales de distribución de los cuales nuestro socio Carrefour Bio hará el trabajo de comercializar el aceite de aguacate extra virgen.

Se optó por esta clase de supermercados porque son marcas que tienen una trayectoria en el mercado y ya están consolidadas lo que es una ventaja para captar los consumidores a

los cuales se desea llegar, un factor clave es que estos supermercados tienen diversas secciones de productos lo que permite la fácil ubicación del producto.

**Frecuencia de compra:** Semanal

Factores por los cuales se seleccionó el mercado de Paris

- Es la ciudad capital y tiene alto tráfico de turistas
- Tienen diversidad de consumidores
- Es accesible para las estrategias de marketing internacional

**Condiciones de acceso**

Cálculo de la Demanda

**Mercado Global:** 68.401.997 Población de Francia

**Mercado Potencial:** 15.084.800 habitantes de la ciudad de Paris

**Mercado Objetivo:** 4.534.498 (33.32 % del Mercado Potencial)

**% de Mercado objetivo:**  $M. \text{ Objetivo} \times 100 / \text{Mercado Global}$

**% de Mercado objetivo:**  $4.534.498 \times 100 / 68.401.997$

**% de Mercado objetivo:** 6.62 %

**Tasa de desempleo:** 7,3

**Consumo de litros al año por persona:** 1,52 litros según Consejo Europeo de Información sobre la Alimentación (EFSA) 2014 para Francia

**Mercado disponible:**  $4.534.498 \times 7,3 \% = 331.018,35$

**Mercado disponible:**  $4.481.639 - 385.420,95 = 4.096.218$

### **Perfil del Consumidor Francés**

Tiene gusto por los productos orgánicos en todas sus formas desde los comestibles y bebidas reparadoras hasta los cosméticos destacándose que el 46% de los consumidores franceses adquiere productos orgánicos por lo menos una vez al mes, mientras el 26% los compra por lo menos una vez a la semana y el 9% los compra todos los días. Fuente?

El consumidor francés le presta mucha atención a su salud y compra productos orgánicos que mejoren la calidad de vida. Los diferentes derivados de productos orgánicos locales y extranjeros han generado que el consumidor francés sea muy exigente con los productos en cuanto a calidad y precio acorde con los productos ofrecido. Solo aceptaran pagar un alto precio si el valor agregado del producto supera a otros similares. Cómo saben esto? Si no tiene fuente no puede ser aceptado

También hay que tener en cuenta la edad del consumidor, la cual influye en sus patrones de consumo, así como el destino de sus ingresos, que a la edad de los 50, van a sistemas de ahorro. Asimismo, le da importancia al deporte y a otras actividades afines a la salud y la ecología como cultivar un huerto dentro de los hogares. Otro factor es la tecnología, de la cual, internet y otros medios son usados para informarse sobre el origen y las características y los efectos sobre la salud de los productos que compran, además del idioma, que para mejor comprensión del consumidor francés tienen que indicar el contenido en la lengua francesa.

### **Requisitos y requerimientos de entrada**

Francia es conocida como la sexta potencia mundial, además es el primer importador de aceites vegetales. De acuerdo a las condiciones climáticas y ambientales, Francia no tiene la producción de aguacate suficiente para abastecer el mercado interno, lo que contribuye a que importe de otros países la cantidad necesaria de aceite de aguacate que requiere la demanda interna.

La presencia de la industria cosmética en Francia es otro punto a favor para la exportación del aceite de aguacate, dado los atributos de los nutrientes de este producto como las vitaminas A, D y E, muy apreciadas por L'Oreal, LVMH (Louis Vuitton-MoëtHennesy) y Laboratoire Pierre Favre, empresas reconocidas en el mercado de los cosméticos a nivel de Francia y alrededor del mundo.

Francia es considerada patrimonio cultural de la humanidad en cuanto a la gastronomía, ya que es una de las más refinadas con relación a los chefs más reconocidos y los platos más deliciosos que incluyen el aceite de aguacate extra virgen.

La demanda del aguacate en Europa está creciendo cada vez más, en Francia su consumo es de 1,6 kg por persona al año, en los países escandinavos como Bélgica y Holanda es de 2 kg, y en Alemania paso de 250 gr a 640 gr.

La entrada al mercado extranjero está determinada por restricciones legales en materia ambiental, además de las estrategias de promoción y distribución que se hagan para que el producto llegue a las zonas de mayor concentración de consumidores de productos orgánicos como es el mercado de Rungis de la ciudad de Paris. Pero gracias a las oportunidades brindadas por los acuerdos comerciales entre Colombia y Francia que permiten a los productos orgánicos el cero arancel y la continua demanda del aguacate y sus derivados como el aceite usado en la industria gastronómica y farmacéutica de Francia son la ventaja y la puerta para que el aceite de aguacate USA -KT ingrese y se posicione eficazmente con una fuerte campaña de publicidad sensorial.

También hay que aprovechar la ventaja competitiva del departamento del Tolima pues es una de las regiones que producen la materia esencial para el aceite de aguacate hass, además lograr el sello verde es uno de los objetivos con el cual el aceite de aguacate de la región del Tolima pueda entrar y permanecer en el mercado francés y llegar a otros mercados europeos afines.

Los requisitos para la importación y exportación del producto que exige el Ministerio de Comercio, Industria y Comercio son:

- Tener la factura comercial que contenga los datos de la empresa que exporta como el que importa, así como las condiciones de pago y de entrega del producto según lo acordado en los términos de negociación INCOTERMS.
- La lista de empaque que debe contener las características físicas del producto tales como el tipo de material del que está hecho, el peso, las dimensiones y las medidas de la caja. • El Certificado de Origen que indica el país de donde viene el producto.
- La Licencia de exportación que es expedida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- El Documento de transporte que cambia de acuerdo con el modo de transporte que necesita el producto. En el caso del aceite de aguacate usaremos el transporte marítimo por lo cual el documento es el Conocimiento de Embarque o Bill of Landing.
- El Certificado fitosanitario otorgado por el Instituto Colombiano Agropecuario que indica que el producto es sano y no representa un riesgo para la salud humana por lo que puede ser consumido con seguridad.
- El Certificado de calidad de acuerdo a las normas ISO que indica que el producto goza de óptimas condiciones en cuanto a calidad internacional.
- Certificado de inspección pre-embarque que indica que el producto ha sido inspeccionado por la autoridad competente de acuerdo con los requerimientos del mercado destino y el país anfitrión.

- El Certificado de producción nacional y subregional que es otorgado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

## **Requerimiento del mercado y comprador**

### **Oportunidades y Tendencias**

Los aspectos importantes a considerar para el ingreso al mercado francés son:

- La relación con los proveedores, dado que esta es de muy buena calidad y muchas veces pasan del plano profesional al personal teniendo en cuenta la cantidad de negocios realizados entre los clientes y vendedores durante años. Para ganar la confianza del cliente francés, hay que ofrecer condiciones mucho mejores que las 61 que existen en el mercado francés, además de contar con excelentes referencias comerciales del país de origen.
- La exigencia de altos estándares de calidad exigidas por el mercado y por el gobierno francés en lo que se refiere a empaque, embalaje, condiciones de venta, tiempos de entrega, calidad del producto como es la iniciativa mundial de Seguridad Alimentaria (Global Food Safety Initiative) de cuyos representantes son Danone y Carrefour, la normatividad fitosanitaria como el HACCP, la norma Global GAP y la norma ISO 22000:2005, el reglamento 178/2002 General Food Law (Ley General de Alimentos) que establece los estándares para garantizar el consumo seguro de los alimentos, el Reglamento 543/2011 que establece el estándar de calidad justa para la comercialización y la European and Mediterranean Plant Protection Organization – EPPO- que establece las regulaciones fitosanitarias en Europa ya que tanto los compradores como los consumidores son bastante exigentes.
- El uso predominante de la lengua francesa en las relaciones comerciales, lo que facilita el proceso de negociación, especialmente al exponer el producto en la lengua nativa del comprador, quien tiene un buen nivel de información de la oferta nacional y extranjera del bien o servicio que va a adquirir.

- La logística del transporte lo que supone tener una ventaja competitiva dentro de los proveedores locales en cuanto a la agilidad para entregar el producto en los tiempos y lugares establecidos (ProColombia, 2012).

### **Consumidores**

Los principales consumidores de este producto son los restaurantes, hoteles, ferias gastronómicas, tiendas especializadas de alimentos gourmet y personas de altos ingresos con tendencia a consumir productos orgánicos. Su poder de compra está basado en las condiciones de calidad del producto y el nivel de precios que le hagan desplazar a sus proveedores actuales (FAO, 2000)

### **Proveedores**

Colombia cuenta con varias regiones productoras de aguacate, en este caso sería la región del Tolima la que nos abastecería de la fruta destinada a ser convertida en un producto gastronómico como el aceite de aguacate. La única dificultad radicaría en los cambios climáticos y ambientales que harían escasear la materia prima para la producción de aceite de aguacate ya que esta situación aumentaría el precio de compra de la fruta en el mercado colombiano.

### **Productos sustitutos**

Entre los productos que pueden sustituir al aceite de aguacate en el mercado francés se encuentran el aceite de oliva y de girasol de marcas tanto extranjeras como locales. Otros aceites de igual competencia son: Aceite de palma, Aceite de Canola, y Aceite de soya

### **Competencia**

Dentro del contexto de la competencia internacional encontramos diversas empresas tanto de Latinoamérica como de Europa, las cuales han invertido en actividades agroindustriales de investigación y desarrollo tecnológico y de publicidad para fabricar y exportar el aceite de aguacate. La mayoría de estas empresas llevan una trayectoria de más 63 de 10 años en el mercado, y durante este tiempo han realizado alianzas y estrategias comerciales para conquistar nuevos nichos de consumidores, además de estar realizando

continuos estudios de mercado para elaborar múltiples productos alimenticios a base de aguacate entre algunas están Biocate Ltda, Agroindustrial Razeto LTDA, Avocado Oil, Perseus de España.

## **Logística y Distribución**

### **Logística Internacional**

Según los datos aportados por la agencia de promoción del comercio exterior ProColombia, se escoge el medio de transporte marítimo ya que es el que más se ajusta para el ingreso del aceite de aguacate al mercado francés ya que permite la reducción de costos, el tratamiento de la carga es seguro durante el tránsito internacional y el tiempo de llegada al puerto destino es apropiado. El lugar de embarque será el Puerto de Buenaventura dado que es el terminal de transporte marítimo por excelencia para la carga refrigerada. Desde allí el buque viajara durante 22 días aproximadamente hasta desembarcar en el puerto de Marsella, que es el más grande de Francia y además tiene diferentes canales de distribución por vías terrestres, fluviales y aéreas para llegar a cualquier lugar de la región francesa.

Después la mercancía tomara rumbo hacia la ciudad de Paris y llegara al mercado de Rungis a través del distribuidor Carrefour. Se escogió a esta cadena porque tiene más de 5013 puntos de venta en Francia y es la tercera más grande en el mundo después de Walmart y Cotsco y además por sus distintas líneas de producto en alimentos, farmacia, tecnología, perfumería, y artículos deportivos que atraen diariamente consumidores lo que facilita la exposición del producto frente al mercado objetivo. En este caso el aceite de aguacate estará ubicado en las líneas gourmet para la cocina, por ser esa su función principal.

Para llegar a los consumidores objetivos de otros puntos de compra de la ciudad de París se va a utilizar la estrategia selectiva a través de contratos de distribución con los cuales se penetrará de forma más fácil y directa el mercado, seleccionando los mejores puntos de venta en la zona elegida. Esta clase de estrategia permite diferenciar el producto 85 de otros similares si la zona elegida es una zona de prestigio, con lo cual haría ver al aceite de aguacate como un producto exclusivo. Por otro lado, se ahorraría costos de distribución al eliminar las zonas que tienen costos elevados de envío.

## Estudio Técnico

### Empaques y Embalajes

Para la distribución del aceite de aguacate extra virgen se enviarán 10.000 unidades de aceite de aguacate envasado en botellas de vidrio verde oscuro de 250 ml cada una repartidas en 500 cajas de cartón corrugado con capacidad para almacenar 20 unidades. Las dimensiones de la caja son: 40 cm de largo, 30 cm de ancho y 30 cm de alto y el peso de cada caja es de 6 kg (250 gr x 24 = 6000 gr) para un total de 3000 kg de toda la mercancía que va a ser unificada través de pallets estandarizados por la ISO para el transporte marítimo con medidas de 120 cm de largo x 100 cm de ancho y 150 cm de alto según la normatividad exigida por la unión europea para luego ser dispuesta en un contenedor estándar de 40 pies.

### Estudio Legal aplicable a la exportación de aceite de aguacate Hass de Colombia a Francia

#### 1. Leyes nacionales en Colombia

##### Normativas de exportación

Las normativas de exportación en Colombia, reguladas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, establecen los requisitos necesarios para exportar productos agroalimentarios como el aguacate Hass y su aceite.

- **Licencia de exportación:** Este permiso es esencial para cualquier exportación de productos agrícolas. La licencia asegura que el exportador cumpla con las regulaciones nacionales y facilita el control del gobierno sobre las transacciones comerciales internacionales.
- **Certificado fitosanitario:** Emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), este certificado garantiza que el producto cumple con los requisitos de salud pública y no representa un riesgo sanitario. Es un documento crucial para acceder a

mercados internacionales, ya que muchos países exigen pruebas de que los productos agrícolas son seguros y libres de plagas y enfermedades.

- **Certificado de origen:** Este documento es fundamental para demostrar que el aceite de aguacate es de origen colombiano. La certificación de origen puede ser relevante para aprovechar acuerdos comerciales que ofrecen ventajas arancelarias y preferencias a productos provenientes de Colombia. Este certificado ayuda a posicionar el aguacate Hass en mercados que valoran la autenticidad y la procedencia del producto. }

## **2. Tratados comerciales aplicables**

### **Tratado de Libre Comercio (TLC)**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y la Unión Europea (UE) es un acuerdo fundamental que beneficia significativamente a los productos agrícolas, incluyendo el aguacate Hass. Este tratado facilita la exportación al eliminar o reducir aranceles, lo que permite que los productos colombianos sean más competitivos en el mercado europeo.

Una de las disposiciones más relevantes del TLC es la eliminación progresiva de barreras arancelarias, lo que significa que los exportadores pueden acceder a un mercado más amplio sin enfrentar altos costos adicionales. Esto no solo favorece la competitividad del aguacate colombiano, sino que también incentiva la inversión en la producción y mejora la calidad del producto para cumplir con los estándares internacionales.

El TLC incluye protecciones específicas para las exportaciones agrícolas, lo que garantiza un entorno más seguro y predecible para los productores colombianos. Estas protecciones permiten a los exportadores navegar con mayor confianza en el mercado europeo, asegurando que se respeten los derechos y estándares acordados en el tratado.

## **3. Regulaciones internacionales para productos agrícolas y derivados**

### **Codex Alimentarius**

El Codex Alimentarius representa un conjunto de estándares internacionales sobre seguridad alimentaria que establece pautas de calidad y etiquetado aplicables a productos como el aceite de aguacate. Estas normativas son cruciales para asegurar que los productos alimenticios sean seguros y de alta calidad. Es importante verificar si Colombia está alineada con estas regulaciones, ya que muchos países de la Unión Europea (UE) también siguen estas directrices. La adopción de los estándares del Codex Alimentarius por parte de Colombia no solo facilitaría el acceso de sus productos a mercados internacionales, sino que también aumentaría la confianza de los consumidores en la calidad y seguridad de los alimentos que importan.

### **Reglamento 178/2002 de la UE**

El Reglamento 178/2002 de la UE establece principios generales para la seguridad alimentaria en Europa. Este reglamento incluye exigencias sobre trazabilidad, calidad y control de riesgos que deben cumplir los productos que ingresan al mercado europeo. Entre las principales disposiciones, se encuentra la necesidad de garantizar que todos los productos alimenticios puedan ser rastreados a lo largo de la cadena de suministro, desde su origen hasta el consumidor final. Esto implica que los exportadores de aguacate Hass y sus derivados deben implementar sistemas de trazabilidad efectivos para asegurar el cumplimiento de estas regulaciones. Al adherirse a este reglamento, los productores colombianos no solo cumplen con los requisitos legales, sino que también demuestran su compromiso con la calidad y la seguridad alimentaria.

## **4. Normas de calidad y certificaciones**

### **Certificación ISO 22000**

Para asegurar la calidad y la seguridad de los productos alimenticios, es fundamental obtener la certificación ISO 22000 si el aceite de aguacate se destina al consumo.

Esta norma internacional establece un marco para la gestión de la seguridad alimentaria, asegurando que el producto cumpla con altos estándares en todas las etapas de la cadena de suministro, desde la producción hasta la distribución. La certificación ISO

22000 no solo mejora la confianza del consumidor, sino que también facilita el acceso a mercados internacionales que exigen garantías sobre la seguridad de los alimentos.

### **Certificación Global GAP**

En el caso del aguacate fresco, la certificación Global GAP es esencial. Esta norma internacional de buenas prácticas agrícolas establece requisitos específicos que garantizan la calidad y el origen del producto. Al cumplir con los estándares de Global GAP, los productores pueden demostrar que sus métodos de cultivo son sostenibles y responsables, lo que es especialmente relevante en mercados exigentes como el europeo. Esta certificación ayuda a los exportadores a diferenciar sus productos y a asegurar a los consumidores que están adquiriendo un aguacate de alta calidad, cultivado de acuerdo con prácticas que protegen la salud humana y el medio ambiente.

## **5. Aspectos específicos de la legislación en el país de destino**

### **Requerimientos de etiquetado y envasado**

Al exportar aceite de aguacate Hass a Francia, es fundamental cumplir con las exigencias específicas de etiquetado para productos alimenticios. La legislación francesa exige que las etiquetas proporcionen información clara y detallada sobre la composición del producto, incluyendo ingredientes, valores nutricionales y el país de origen. Todo este contenido debe estar presentado en el idioma local, lo que significa que es imprescindible traducir la información al francés. Además, la etiqueta debe incluir datos sobre las condiciones de conservación y recomendaciones de uso, asegurando que los consumidores tengan acceso a toda la información necesaria para tomar decisiones informadas sobre los productos que adquieren.

### **Normativas ambientales**

La Unión Europea, y en particular Francia, tiene normativas estrictas en materia de sostenibilidad y economía circular que impactan la importación de productos. Estas regulaciones buscan promover prácticas responsables en la producción y el envasado de alimentos.

El acuerdo de economía circular entre Colombia y los Países Bajos puede estimular la adopción de procesos más sostenibles en la producción y empaque del aguacate. Esto incluye el uso de materiales reciclables y la reducción de residuos en el proceso de envasado. Al cumplir con estos estándares ambientales, no solo se facilita la entrada del aguacate Hass al mercado francés, sino que también se puede mejorar la percepción del producto entre los consumidores, que valoran cada vez más la sostenibilidad y la responsabilidad social de las marcas.

### **Análisis del tratado comercial vigente Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Francia**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Francia, en el marco del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea, es un instrumento clave que facilita el comercio y mejora las oportunidades para productos agrícolas, como el aguacate Hass. Este TLC busca fomentar el intercambio comercial eliminando barreras arancelarias y regulaciones que dificultan el acceso al mercado.

Una de las principales ventajas del TLC es la reducción de aranceles. Al eliminar o disminuir los impuestos aplicables a la importación de productos agrícolas, el acuerdo hace que el aguacate colombiano sea más competitivo frente a productos de otros países en el mercado francés. Esto no solo beneficia a los exportadores colombianos, sino que también ofrece a los consumidores franceses acceso a productos frescos y de calidad a precios más asequibles.

El TLC incluye disposiciones sobre el reconocimiento mutuo de estándares y regulaciones. Esto significa que los productos que cumplan con las normativas colombianas pueden ser aceptados en el mercado francés sin la necesidad de cumplir con requisitos adicionales, siempre y cuando se respeten las normas de seguridad alimentaria y calidad establecidas por la Unión Europea. Esta simplificación de procesos es crucial para los exportadores, ya que reduce los costos y el tiempo necesario para llevar sus productos al mercado.

El acuerdo también promueve el fortalecimiento de la cooperación bilateral en áreas como la agricultura sostenible y la tecnología agrícola. Esto puede llevar a mejoras en las prácticas de producción y en la calidad del aguacate Hass, lo que a su vez puede aumentar su competitividad en el mercado europeo. La posibilidad de acceder a financiamiento y asistencia técnica para implementar prácticas agrícolas más sostenibles representa una oportunidad valiosa para los productores colombianos.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Francia no solo abre las puertas a la exportación de productos agrícolas, sino que también crea un ambiente favorable para el crecimiento económico y la innovación en el sector agropecuario. Al reducir aranceles y facilitar el acceso al mercado, este TLC se posiciona como una herramienta estratégica para potenciar las exportaciones de aguacate Hass y otros productos agrícolas colombianos.

## **6. Normativas sobre calidad y seguridad del producto**

Para asegurar la calidad y la seguridad de los productos destinados a la exportación, es fundamental tener en cuenta varias normativas que regulan estos aspectos. Una de las normativas más relevantes es la ISO 22000, que se centra en la seguridad alimentaria. Esta norma establece un sistema de gestión que permite a las organizaciones involucradas en la cadena alimentaria asegurar que los alimentos sean seguros en todas las etapas de producción, desde la materia prima hasta el consumidor final. La implementación de la ISO 22000 no solo ayuda a garantizar la inocuidad del producto, sino que también fortalece la confianza del consumidor en la marca.

Para productos como el aceite de aguacate, es crucial cumplir con las normas fitosanitarias que regulan la exportación de productos agrícolas. Estas normativas aseguran que los productos estén libres de plagas y enfermedades que puedan afectar a la flora y fauna de los países importadores. Cumplir con estos requisitos es vital para evitar el rechazo de los productos en las fronteras, lo que podría resultar en pérdidas económicas significativas.

El etiquetado y el envasado de los productos también están regulados. Es esencial que las etiquetas incluyan información clara y precisa sobre el contenido, fecha de vencimiento y condiciones de almacenamiento. Esto no solo es un requerimiento legal, sino que también proporciona al consumidor información necesaria para tomar decisiones informadas sobre su compra.

## **7. Consideraciones ambientales y sostenibles**

El acuerdo de economía circular entre Colombia y Francia representa un paso significativo hacia la sostenibilidad, ya que establece un marco para promover prácticas que minimicen el desperdicio y fomenten el uso eficiente de los recursos.

Este acuerdo impulsa la colaboración en áreas como la gestión de residuos, la reutilización y el reciclaje de materiales, lo que a su vez influye en los requisitos de sostenibilidad para los productos agrícolas que se exportan.

En la agricultura, la economía circular se centra en maximizar el valor de los recursos a lo largo de su ciclo de vida. Esto incluye la implementación de técnicas agrícolas sostenibles, el uso de insumos ecológicos y la gestión adecuada de los subproductos. La adopción de estas prácticas no solo ayuda a reducir el impacto ambiental, sino que también puede aumentar la competitividad de los productos agrícolas colombianos en mercados internacionales que valoran la sostenibilidad.

Colombia ha adoptado normativas que promueven la sostenibilidad, como la Ley 1776 de 2016, que establece disposiciones para la gestión de residuos sólidos y fomenta la economía circular. Esta ley alienta a las empresas a desarrollar estrategias que reduzcan, reutilicen y reciclen los materiales, lo que puede ser particularmente relevante para la industria agrícola.

La Unión Europea también ha implementado normativas que fomentan la economía circular. Estrategias como el Pacto Verde Europeo buscan transformar la economía europea hacia un modelo más sostenible, y esto incluye la promoción de prácticas agrícolas responsables y sostenibles. Las normativas de la UE, como el Reglamento (UE) 2019/1009

sobre productos fertilizantes, establecen requisitos específicos para asegurar que los productos utilizados en la agricultura sean seguros y sostenibles.

## **8. Regulaciones específicas para el sector agrícola**

La exportación de productos agrícolas y sus derivados desde Colombia y hacia mercados europeos está sujeta a un conjunto de regulaciones que buscan garantizar la calidad, la seguridad y la sostenibilidad de los productos.

### **a. Regulaciones en Colombia**

#### **Inspección Fitosanitaria:**

El **Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)** es la entidad responsable de la inspección fitosanitaria. Antes de la exportación, los productos agrícolas deben someterse a un proceso de inspección para asegurar que estén libres de plagas y enfermedades. El ICA emite un certificado fitosanitario, que es un requisito fundamental para la exportación de productos agrícolas.

#### **Certificaciones de Calidad:**

Para garantizar la calidad de los productos agrícolas, Colombia cuenta con diversas certificaciones, como las de buenas prácticas agrícolas (BPA) y buenas prácticas de manufactura (BPM). Estas certificaciones son cruciales para cumplir con los estándares de los mercados internacionales y asegurar que los productos sean seguros y de alta calidad.

### **b. Regulaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:**

Este ministerio establece lineamientos y requisitos específicos para la exportación de productos agrícolas. A través de la Dirección de Comercio Exterior, promueve y regula los procedimientos de exportación, brindando apoyo a los productores para cumplir con las normativas internacionales.

### **c. Regulaciones en la Unión Europea**

#### **Reglamento (UE) 2016/2031:**

Este reglamento establece las normas fitosanitarias aplicables en la UE, que buscan prevenir la introducción y propagación de plagas de plantas. Los productos agrícolas

importados deben cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos, lo que incluye la necesidad de un certificado fitosanitario emitido por el país exportador.

#### **Reglamento (UE) 2019/1009:**

Este reglamento regula la comercialización de productos fertilizantes en la UE. Establece los requisitos de seguridad y calidad que deben cumplir los fertilizantes utilizados en la producción agrícola, asegurando que sean eficaces y no perjudiquen el medio ambiente.

#### **Sistema de Control de Importaciones:**

La UE implementa un sistema de control de importaciones que incluye la verificación de la documentación presentada, así como controles físicos y de laboratorio en las aduanas para asegurar que los productos cumplan con las normativas fitosanitarias y de calidad.

### **9. Evaluación del marco regulatorio del país de destino: Francia**

La exportación de aceites vegetales a Francia está sujeta a diversas regulaciones que buscan garantizar la seguridad, la calidad y la sostenibilidad de estos productos.

#### **a. Regulaciones sobre el ingreso de aceites vegetales**

#### **Reglamento (UE) 1169/2011:**

Este reglamento establece las normas sobre la información alimentaria facilitada al consumidor, que incluye el etiquetado de aceites vegetales. Los importadores deben asegurarse de que los aceites cumplan con las exigencias de etiquetado, que requieren la identificación del origen del aceite y la lista de ingredientes, así como información sobre alérgenos.

#### **Reglamento (UE) 2017/625:**

Este reglamento aborda el control oficial y la verificación del cumplimiento de la legislación alimentaria y fitosanitaria en la UE. Los aceites vegetales importados deben ser

sometidos a controles fitosanitarios y de seguridad alimentaria en los puntos de entrada, asegurando que cumplan con las normativas establecidas por la UE.

### **Normativas Fitosanitarias:**

Los aceites vegetales deben cumplir con las normativas fitosanitarias de la UE, que aseguran que no presenten plagas o contaminantes que puedan afectar la salud pública o el medio ambiente. Esto incluye la necesidad de un certificado fitosanitario del país exportador, garantizando que los productos estén libres de plagas.

#### **b. Normativa sobre productos de origen orgánico o natural**

##### **Reglamento (UE) 2018/848:**

Este reglamento establece las normas para la producción y comercialización de productos orgánicos en la UE. Los aceites vegetales que se etiquetan como "orgánicos" deben cumplir con estrictos estándares de producción, que incluyen la prohibición del uso de pesticidas sintéticos, fertilizantes químicos y organismos genéticamente modificados (OGM). Además, los productores deben estar certificados por organismos acreditados que verifiquen el cumplimiento de estas normas.

##### **Certificación Ecológica:**

Los productos de origen orgánico deben llevar el logo de la UE que indica su origen ecológico. Esto es fundamental para asegurar a los consumidores que el producto cumple con los estándares orgánicos establecidos por la legislación europea. La certificación incluye auditorías regulares y un riguroso seguimiento de las prácticas agrícolas y de producción.

##### **Normativa sobre Sostenibilidad:**

Además de las regulaciones específicas para productos orgánicos, Francia también promueve la sostenibilidad en la producción de aceites vegetales a través de políticas que fomentan prácticas agrícolas responsables. Esto puede incluir incentivos para el uso de prácticas agrícolas sostenibles y la reducción del impacto ambiental en la producción agrícola.

## Estudio Financiero

### Costos

Para la producción de 10.000 unidades de aceite de aguacate envasado en botella de vidrio oscuro de 250 ml y empacadas en cajas de cartón corrugado las cuales tienen capacidad para almacenar 20 unidades siendo 500 cajas en total.

Para esta producción se estima que el costo de materia prima mensual sería de \$ 132.832.000 como se refleja en la tabla 1

Tabla 1: Costos mensuales estimados

<b>Detalle</b>	<b>Presentación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Costo total mes</b>
<b>Aguacate Hass</b>		21.700	Kilo	5.000	108.500.000
<b>Botella de vidrio con tapa y dosificador</b>	Envase de vidrio	10.000	250ml	3.896	38.960.000
<b>Preservantes</b>	Bolsa	70	Kilo	55.000	3.850.000
<b>Cinta</b>		1	400 metros	22.000	22.000
<b>Etiquetas</b>		10.000		100	1.000.000
<b>Cajas</b>		500		1.000	500.000
				Total	152.832.000

Según los costos mensuales de materia prima y demás gastos estimamos un costo total de producción que oscila en \$ 143.636.636, para determinar el valor unitario del producto para venta al público de \$43.100 pesos.

Tabla 2: Estimación de precio de venta al público

Mano de obra directa	9.104.636,00	
Compra materia prima	132.832.000,00	
Servicios públicos	1.700.000,00	
<b>Costo total de producción</b>	<b>143.636.636,00</b>	
# unidades	10.000,00	
<b>Costo total unitario</b>	<b>14.363,66</b>	
Precio de venta	14.363,66	
Margen de utilidad		70%
<b>Precio de venta al publico</b>	<b>43.100,00</b>	COP

### Referencias Bibliograficas

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (n.d.). *Normativa para la exportación de productos agropecuarios en Colombia*. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012). *Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea*. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (n.d.). *Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea*. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co>

Gobierno de Colombia. (2016). *Ley 1776 de 2016 por medio de la cual se establece el sistema nacional de gestión de residuos sólidos y se dictan otras disposiciones*.  
[https://www.minambiente.gov.co/images/Normativa/Leyes/2016/Ley\\_1776\\_2016.pdf](https://www.minambiente.gov.co/images/Normativa/Leyes/2016/Ley_1776_2016.pdf)

European Commission. (2020). *A new circular economy action plan for a cleaner and more competitive Europe*. [https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/new\\_circular\\_economy\\_action\\_plan.pdf](https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/new_circular_economy_action_plan.pdf)

Instituto Colombiano Agropecuario. (n.d.). *Reglamento sobre la inspección fitosanitaria y la certificación para la exportación de productos agrícolas*. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/>

Comisión Europea. (2016). *Reglamento (UE) 2016/2031 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de octubre de 2016 relativo a medidas de protección contra las plagas de las plantas*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32016R2031>

Comisión Europea. (2011). *Reglamento (UE) 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de octubre de 2011 sobre la información alimentaria facilitada al consumidor*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32011R1169>

Expansión. (2023). *Francia: Economía y demografía*. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/paises/francia#:~:text=Francia%2C%20con%20una%20poblaci%C3%B3n%20de,125%20habitantes%20por%20Km2>

Analdex. (2023). *Informe de exportaciones de Aguacate Hass 2023*. Recuperado de <https://analdex.org/2024/03/18/informe-exportaciones-de-aguacate-hass-2023/>

Cancillería. *Acuerdo Comercial Colombia – Unión. Europea*. Recuperado de: <https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/DocEstrategicos/2014/eutopa-tlc-espanol.pdf>

Perez, R. (2005). *El aceite de aguacate y sus propiedades nutricionales*. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/40668729\\_El\\_aceite\\_de\\_Aguacate\\_y\\_sus\\_propiedades\\_nutricionales](https://www.researchgate.net/publication/40668729_El_aceite_de_Aguacate_y_sus_propiedades_nutricionales)

Dane. (2024). *Producto Interno Bruto Nacional Trimestral*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/pib-informacion-tecnica>

Cancillería. *Acuerdo Comercial Colombia – Unión. Europea*. Recuperado de: <https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/DocEstrategicos/2014/eutopa-tlc-espanol.pdf>

[Instituto Colombiano Agropecuario - ICA](#)

[México es el principal productor y exportador de aguacate en el mundo | Secretaría de Economía | Gobierno | gob.mx](#)

[Informe exportaciones de aguacate Hass 2023 - Analdex - Asociación Nacional de Comercio Exterior](#)