

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	1 de 38

VICERRECTORÍA ACADÉMICA DIRECCIÓN DE EXTENSIÓN Y PROYECCIÓN SOCIAL PROYECTO SOCIAL DE DESARROLLO
PRELIMINARES
PORTADA

GUÍA PRACTICA PARA COMERCIALIZADORES DE AGUACATE HASS Y SU EXPORTACIÓN
Yuli Zuluaga Ríos
CONTRAPORTADA

GUÍA PRÁCTICA PARA COMERCIALIZADORES DE AGUACATE HASS Y SU EXPORTACIÓN
YULI ZULUAGA RÍOS DOCENTE: ERIK MARCELO SEPÚLVEDA VARGAS PRESENTADO A: FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN / PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE LA CALIDAD
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES



DOCUMENTO PROYECTO DE GRADO
MANIZALES CALDAS
JUNIO DE 2021

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CONTEXTO	2
PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD U OPORTUNIDAD	3
ANTECEDENTES	3.1
PROBLEMÁTICA/NECESIDAD OBJETO DE INTERVENCIÓN	3.2
JUSTIFICACION DE LA INTERVENCION	4
OBGETIVOS	5
OBJETIVO GENERAL	5.1
OBJETIVOS ESPECIFICOS	5.2
MARCO DE REFERENCIA	6
CORPOHASS	6.1
ICA INSTITUTO AGROPECUARIO COLOMBIANO	6.2
COMO ESTÁ DISTRIBUIDO EL MERCADO INTERNACIONAL	6.3
IDENTIFICACIÓN DE ACTORES	7
POBLACIÓN OBJETO	7.1
LOCALIZACIÓN	7.2
METODOLOGÍA	8
RESULTADOS ALCANZADOS	9
RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO NÚMERO 1	9.1
DOCUMENTOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA	9.1.1
SOLICITUD DE LA ACTIVIDAD ANTE LA DIAN	9.1.2
INSCRIPCIÓN Y RESERVA CON LA NAVIERA:	9.1.3.
UBICACIÓN DE LA SUBPARTIDA ARANCELARIA	9.1.4
VISTOS BUENOS	9.1.5
DECLARACIÓN DE HACIENDA	9.1.6
REGISTRO ANTE EL ICA COMO EXPORTADOR	9.1.7
SISPAP	9.1.8
MARCADO Y ROTULADO DE LOS EMBALAJES	9.1.9



MÉTODOS	DE	PAGO
		9.1.1
0		
DIAGRAMA DE FLUJO DE LOS PASOS A SEGUIR PARA LA EXPORTACIÓN		9.1.1
1		
RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO NÚMERO 2		9.2
ENTREVISTAS		9.2.1
RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO NÚMERO 3		9.3
EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS		9.3.1
REQUERIMIENTOS INTERNACIONALES DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN		9.3.2
DIAGRAMA DE FLUJO DE LOS PASOS A SEGUIR PARA INGRESAR AL MERCADO INTERNACIONAL		9.3.3
IMPACTO		10
IMPACTO SOCIAL		10.1
IMPACTO ACADÉMICO		10.2
LECCIONES APRENDIDAS		10.3
CONCLUSIONES		11
RECOMENDACIONES		12
BIBLIOGRAFÍA		13
ANEXOS		14

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	4 de 38

RESUMEN

Colombia como territorio propicio para el desarrollo de cultivos agrícolas, está siendo aprovechado por sus productores para la siembra de árboles aguacateros, contribuyendo de forma determinada al desarrollo de las regiones y brindando mejoras a la economía del país. La actividad aguacatera está creciendo de manera exponencial y es el momento idóneo para que los comerciantes emprendan con la actividad de exportación. Colombia se encuentra dentro de los principales exportadores de Aguacate Hass gracias a la calidad y cantidad de producto anual que logra suplir las necesidades de los importadores de varios países.

Se toma como población de estudio a un productor del Valle del Cauca y a un exportador de la ciudad de Manizales Caldas, mediante entrevistas y revisión documental se logra realizar una ruta de acción que ayude a los comerciantes que quieran emprender con este modelo de negocio, además, se brinda acercamiento hacia el mercado internacional y sus requerimientos de calidad para la exportación.

ABSTRACT

Colombia, as a favorable territory for the development of agricultural crops, is being used by its producers to plant avocado trees, contributing in a determined way to the development of the regions and providing improvements to the country's economy. Avocado activity is growing exponentially and it is the ideal time for traders to start exporting. Colombia is among the main exporters of Hass Avocado thanks to the quality and quantity of the annual product that manages to meet the needs of importers from various countries.

The study population is a producer from Valle del Cauca and an exporter from the city of Manizales Caldas, through interviews and documentary review it is possible to carry out an action route that helps merchants who want to undertake with this business model, in addition, it provides an approach to the international market and its quality requirements for export.

1. INTRODUCCIÓN

Colombia es un país idóneo para llevar a cabo diversos tipos de cultivos gracias a su ubicación geográfica, la cual le otorga variedad climática y también posee gran variedad de territorios ubicados a diferentes altitudes permitiendo aún más su diversidad en cultivos. Cuando hablamos de altitudes estas no representan avencia para los cultivos puesto que, cada uno requiere condiciones especiales como es el caso del aguacate, el cual es cultivado desde el nivel del mar hasta los

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	5 de 38

2.500 msnm, pero sin embargo es recomendable sembrarlo entre 800 msnm y los 2.000 msnm según el Ministerio de Agricultura 2019.

Por otra parte, el cultivo de Aguacate Hass está tomando parte dentro del mercado aguacatero y apunta con entusiasmo al crecimiento exponencial, brindando al país aporte a su economía la cual está basada en su mayoría a la agricultura, con este crecimiento también es relevante el cambio que se está generando en el exterior respecto al consumo las cuales han tenido éxito posicionando a Colombia entre los principales exportadores de Aguacate Hass. Con todo ello según fuentes oficiales y periodísticas (Procolombia.2021; Analdex.org.2020; Ministerio de Agricultura. 2019) los cultivos de aguacate integran un gran potencial, el cual se está explotando, llegando a mercados como E.E.U.U, Europa, Emiratos Árabes, Países Bajos y se espera conquistar el continente asiático, el cual representa una oportunidad de negocio debido al alto consumo de su población.

Por otro lado, la exportación desde Colombia a otros países cada vez obtiene facilidades respecto a certificaciones y permisos, además, se puede optar por comprar el producto en fincas certificadas y realizar todo el proceso con ayuda de maquilas, las cuales se rigen por normas como la NTC 497-1 Especificaciones de contenido de pulpa, firmeza, contenido de grasas, contenido de materia seca. Empaque y rotulado. Residuos de plaguicidas. Haciendo referencias a la calidad que debe tener el fruto para poder ser exportado.

En este documento se habla acerca de los requerimientos legales necesarios para iniciar con la comercialización de Aguacate Hass, explicando cada una de ellas para que los productores que deseen comercializar este tipo de producto, encuentren una ruta resumida iniciando principalmente con el mercado nacional y posterior a ello con el mercado internacional, también se mencionarán algunas referencias directas de productores los cuales revelarán a que obstáculos se han tenido que enfrentar para logara el éxito de su negocio, y para terminar se mencionarán ciertas características del mercado internacional enfatizando en Estados Unidos.

2. CONTEXTO

En la última década hemos podido observar que las costumbres alimenticias han cambiado de una dieta más equilibrada que incluya frutas y verduras, pero muchos países no gozan de las condiciones idóneas que les permitan establecer cultivos, es allí donde a los países tropicales se les presenta la oportunidad de generar mayores ingresos y conquistar el mercado internacional. Según Corpohass, el país ocupa el cuarto renglón en los envíos de productos agrícolas del país al exterior solo superados por el café, banano, flores y la palma de aceite (Analdex org. 2020).

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	6 de 38

El interés de participar en las exportaciones de este producto ha hecho que algunos países como México, República Dominicana, Perú, Chile y Colombia aumenten su área cultivada, con el propósito de orientar la oferta hacia destinos como EU, Europa y Asia, especialmente China y Japón quienes son de los mercados más deseados, pero que a su vez es uno de los más exigentes (Francisco Arias, et al. 2018). Las exportaciones pasaron de US\$10 millones en 2015 a US\$63 millones en 2018. Además, según el Dane en 2019, se registraron exportaciones por un valor cercano a los US\$83 millones que, comparadas con el mismo período de 2018, representan un incremento del 42%. En toneladas de la fruta, se pasó, en ese periodo, de 27.800 a 47.000 toneladas con un incremento del 48% (Analdex org. 2020).

3. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD U OPORTUNIDAD

3.1 ANTECEDENTES
 La realización del presente trabajo es la extensión del proyecto Comercialización, producción y exportación de Aguacate hass en el municipio de Pensilvania Caldas, realizado por los estudiantes Jesus Ivan Ospina y Hector Jimenez de la especialización en gerencia de la calidad, realizada en la Universidad Católica de Manizales.

3.2 PROBLEMÁTICA/NECESIDAD OBJETO DE INTERVENCIÓN
 La alta demanda del aguacate Hass hace que los agricultores colombianos se vean interesados en emprender con este tipo cultivo que cada vez toma más fuerza, tanto en el mercado nacional como en el internacional, produciendo ventas de hasta US\$83 millones de dólares al año (Analdex org, 2020) y que como ya sabemos contribuye de igual manera al bienestar económico de la región y del país donde se produzca; con ello los empresarios que inician este camino desean mejorar y crecer en el negocio motivados al ver como la demanda es tan grande que alcanza mercados como Japón, Estados Unidos, Argentina y el principal de todos Europa, entre otros, pero se encuentran con un camino arduo e información inadecuada que les genera dificultades a la hora de continuar con su proceso (Analdex org, 2020).

El presente trabajo pretende dar continuación a uno ya existente realizado por estudiantes de la especialización gerencia de la calidad en el que forjaron una guía práctica para productores y comerciantes, dando las instrucciones iniciales para comenzar con los cultivos, como comercializarlo y cuáles son los requisitos oficiales que permiten dicha comercialización legal del producto. Es allí donde se enfocará el presente trabajo para dar continuación sobre el procedimiento a seguir por los comerciantes que deseen continuar con el proceso de exportación y de cómo podrían mejorar sus condiciones para alcanzarlo, también, se hablara un poco sobre los

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	7 de 38

problemas a los que se enfrentan durante el proceso; forjándose nuevamente una guía práctica para el pequeño comerciante, pero esta vez haciendo referencia a la exportación.

4. JUSTIFICACION DE LA INTERVENCION

La actividad agrícola del país es fuertemente reconocida a nivel mundial y es un gran soporte para la economía, además, de producir alimentos y materia prima, es una importante fuente de empleos para la población; esta actividad agraria comprende varias directrices en donde las personas representan gran influencia y cambian el entorno natural haciendo que este sea más apto para la siembra y Colombia gracias a su ubicación geográfica hace que estos cultivos obtengan más provecho y cosechas durante todo el año, posicionándose como el cuarto país productor de aguacate y el tercero en hectáreas sembradas (Ministerio de Agricultura, 2019). Uno de los cultivos con tendencia al alza dentro el gremio es el aguacate Hass del que se hablara con más detalle en este trabajo.

La comercialización del aguacate Hass ha tomado gran impulso en los últimos años y un espacio importante dentro del mercado de exportación; de acuerdo con el ministerio de agricultura colombiano el área de aguacate sembrada es de 28.000 hectáreas, las cuales producen anualmente 250.000 toneladas del fruto y dentro de esta cifra la variedad Hass representa 10.500 hectáreas con 47.000 toneladas, estos datos representan el 38% de la producción del país reflejando una tendencia al crecimiento (Acceso internacional 2021).

Según el ministerio de agricultura colombiano en los últimos 5 años la producción de aguacate has ha crecido el 89% como efecto combinado entre el aumento del área cosechada (62%) y el rendimiento (17%). Los departamentos de Tolima, Antioquia, Caldas, Santander, Bolívar, Cesar, Valle del Cauca, y Quindío, representan el 86% del total del área sembrada de aguacate en el país (Ministerio de Agricultura, 2019) y estando caldas dentro de los tres principales productores, podemos deducir que la región es apta y cuenta con todos los atributos necesarios para quienes quieran emprender con este tipo de negocio.

El presente trabajo pretende contextualizar a personas interesadas en la exportación de aguacate Hass mediante información detallada, entrevistas a productores y comerciantes, búsqueda informática y revisión documental que contribuya al entendimiento del proceso, posterior a ello condensar toda la información y documentar una ruta existente que ayude en el proceso de los interesados o pequeños comerciantes. También, establecer cuáles son las barreras que hacen complicada la exportación a los productores.

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	8 de 38

5. OBJETIVO

5.1 OBJETIVO GENERAL
 Describir una ruta que ayude al comerciante para emprender con el proceso de exportación de Aguacate Hass a partir de referentes exitosos.

- 5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**
- Ordenar una revisión documental que soporte los pasos de la ruta de acción desde la formalización de la empresa hasta que se realiza la venta.
 - Validar la información de campo y realizar un análisis cualitativo que contribuya a la ruta de acción.
 - Realizar un análisis del mercado estadounidense para describir cómo acceder a él a partir de las experiencias aportadas.

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1 Ventajas de la asociatividad

Para la comercialización del aguacate el primer paso es la obtención del producto desde predios certificados o avalados por los entes regulatorios, además, los comerciantes cuentan con entidades privadas como son las asociaciones quienes se encargan del acompañamiento directo durante el proceso, a continuación, se menciona la entidad privada sin ánimo de lucro Corpohass.

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	9 de 38

La corporación de productores y exportadores de Aguacate Hass de Colombia es una entidad privada la cual se dedica a orientar, fomentar y proyectar tanto la producción como la comercialización del fruto dentro del ámbito nacional e internacional, cuidando el bienestar de sus asociados, acompañando durante los procesos a los interesados hasta finalizar con los objetivos previstos, cabe resaltar que es una asociación sin ánimo de lucro y no contribuyente del impuesto de renta en Colombia (Corpohass. 2021). El beneficio de pertenecer a Corpohass es el acompañamiento durante los procesos y de ciertos descuentos nacionales e internacionales (Corpohass. 2021). Los comerciantes que deseen integrarse a la corporación deben ingresar a la pagina oficial y verificar los requisitos que se solicitan para la asociatividad y ver si es el tipo de acompañamiento que requiere.

6.2 contexto legal de la exportación

El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, es una entidad Pública del Orden Nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, perteneciente al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (ICA. Gov.co. 2021). Con jurisdicción en todo el territorio nacional con la objetividad de diseñar y ejecutar estrategias para prevenir, reducir y controlar problemas sanitarios, biológicos y químicos para los cultivos, que puedan poner en riesgo la salud y bienestar de la producción agrícola, forestal y pesquera de Colombia.

El control que ejerce es con la finalidad de brindar competencia a la agricultura y lograr exportaciones de calidad que compitan con otros países. El ICA es responsable de las negociaciones de acuerdos sanitarios y fitosanitarios bilaterales o multilaterales que permiten la comercialización de los productos agropecuarios en el exterior y mediante los cuales se busca garantizar el crecimiento de las exportaciones (ICA. Gov.co. 2021).

6.3 Como está distribuido el mercado internacional

En la última década hemos podido observar que las costumbres alimenticias han cambiado a una dieta más equilibrada que incluye frutas y verduras, pero muchos países no gozan de las condiciones idóneas que les permitan establecer cultivos, es allí donde a los países tropicales se les presenta la oportunidad de generar mayores ingresos y conquistar el mercado internacional. Según Corpohass, el país ocupa el cuarto renglón en los envíos de productos agrícolas del país al exterior solo superados por el café, banano, flores y la palma de aceite (Analdex org. 2020).

El interés de participar en las exportaciones de este producto ha hecho que algunos países como México, República Dominicana, Perú, Chile y Colombia aumenten su área cultivada, con el propósito de orientar la oferta hacia destinos como EU, Europa y Asia,

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	10 de 38

especialmente China y Japón quienes son de los mercados más deseados, pero que a su vez es uno de los más exigentes (Francisco Arias, et al. 2018). Las exportaciones pasaron de US\$10 millones en 2015 a US\$63 millones en 2018. Además, según el DANE en 2019, se registraron exportaciones por un valor cercano a los US\$83 millones que, comparadas con el mismo período de 2018, representan un incremento del 42%. En toneladas de la fruta, se pasó, en ese periodo, de 27.800 a 47.000 toneladas con un incremento del 48% (Analdex org. 2020).

Uno de los principales consumidores de aguacate Hass es la Unión Europea donde cuatro países concentran el 89% de las exportaciones del aguacate colombiano, en su orden tenemos: Países Bajos, Reino Unido, España y Bélgica. Es importante resaltar que Estados Unidos es un mercado que se abrió apenas en agosto del 2017 y que ya representa el 5% de las exportaciones de la fruta, representando un alto potencial de crecimiento en corto plazo debido a que las normas exigidas se flexibilizaron para facilitar su cumplimiento en el segundo semestre del año pasado, manifestó Jorge Restrepo director ejecutivo de la Corporación de Productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia (Corpohass) (Analdex org. 2020).

Siendo Colombia uno de los principales exportadores de aguacate Hass no había alcanzado aún el mercado chino, quien cuenta con más de 1.300 millones de habitantes ofreciendo así una gran demanda del producto, para lograr incursionar en este mercado el Ministerio de Agricultura, el ICA, Corpohass y la Administración General de Aduanas de la República Popular China (agronegocios. 2021) realizaron en conjunto controles que permitieron el convenio entre los dos países para iniciar en el año 2021, contribuyendo de esta manera al crecimiento económico de la actividad y de la posición en el ranking de los principales exportadores.

Cabe recordar que para el año 2020 las exportaciones crecieron en un 50% hasta llegar a los US\$124 millones, encaminando a Colombia para que en el 2021 se posicionara como el número uno en exportaciones al mercado europeo con un 30% de participación (Portafolio. 2021), puesto que la creciente demanda no para y el mayor proveedor que era México decayó puesto que, su propio consumo nacional así lo requería, además de ello, enfoco sus ventas a E.U. dejando más campo de acción a la competencia; por otro lado, Chile ha sido un 75% inferior al 2020 y los demás exportadores disminuyeron su producción destacó Jorge Enrique Restrepo, director de Corpohass (Portafolio. 2021).

7. IDENTIFICACIÓN DE ACTORES

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	11 de 38

7.1 POBLACIÓN OBJETIVO

Este estudio está basado en la producción de Aguacate Hass y toma como población de estudio a los productores y exportadores colombianos. Se entrevistaron directamente a un productor del municipio de Yumbo Valle del Cauca y un exportador de la ciudad de Manizales Caldas, no asociados a ninguna entidad aguacatera, sirviendo como ejemplo para quienes desean emprender en el negocio aguacatero tanto a nivel nacional como internacional; también, se investigará un poco a la población internacional y cuáles son los requerimientos de calidad más solicitados.

7.2 LOCALIZACIÓN

El estudio se realiza para todo el ámbito nacional colombiano, haciendo énfasis de las consultas en los departamentos de Yumbo Valle del Cauca y en Manizales Caldas.

7.3 OTROS ACTORES INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO

Desde la especialización en gerencia de la calidad el proyecto anterior integra a diferentes actores dentro del proceso (productores, comercializadores y vendedores) y para la continuidad del mismo se integran los demás actores (gerente, agente aduanero, exportador, importador, entes regulatorios) continuando con la cadena de valor de todo el proceso.

8. METODOLOGIA

RUTA METODOLOGICA

Es un estudio descriptivo orientado principalmente a la investigación sobre la comercialización de Aguacate Hass y de cómo lograr su exportación desde Colombia a cualquier mercado internacional, indagando cuales son los requerimientos legales exigidos a nivel nacional y los solicitados por los importadores.

El estudio es sumamente cualitativo y pretende relacionar al productor con los mercados internacionales y sus exigencias legales, además, se mencionan cifras descriptivas de la producción de Aguacate Hass y de su posición frente a otros países exportadores.

Para este tipo de estudio se utilizaron fuentes de información basadas en la exportación de Aguacate Hass, debidamente organizada y elaborada, producto de la extracción, análisis y condensación de esta información.

Para ello en la primera fase se consultó:

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	12 de 38

- Trabajos de grado: se investigaron varios trabajos de grado afines con la información necesaria los cuales se encuentran citados y en la bibliografía.
- Artículos de revistas: los cuales contribuyeron con la condensación de la información, representando fuentes seguras descritas por expertos en el tema aguacatero.
- Páginas web: paginas oficiales como las del Ministerio de Agricultura, el ICA, INVIMA, entre otras, de las cuales se obtuvo información pertinente y actualizada acerca de la economía que representa este tipo de negocio y de los mercados internacionales.

Para la segunda fase: se realizó una visita de campo a uno de los productores en el municipio de Yumbo Valle del Cauca, con el propósito de tener un acercamiento directo y verificar la información.

- Entrevistas: se realizaron diferentes preguntas mediante categorías, entre las cuales se encuentran: requerimientos legales para iniciar con la actividad, ventajas, desventajas, mercado nacional, mercado internacional. La entrevista se le realizó a un productor y un exportador, los cuales aclararon las dudas referentes a la actividad aguacatera.

En la fase final: se analizó y ordenó la información obtenida para condensar las partes relevantes y así conformar la ruta establecida en los objetivos. Además, se realiza análisis del mercado internacional haciendo énfasis en Estados Unidos.

Cronograma de actividades

Actividad	Quien la realiza	Donde se realiza	Enero	febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
-----------	------------------	------------------	-------	---------	-------	-------	------	-------

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	13 de 38

Desarrollo preliminar del anteproyecto	Yuli zuluaga	Manizales	X					
Presentacion del anteproyecto	Yuli zuluaga	Manizales		X				
Recomendación del docente asesor	Erik Marcelo Sepulveda	Manizales		X				
Revisión documental para conformar la ruta de exportación	Yuli zuluaga	Manizales			X			
Primera revisión del proyecto	Erik Marcelo Sepulveda	Manizales			X			
Validación de campo y verificación de los resultados mediante entrevistas	Yuli zuluaga	Manizales Yumbo				X		
Análisis del mercado estadounidense y pasos para la exportación	Yuli zuluaga	Manizales				X		
Segunda revisión del proyecto	Erik Marcelo Sepulveda	Manizales				X		
Correcciones del proyecto	Yuli zuluaga	Manizales					X	
Condensación de los resultados obtenidos	Yuli zuluaga	Manizales					X	
Presentación del proyecto	Yuli zuluaga	Manizales					X	
Última revisión del proyecto	Erik Marcelo Sepulveda	Manizales					X	
Entrega del proyecto final	Yuli zuluaga	Manizales						X

9. RESULTADOS ALCANZADOS

9.1 Resultado del objetivo específico número 1: Ordenar una revisión documental que soporte los pasos de la ruta de acción.

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	14 de 38

Diagrama de flujo de los pasos a seguir para la exportación



	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	16 de 38

Se ordenan de acuerdo con el procedimiento los siguientes documentos que soportan los pasos para la exportación de aguacate Hass.

9.1.1 Documentos para la creación de la empresa

El primer paso como se menciona en el título es la creación de la empresa en donde se integran los siguientes pasos:

Registrarse en cámara y comercio: este paso lo realiza el dueño de la empresa directamente o la persona encargada mediante un poder acercándose a las oficinas de Cámara y Comercio.

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) el cual se descarga directamente de la página de Cámara y Comercio.
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)
- Descripción de la actividad económica (código CIIU) en el caso de la empresa de aguacate el código es 4631 (Cámara de comercio de Bogotá. 2021).

9.1.2 Solicitud de la actividad ante la DIAN: en su Decreto 1165 de 2019 artículos 343, 346-363. Este tipo de trámite es realizado por un agente aduanero el cual se encarga de cada uno de los pasos descritos a continuación.

Para hacerlo más visible, se presenta a continuación un esquema que grafica la operación de acuerdo con lo establecido en la Resolución 344 del 21 de junio del 2011 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, creó la figura del “exportador autorizado”.

A. Solicitud de autorización de embarque (SAE): El declarante ante la administración de aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía.

B. Aceptación de la SAE: La DIAN previa verificación de las causales para no aceptar la SAE. Vigencia de 1 mes.



C. Traslado al lugar de embarque o zona franca con planilla de traslado: El declarante exportador, transportador o responsable del depósito dentro del término de vigencia de la SAE.

D. Ingreso a zona primaria aduanera o zona franca: El puerto transportador o el usuario operador de zona franca al momento de ingreso de la mercancía.

E. Inspección aduanera: La DIAN según el análisis de riesgo o la solicitud del declarante, es documental, física o no intrusiva. Se suspende el término de vigencia de la SAE. Debe realizarse en forma continua y concluirse a más tardar al día siguiente en que se ordenó su práctica.

F. Autorización de embarque: La DIAN cuando así lo determine por sistema o previa inspección documental, física o no intrusiva, si se establece conformidad entre lo declarado y lo inspeccionado.

G. Embarque: Dentro del término de vigencia de la SAE.

H. Certificación de embarque: El transportador dentro de las 24 horas siguientes al embarque, si la DIAN reporta inconsistencias, estas deben ser corregidas por el transportador dentro de las 24 horas siguientes.

I. Declaración de exportación definitiva: El declarante cumplidos los términos anteriores.

9.1.3. Inscripción y reserva con la naviera: es realizada por el tramitador que envía su solicitud de reserva a la naviera o a su agente marítimo con la información del embarque. Tras la revisión por la naviera o su agente se acepta o rechaza la reserva

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	18 de 38

de carga indicando el buque y la fecha prevista de salida. El agente marítimo tras la aceptación de la reserva emite las ordenes de entrega y admisión, que se enlazan automáticamente con la Instrucción de Transporte del transitario/cargador.

9.1.4 Ubicación de la subpartida arancelaria: la clasificación bajo la subpartida arancelaria para el aguacate Hass es 0804.40, esto con el fin de conocer todos los requisitos documentales para lograr una exportación y conocer los gravámenes e impuestos del producto en el país de destino

9.1.5 Vistos buenos: según la DIAN se deben obtener algunos certificados como:

- Certificado de exportación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y alimentos, Invima (Este certificado se presenta y se solicita de manera electrónica y se solicita ante el Invima) (Sólo se solicita una vez).
- Certificado Fitosanitario del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (Este certificado no es electrónico, se debe presentar en el embarque y desembarque de la carga, se solicita ante ICA, se debe registrar como exportador de alimentos y luego más adelante solicitar el certificado, sólo se solicita una vez).
- Certificado de Inspección Sanitaria de Exportaciones de Alimentos y Materias Primas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima. (Este certificado no es de tipo electrónico, se solicita ante Invima) (Se solicita cada vez que se quiere exportar).
- Inscripción policía antinarcoóticos: Se realiza la inscripción a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) por medio de la firma digital, para poder exportar en las modalidades marítimas y aéreas, con el fin de eliminar la

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	19 de 38

presentación física del representante legal en las diferentes salas de análisis del país (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto, 2019).

Todos los pasos anteriores deberán ser ejecutados en paralelo con los pasos operativos como son: la inscripción y reserva con la naviera, solicitud de retiro de la unidad de contenedor en cumplimiento con las disposiciones de refrigeración, nivel de ventilación, medidores termostáticos y/o mecanismos de dosificación de dióxido de carbono; así como también la negociación de tarifas y condiciones de servicio de la agencia de aduana (agente aduanal o broker de aduana) los tramites de vistos buenos descritos anteriormente son realizados por el mismo agente aduanero y los certificados son emitidos en el mismo lugar de la DIAN de cada puerto de envío , este último paso se realiza cada vez que se envíe un contenedor en donde los honorarios solicitados por el agente oscilan entre 500.000 y 600.000 mil pesos colombianos por cada contenedor.

9.1.6 Declaración en hacienda: La declaración de renta se presenta teniendo en cuenta las transacciones económicas del año anterior; es decir que en el 2021 la declaración de renta será elaborada a partir de los movimientos realizados durante todo el 2020 (tributi.com 2021).

La declaración de renta no solo contiene información de interés para la DIAN, sino también para el declarante, pues se obtiene información de las actividades económicas, como ingresos, activos, pasivos y cuánto fueron los gastos y costos desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2020 (tributi.com 2021). Dicho trámite es realizado por un contador encargado.

9.1.7 Registro ante el ICA como exportador

La Resolución ICA 448 de 2016 permite el registro de predios de producción de fruta fresca para exportación y el registro de los exportadores y plantas empacadoras.

Para la actualización o inscripción como predio exportador (ICA. 2021) se requieren los siguientes documentos:

- Solicitud escrita firmada por la persona natural o el representante legal con los siguientes datos: nombre de la persona natural o representante legal, documento de identificación, dirección, teléfono, correo electrónico, nombre del predio, vereda, municipio y departamento (ICA. 2021).
- Variedades de vegetales a producir, así como áreas destinadas al cultivo.



- Nombre del asistente técnico, documento de identificación, número de la tarjeta profesional, dirección, teléfono y correo electrónico (ICA. 2021).

Funciones para realizar por el profesional encargado	
Entregar de manera trimestral informes fitosanitarios, estados fenológicos del cultivo, reportes de volúmenes de producción y de monitoreo de plagas en los formatos que se definan debidamente firmados.	Responder por la implementación de los “Planes de manejo fitosanitario para plagas de control oficial” que elabore el ICA según la especie o especies registradas en el predio.
Récord de registros de visita del asistente técnico, con observaciones y recomendaciones, fechadas y firmadas.	Récord de registros de labores realizadas en el cultivo, fechadas y firmadas.
Registro de monitoreo de moscas de las frutas, fechados y firmados.	Registro de capacitaciones al personal.
Reportes de fruta para exportación: constancia fitosanitaria firmada por el A.T. para predios con registro.	Lotes o áreas claramente definidas, destinadas a la producción técnica comercial de las diferentes especies y variedades.

- Original o copia del certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio si es persona jurídica, con fecha de expedición no mayor a noventa (90) días calendario, previo a la presentación de la solicitud ante el ICA.
- Matrícula mercantil, RUT o cedula de ciudadanía, si se trata de una persona natural. El objeto social debe incluir la producción de vegetales.
- Copia del contrato o certificación laboral que acredite la asistencia técnica del predio, por parte de un ingeniero agrónomo, o una unidad de asistencia técnica

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	21 de 38

establecida legalmente, en el cual se indique funciones a desempeñar, duración y lugar de ejecución del contrato.

- Fotocopia de la tarjeta profesional vigente del agrónomo o ingeniero agrónomo que prestará la asistencia técnica.
- Croquis de llegada al predio y plano de ubicación de las áreas descritas en el numeral.
- Certificación de uso del suelo expedida por la autoridad competente.
- Documento que acredite la propiedad, tenencia o posesión del predio productor de vegetales.
- Análisis microbiológico del agua proveniente de las fuentes utilizadas en las labores del predio, con una vigencia no mayor a un (1) año.
- Informe del asistente técnico sobre las condiciones del cultivo y sobre el establecimiento de los Planes de Manejo Fitosanitario para plagas de control oficial establecidos por el ICA para cada especie vegetal, según corresponda.
- Comprobante de pago, según corresponda.
- Carta de registro ante el ICA de la maquila encargada de empaquetar el producto.

Una vez revisados los documentos, el ICA procede a realizar la visita técnica con el fin de verificar los requisitos establecidos (ICA 2021). El trámite descrito tarda alrededor de un mes.

9.1.8 SISPA: es el sistema de información sanitaria para importación y exportación de productos agrícolas y pecuarios, el cual permite obtener la información correspondiente en el proceso de importar o exportar desde y hacia Colombia, también, permite conocer los requerimientos fito y zoonosanitarios exigidos por los países a donde

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	22 de 38

se desea exportar, al tipo de certificados de calidad necesarios para exportar a cada país y permite el acceso de funcionarios del ICA de los puertos marítimos, aeropuertos y pasos fronterizos, quienes están autorizados a emitir certificados y permisos necesarios para la nacionalización y exportación de productos (ica.gov.co. 2021). Una vez emitido el registro por el ICA como predio exportador se obtiene también un número de registro único que le permitirá entrar a la página del SISPA para tener acceso a los certificados exigidos por los diferentes países de destino. A continuación, daremos algunos ejemplos de los certificados más solicitados en el exterior:

9.1.9 Mercado y rotulado de los embalajes

Para continuar con la exportación hay tener en cuenta el embalaje y rotulado de la mercancía, en este caso para el Aguacate Hass los requerimientos legales que facilitan el transporte, identificación y entrega del producto se encuentran a cargo de la empresa maquiladora, la cual debe contar con el certificado ante ICA como empacadora de fruta y contar con todos los requerimientos fitosanitarios para la actividad. Además, debe presentar un informe diario de su actividad a la empresa contratante para la trazabilidad del producto. A continuación, se referencian las pautas exigidas de un correcto embalaje:

- El adhesivo utilizado para el rotulo del empaque y embalaje debe cumplir con las condiciones de resistencia a las bajas temperaturas y ambientes húmedos.
- El empaque debe contar con la incorporación o impresión de los símbolos indicados en la Norma Técnica Colombiana (NTC) – ISO 14021 que permite identificar el material de fabricación donde se observa que son aptos para el manejo de alimentos y que son reciclables (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto. 2019).
- El empaque debe contar con la incorporación o impresión de los símbolos indicados en la Organización Internacional de Normalización – ISO 780 que permite identificar las indicaciones y graficas universales, donde se observa las instrucciones de manejo de los embalajes independientemente del lugar o país

donde se transporten (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto. 2019).

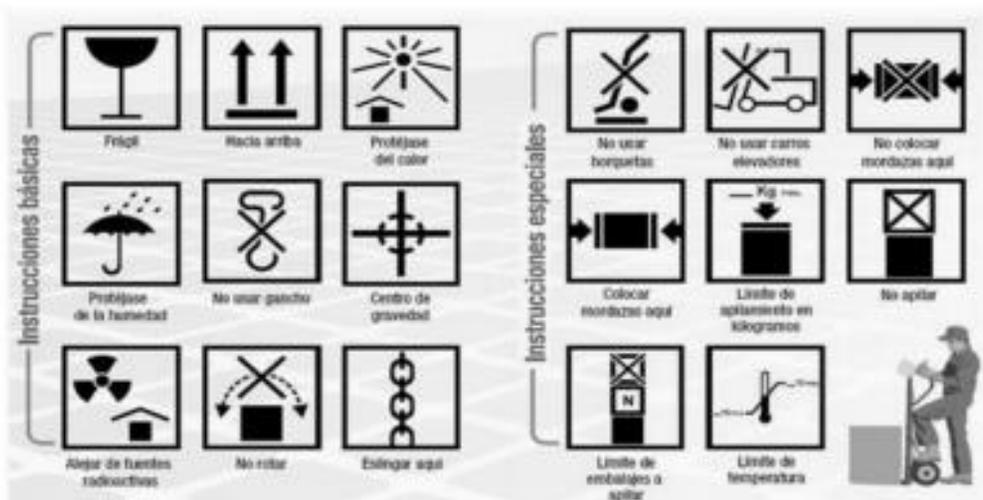
- Si el empaque no cuenta con la impresión, se debe incorporar una etiqueta adhesiva de tinta de origen orgánico y pegante no toxico (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto, 2019).

Figura 1: Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO 14021
Fuente: revista logística





Figura 5: Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo con la norma ISO 780.
Fuente: revista logística



Para el empaque y embalaje se utilizan tres tipos de marcado: Marcado de expedición, de información y de manipulación:

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	25 de 38

- **Marcado de expedición**

En la exportación de transporte marítimo se debe realizar el marcado en dos de las caras del embalaje, debe incluir nombre, dirección del consignatario, número de referencia del producto, puerto de destino, país de destino y el número de la cantidad total de carga. En la exportación de transporte aéreo se debe realizar el marcado que fue establecido por La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), nombre de la aerolínea, número de guía, aeropuerto de destino (código IATA), país de destino y el número de la cantidad total de carga (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto, 2019).

- **Marcado de información**

Es el marcado de la información del producto, contiene peso bruto, peso neto, tipo y nombre de producto, número de unidades, este mercado va ubicado en las dos caras de mayor tamaño de la caja y debe estar separada de la marca de expedición (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto, 2019).

- **Marcado de manipulación**

Es el marcado de indicaciones gráficas por medio de símbolos de manipulación que transmiten las instrucciones de manejo que se utiliza en la movilización de los embalajes en el transporte, las gráficas son emitidas por la Organización Internacional de Normalización (ISO) 780 “Packaging Pictorial Marking for handling of goods” (Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto, 2019).

9.1.10 Métodos de pago

Al momento de realizar un pago existen diferentes maneras, eso dependiendo del tipo de negociación al que se llegue entre las partes interesadas, aunque es normalmente el exportador quien elige el método de pago.

- A. Giro anticipado:** este tipo de pago contiene cierto riesgo, puesto que, el pago debe ser realizado antes de que la mercancía llegue a territorio extranjero y es allí donde se generan contratiempos con la mercancía y el riesgo lo debe tomar el importador, que es quien genera el pago con anterioridad (David Parra Ramírez y Sebastián Serrano Scarpetta. 2017).
- B. Giro directo:** es un depósito directo a una cuenta bancaria, muchas veces financiados por entidades bancarias con plazos de hasta 180 días (David Parra Ramírez y Sebastián Serrano Scarpetta. 2017).
- C. Cobranza:** este modo de pago es el más confiable para los interesados, siempre y cuando esté dentro de sus posibilidades, dicho medio es cuando el exportador avisa a su banco para que este a su vez enuncie el cobro al banco

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	26 de 38

del importador y una vez el importador de la orden, se genera el pago exitoso de la mercancía (David Parra Ramírez y Sebastián Serrano Scarpetta. 2017).

D. Carta de crédito: este método de pago es cuando el interesado presenta la solicitud al banco y este a su vez determina mediante documentación si es posible o no el desembolso (David Parra Ramírez y Sebastián Serrano Scarpetta. 2017).

Disponibilidad del pago: Se recibe el pago después de presentar los documentos necesarios en el tiempo establecido, de aceptación (mínimo 30 días y máximo 180 días) de pago diferido (mayor a 180 días) (David Parra Ramírez y Sebastián Serrano Scarpetta. 2017).

E. Compromiso de pago: Avisada (no existe compromiso de pago obligatorio por parte del banco, únicamente se hace una certificación de la autenticidad del crédito) o confirmada (garantiza el desembolso únicamente cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito) (David Parra Ramírez y Sebastián Serrano Scarpetta. 2017).

9.2 Resultado del objetivo específico número 2: Validar la información de campo y realizar un análisis cualitativo que contribuya a la ruta de acción.

Se realizan entrevistas a un productor del Valle del Cauca y a un exportador de Caldas, también, una visita de campo directamente a los predios del productor en donde se logra verificar la información obtenida respecto a la actividad del cultivo mediante la entrevista, descrita a continuación en las categorías descritas en los instrumentos del presente trabajo. A continuación, se describen los pasos de la ruta planteada y se analiza cada fase de la ruta a partir de las entrevistas realizadas

Fase 1 de la ruta: formación de empresa... relación de las respuestas

9.2.1 Entrevistas

Requerimientos legales para iniciar con la actividad:

R/ del productor: los requerimientos legales para iniciar con un cultivo de aguacate fueron muy fáciles, entre ellos está el registro de Cámara y Comercio, registro de la actividad ante el ICA como productor y para sembrar los palos de aguacate fue más sencillo todavía, solo los compre en un vivero certificado y con ayuda de un familiar experto inicie con la siembra hace ya 14 años.

R/ del exportador: el primer paso que tuve que dar fue crear la empresa, mediante la inscripción en Cámara y Comercio, luego contrate a un agente aduanero el cual se encargó del registro ante la DIAN y de todo el proceso que se lleva a cabo en los puertos para poder enviar los contenedores, después la declaración de renta para no tener problemas legales. Una vez conformada la empresa el paso a seguir es registrarse como exportador ante el ICA para obtener un número único de registro el

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	27 de 38

cual me permite entrar a la página del SISPAP, una vez en la página se tiene acceso a la lista de los países a los que es posible exportar y cuáles son los certificados extras que solicitan para el ingreso de la mercancía”.

La primera fase de la ruta suele ser mas fácil donde los enttevistados no tuvieron necesidad de acompañamiento

Ventajas de la actividad aguacatera:

R/ del productor: las ventajas de ser productor me otorgan principalmente solvencia económica y ser parte del proceso personalmente, no es necesario contratar trabajadores permanentemente solo se requiere de una o dos personas que realicen el mantenimiento y recolección del producto, de la venta y distribución soy yo el encargado.

R/ del exportador: ser exportador tiene muchas ventajas, entre ellas las ganancias económicas son muy buenas, además, el pertenecer a uno de los negocios más rentables del mundo me permite crecer a la par del mismo y obtener más opciones de negocio como por ejemplo la fabricación de embalajes, comercialización en el exterior y muchas más variables a las cuales ire ingresando a medida del crecimiento de la empresa.

Desventajas de la actividad aguacatera:

R/ del productor: existe una gran problemática a al cual creo que nos vemos enfrentados todos los aguacateros del país y es al robo de los frutos, cuando hay cosecha me toca pagar vigilancia extra para evitar los robos, pues existen bandas que se dedican al robo de aguacates y posterior a ello los venden muy favorables en los mercados de los pueblos

R/ del exportador: es contar con una buena cantidad de dinero, puesto que toda la parte documental es fácil de realizar además, la mayoría de tramites los realiza un agente aduanero; pero cuando inicie casi me quedo en el camino por que inicie con cierta cantidad de dinero, pero, en el camino los gastos se incrementaron y no contaba con más presupuesto, afortunadamente logre suplirlos y realizar mi primer envío, lo que me generó gran satisfacción y buenas ganancias para continuar con el negocio Además, uno de los principales problemas a los que me veo enfrentado casi que, con cada envío, es que no existen muchas fábricas de cajas para embalar el producto, incluso muchas veces se genera una larga lista de espera dificultando el envío, pues estamos hablando de un producto perecedero y no se cuenta con mucho tiempo. También en ocasiones algunos clientes demandan cajas especiales, a lo que tengo que responder muchas veces “no es posible” o simplemente los costos y espera son muy elevados.

Otra de los problemas es que en ciertas ocasiones los costes de envío se elevan un poco, debido a que cada contenedor debe pasar una revisión antinarcóticos y aunque no tengan nada se debe generar el pago por uno o dos millones más.

Cómo percibe de primera mano la competencia nacional:

R/ del productor: depende de la época, puesto que cuando la demanda es poca y hay mucho producto los demás productores y especialmente los de otras regiones, vienen

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	28 de 38

a vender su producto en Yumbo, incluso lo venden muy económico a los supermercados obligándome a venderlo en galerías a precios muy favorables para que no se pierda el producto.

R/ del exportador: este si representa un gran problema debido a que no solo competimos las empresas colombianas, sino que también, el gobierno colombiano dio entrada a que otros países pudieran comprar predios y ejecutar allí sus cultivos. Aunque estas empresas cuentan con un gran error y al no ser nativos han comprado cualquier tipo de predio en donde las cosechas no son tan fuertes y las plagas les debilitan o incluso matan sus árboles, tampoco compran predios cerca a fuentes hídricas viéndose forzados a implementar un sistema de riego altamente costoso la alta demanda de predios y la siembra desmesurada en regiones que no son aptas para cultivos a generado la creación de grupos anti-aguacateros con el fin de eliminarlos, puesto que, siembran desmesuradamente y acaban con las fuentes hídricas de estas regiones, generando pobreza y deserción de tierras.

Cómo percibe la competencia a nivel internacional:

R/ del exportador: la competencia de momento no se percibe tan fuerte, puesto que este tipo de negocio no termina de crecer y la alta demanda genera empleos a todos los países exportadores

9.3 Resultado del objetivo específico número 3: Realizar un análisis del mercado estadounidense para describir cómo acceder a él a partir de las experiencias aportadas.

Con el pasar del tiempo las entidades regulatorias como el ICA, DIAN, entre otros, han realizado cambios enfocados al mejoramiento de la calidad de los cultivos colombianos, haciendo énfasis a los procesos que contribuyan a la mejora de la exportación de productos y sobre todo en la legalidad exigida por importadores. De esta manera las condiciones establecidas hacia los productores han dado resultados sumamente beneficiosos para la economía y desarrollo de las regiones aguacateras del país.

Con el análisis del mercado internacional se logra posicionar a Colombia como uno de los principales exportadores gracias a la calidad de sus productos, en donde el Aguacate Hass ha tomado posicionamiento frente el mercado extranjero y representa una oportunidad de negocio que genera fuentes de ingreso importantes. Esta se encuentra todavía en una etapa exponencial significando que la oportunidad de iniciar con la actividad aguacatera es idónea para los productores o comerciantes.

9.3.1 Exportaciones a Estados Unidos

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	29 de 38

Colombia es un país que cuenta con una rica variedad de frutas y es precisamente una de las principales fuentes económicas, además, de que el consumo de cualquiera de estas frutas está al alcance de la canasta familiar, esto no es lo mismo para los demás países y sobre todo para los que no cuentan con un clima tropical. Esto con el pasar del tiempo fue cambiando gracias a las exportaciones que llevan muchos de estos frutos a diferentes países, haciendo conocer la gran variedad con la cuenta el país, también, ha representado el cambio del consumo de las mismas y en la actualidad se están convirtiendo en productos de la canasta básica. Hablando del consumo de Aguacate Hass en otros países, este representa el 3% en crecimiento anual (Angie Carolina Gómez y Liliana Marcela Pinzón. 2019) y por supuesto son cifras que representan una oportunidad para ingresar a nuevos mercados y producir el cambio del consumo el cual repercutirá en la oferta y demanda.

Estados Unidos es uno de los principales consumidores del denominado oro verde el cual aparte de generar grandes ganancias aporta variedad de vitaminas y nutrientes esenciales (Angie Carolina Gómez y Liliana Marcela Pinzón. 2019) beneficiosos para la salud. Para julio del 2019 Colombia realizó exportaciones a este país por el valor de US\$1,6 millones solo en ese mes, mientras que en el periodo de enero a junio las cifras fueron de US\$939.599 según la Cámara de Comercio Colombo Americana (El portafolio. 2019) lo que representa un aumento del 1.230% respecto al 2018. Según cifras del US Census Bureau, el 96% de las exportaciones colombianas de Aguacate Hass entre enero y julio de 2019 tuvieron como destino California, el 4% restante tuvieron como destino Florida.

Es importante resaltar que Estados Unidos, mercado que se abrió apenas en agosto del 2017, ya representa 5% de las exportaciones de la fruta con un alto potencial de crecimiento en el corto plazo debido a que las normas exigidas se flexibilizaron para facilitar su cumplimiento en el segundo semestre del año 2019, manifestó Jorge Restrepo, director ejecutivo de Corpohass (Analdex.org 2020) estas cifras demuestran que las exportaciones a Estados Unidos son altamente rentables para quien este interesado en exportar a este país, los requerimientos legales se encuentran disponibles en la página del SISPA y como se menciona anteriormente son de los más flexibles gracias al tratado de libre comercio TLC.

9.3.2 Requerimientos internacionales de calidad para la exportación

Cabe mencionar que los requerimientos o certificaciones internacionales son solicitados directamente por la empresa importadora, puesto que, para cada una de las importadoras las expectativas de calidad son diferentes; a continuación, se mencionan algunas de las certificaciones más comunes para que los productores los tengan en cuenta.



Registro ante la FDA



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

Certificación GLOBAL G.A.P.



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

Certificación ISO9001:2015



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

Certificación RAINFOREST ALLIANCE



Es el cumplimiento de estándar de agricultura sostenible a las granjas que cumplen con los criterios ambientales, sociales y económicos.



<p>Certificación PRIMUS GFS</p> 	<p><i>Certificación para las operaciones de cultivo a nivel mundial que abarca el sistema de gestión de la seguridad alimentaria.</i></p>
<p>Certificación HACCP</p> 	<p><i>Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP), en español Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (APPCC), sistema preventivo de la contaminación alimentaria que garantiza una seguridad en los alimentos.</i></p>
<p>Certificación BASC</p>  <p><small>BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE</small></p>	<p><i>Certificación Business Alliance for Secure Commerce promueve (BASC) la mejora continua del Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS), por medio de la administración de los riesgos asociados a las actividades que se desarrollan en la empresa y en la cadena de suministros, frente a actividades ilícitas.</i></p>
<p>Certificación SEDEX</p> 	<p><i>Organización que impulsa la mejora continua de todas sus cadenas de valores actividades de derechos laborales, incorpora muchos tipos de estándares y certificaciones para tomar decisiones comerciales.</i></p>
<p>Certificación USDA – APHIS</p>	<p><i>Impulsa el compromiso de asegurar los productos agrícolas exportados a Estados Unidos cumplan con los requisitos de ingreso de la Agencia</i></p>



Universidad[®]
Católica
de Manizales
VIGILADA MINEDUCACIÓN

**INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE
DESARROLLO**

Código PRS – F – 11

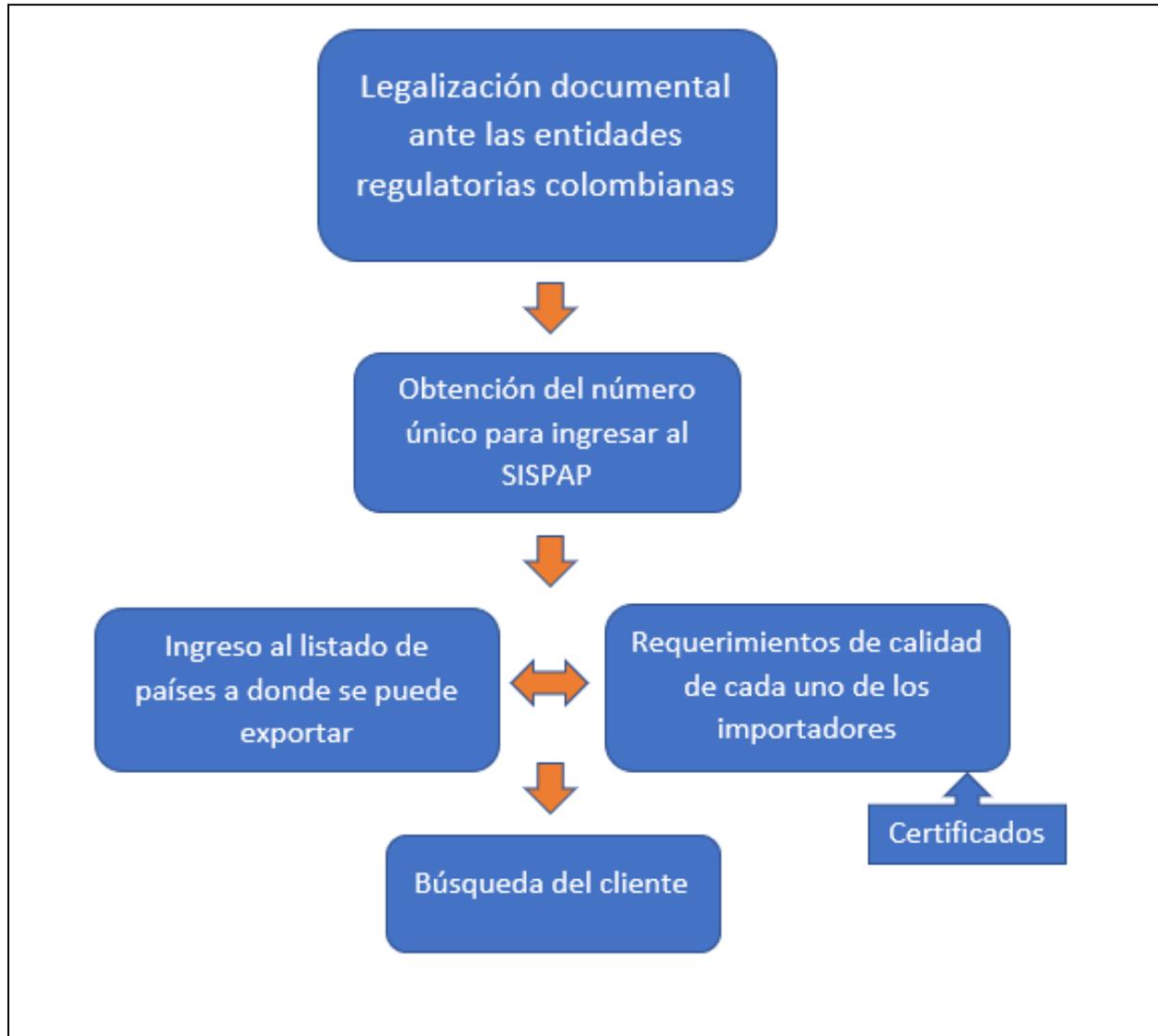
Versión 2

Página 32 de 38



*para excluir plagas y enfermedades
de la agricultura.*

**9.3.3 Diagrama de flujo de los pasos a seguir para ingresar al mercado
internacional**



10. IMPACTO

10.1 IMPACTO SOCIAL

El presente trabajo crea un impacto social de características formativas y de referencia frente a la exportación de aguacate, brindando herramientas prácticas al productor o al comerciante que desee emprender con esta actividad, también, brinda información detallada que enruta a las personas interesadas. Con todo ello se logra contribuir al conocimiento de los comerciantes y posteriormente al crecimiento económico de la población.

10.2 IMPACTO ACADÉMICO

El impacto académico del presente trabajo se expone mediante los resultados obtenidos y la continuidad del conocimiento generado respecto a la exportación de

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	34 de 38

aguacate, en donde el estudiante demuestra su capacidad de sintetizar información y dar claridad respecto a un tema de interés.

10.3 SOSTENIBILIDAD DE LA ACCION

Esta determinada puesto que la puede ser utilizada por productores que deseen emprender con la exportacion y dierctamente con los comerciantes que pretendan expandir su area de ventas y llegar al mercado extranjero.

Se amplia el conocimiento acerca de la produccion y comercializacion del aguacate con fines de exportacion.

En terminos gerenciales el presente documento permite identifica los pasos principales para dar inicio con la exportacion, contribuyendo de igual manera a las entidades gerenciadas encargadas del proceso como referente.

10.4 LECCIONES APRENDIDAS

Son claramente demostrables a través de la síntesis del documento, en donde se aprendió a la búsqueda de información detallada de fuentes confiables, a condensar la información y exponer lo más relevante de manera ordenada y sobre todo a dar continuidad a proyectos anteriores o de interés.

El documento se realizo teniendo en cuenta las lineas temáticas de la especialización en gerencia de la calidad, la cual enseña y forma a profesionales en calidad gerencial y de las empresas.

11. CONCLUSIONES

1. Los requerimientos legales para iniciar con la actividad de exportador no son tan complicados como parece, según la investigación y las entrevistas a productores, el punto clave para iniciar es contar con un buen soporte económico que logre suplir las necesidades del envío, pues la parte documental es realizada fácilmente por un agente aduanero, el cual conoce y se le facilita el acceso a los trámites necesarios y sus honorarios no son tan elevados.
2. Para iniciar como exportador de Aguacate Hass no es necesario ser dueño de cultivos del fruto, basta con adquirir un compromiso con uno o varios productores, los cuales se comprometan a vender cierta cantidad del producto que supla las necesidades de compra.
3. El mercado internacional es una gran opción de negocio para los agricultores colombianos que deseen emprender con la exportación, puesto que, la demanda de este tipo de fruto va en alza año tras año, permitiendo así que las inversiones realizadas obtengan ganancias suficientes que permitan la reinversión y por ende el crecimiento exponencial del mismo. Por otra parte, podemos ver que según los datos obtenidos este tipo de negocio aún no alcanza su fase estacionaria, lo que se interpreta como un tipo de negocio al cual es posible integrar muchos más integrantes y otras variables de negocio, como las mencionadas en las entrevistas de los productores y exportadores.

	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	35 de 38

4. Los productores de Aguacate Hass se sienten conformes con el mercado nacional el cual ofrece excelentes oportunidades de negocio con menos requisitos legales, esto depende claramente de la oferta y demanda en donde Colombia es uno de los principales productores, pero también, uno de los principales consumidores. Y la venta a los exportadores genera ingresos adecuados que permiten la sostenibilidad de esta actividad.
5. Se logra concluir que con el desarrollo de este trabajo se logran visualizar los requerimientos esenciales para que el comerciante nacional opte por el camino de la exportación y logre unirse con éxito al gremio sin necesidad de asociarse con otros productores, que de alguna manera posibilita contradicciones o estafas económicas como lo mencionado en una de las entrevistas. Si la asociación es una opción es meramente por los recursos económicos puesto que por la parte documental queda establecida y se denota la fluidez para ejecutarla.

12. RECOMENDACIONES

Después de la información obtenida de las entrevistas se hace evidente otro tipo de negocios, entre los cuáles está la fabricación de cajas y embalaje estándar y especiales, puesto que se hace referencia a que no existen muchas empresas dedicadas a esta actividad, produciendo listas de espera a los exportadores los cuales son clientes con una alta demanda del producto sin contar con los comerciantes nacionales.

Existe también otra posibilidad de negocio pero esta vez desde la parte internacional, en donde la mayor parte de las ganancias es aprovechada por los importadores y es allí donde se puede aprovechar para montar empresas importadoras de aguacate en el extranjero y dar continuidad a la línea del negocio.

13. BIBLIOGRAFIA

Bibliografía:

1. Analdex. org. 2020. *La meta con el aguacate Hass colombiano es conquistar el mercado chino*

<https://www.analdex.org/2020/01/29/la-meta-con-el-aguacate-hass-colombiano-es-conquistar-ano/#:~:text=Las%20exportaciones%20pasaron%20de%20US,representan%20un%20increme>



2. Ministerio de Agricultura. 2019. *Ya somos el cuarto productor de aguacate del mundo y tenemos grandes exportadores*. tomado de: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Ya-somos-el-cuarto-productor-de-aguacate-del-mundo-y-tenemos-todo-para-convertirnos-en-grandes-exportadores-ministro-Valencia>
3. Acceso internacional. 2021. *Como exportar aguacate Hass*. Tomado de: <https://acceso.internacional.gov.co/informativo/como-exportar-aguacate-hass/#:~:text=Lo%20primero%20que%20se%20necesita,que%20se%20cuenta%20con%20el>
4. Portafolio. 2021. *Aguacate de Colombia lidera en Europa*. Portafolio de economía. Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/aguacate-de-colombia-lidera-en-europa-548801>
5. Salomón Osmar Soto. 2021. *Colombia logró ampliación de las áreas para exportación de Aguacate Hass a China*. Tomado de: <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-logro-ampliacion-de-las-areas-para-exportacion-de-aguacate-hass-a-china-3131385>
6. Cámara de comercio de Bogotá. 2021. Documentos necesarios para registrarse como empresa. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/informacion>
7. Dian. 2021. *Trámites de exportación*. Disponible en: <https://www.dian.gov.co/tramites/servicios/servicios/Paginas/tramites-aduaneros.aspx>
8. Tributi. 2021. *Que es la declaración de renta*. Disponible en: <https://www.tributi.com/obligados-y-topes/#:~:text=Todas%20las%20personas%20naturales%20que,iguales%20o%20superiores%20a>
9. ICA. 2021. *Entidad pública de orden nacional*. Instituto Agropecuario Colombiano. Disponible en: <https://www.ica.gov.co/>
10. David Parra Ramírez, Sebastián Serrano Scarpetta. 2017. *Guía de Exportación de Aguacate Hass para pequeños y medianos productores en Colombia*. ICESI. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	37 de 38

Empresas. Universidad Santiago de Cali. Tomado de:

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/82868/1/TG01730.pdf

11. Francisco Arias, Cesar Montoya, Oscar Velásquez. 2018. *Dinámica del mercado mundial de aguacate Hass*. Universidad Católica del Norte. 55, Pag 22-35. DOI: <https://doi.org/10.35575/rvucn.n55a2>

12. Angie Carolina Gómez Sepúlveda y Liliana Marcela Pinzón Basto. 2019. *Análisis de oportunidad de exportación del aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos*. Universidad Santo Tomás, Bucaramanga. División de Estudios de Posgrado y Administrativas. Tomado de:

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18459/2019GomezAngieyPinzoLiliana.pdf>

13. (Corpohass. 2021).

14. Icontec internacional. 2018. *Frutas frescas. Aguacate variedad hass. Especificaciones*. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/END-094.pdf>

14. ANEXOS (Productos, listas de asistencia, certificado de cumplimiento, etc.)

--

 Universidad Católica de Manizales <small>VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL PROYECTOS SOCIALES DE DESARROLLO	Código	PRS – F – 11
		Versión	2
		Página	38 de 38

Elaboró	Revisó	Aprobó	Fecha de vigencia
Dirección de Extensión y Proyección Social	Dirección Aseguramiento de la Calidad Dirección de Planeación	Rectoría	Diciembre de 2015

CONTROL DE CAMBIOS

ITEM	MODIFICACIÓN
14	Se incluye (Productos, listas de asistencia, certificado de cumplimiento, etc.)