



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS

CARTA DE AUTORIZACIÓN



CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 2
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

Neiva, 17 Enero 2022

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

YENNY CONSTANZA RAMOS CHALA, con C.C. No. **36.065.344**,

JOSE MIGUEL AREVALO GARCIA, con C.C. No. **1.113.648.293**,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado titulado **GUIA DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DE LA ZONA SUR DEPARTAMENTO DEL HUILA A PAISES BAJOS** presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN GESTIÓN FINANCIERA**;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permite la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS

CARTA DE AUTORIZACIÓN



CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 2
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

YENNY CONSTANZA RAMOS CHALA

JOSE MIGUEL AREVALO GARCIA

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS

DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO



CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 4
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: Guía de exportación de aguacate Hass para pequeños productores de la zona sur departamento del Huila a países bajos.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Ramos Chala	Yenny Constanza
Arévalo García	José Miguel

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Forero Sánchez	Ferney

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Especialista en Gestión Financiera

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Especialización en Gestión Financiera

CIUDAD: Neiva **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2021 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 118

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas Fotografías Grabaciones en discos Ilustraciones en general Grabados
Láminas Litografías Mapas Música impresa Planos Retratos Sin ilustraciones Tablas o Cuadros

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS

DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO



CÓDIGO

AP-BIB-FO-07

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 4

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento: PDF

MATERIAL ANEXO: Encuesta para las asociaciones de pequeños productores de la zona sur del Huila

Hoja de vida para la construcción de marcos de referencia

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

Español	Inglés	Español	Inglés
1. Aguacate	Avocado	6. Fruta	Fruit
2. Exportación	Export	7. Rentabilidad	Cost
			effectiveness
3. Productores	Producers	8. Agricultura	Farming
4. Guía	Guide	9. Orgánico	Organic
5. Mercados	Markets	10. Comercialización	Commercialization

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El aguacate Hass, es una fruta con una gran proyección internacional, que contiene grasas saludables para el control del colesterol, beneficios cardiovasculares y materia prima en la industria cosmética. Al cierre de 2009 el mayor exportador fue México con 2.172.757 Ton y 261.777 hectáreas sembradas, caracterizado por un alto nivel de asociatividad.

Colombia ocupa el tercer lugar en exportación con 544.933 ton y 54.427 has sembradas al cierre de 2019. En 2020 el aguacate Hass logró ser el 2do productor más comerciado en ventas externas no tradicionales. En los últimos 5 años Colombia ha llegado a nuevos mercados como: China y Japón, además de Países Bajos, España, Reino Unido, y Francia. Se estima que en el país existen más de 4.000 productores de aguacate Hass en Colombia, de cuya producción el 36% se exporta.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO



CÓDIGO

AP-BIB-FO-07

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

3 de 4

El Departamento del Huila en 2021 aparece con una producción de 29.225 ton/ha y con 3.851 has sembradas. Los municipios con mayor área sembrada son: Pitalito (294.1ha), San Agustín (93.5ha), Isnos (262.2ha) y Palestina (104.3has). Se estima que en la región sur existen alrededor de 13 asociaciones que producen aguacate Hass, con 650 asociados y un promedio tienen 3 hectáreas sembradas.

El presente estudio con muestra de 5 asociaciones con 195 productores del sur del Huila, da cuenta una antigüedad hasta de 5 años en 4 de ellas. Del total de los 195 productores solo el 25% tienen los permisos para exportación (buenas prácticas agrícolas, predio exportador, global gap) y el 75% se encuentra en trámite.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

The hass avocado is a fruit with a great international projection, which contains healthy fats for cholesterol control, cardiovascular benefits and raw material in the cosmetic industry. At the end of 2009, the largest exporter was Mexico with 2,172,757 tons and 261,777 hectares planted, characterized by a high level of associativity.

Colombia ranks third in exports with 544,933 tons and 54,427 hectares planted at the end of 2019. In 2020 the Hass avocado managed to be the 2nd most traded product in non-traditional external sales. In the last 5 years, Colombia has reached new markets such as: China and Japan, as well as the Netherlands, Spain, the United Kingdom, and France. It is estimated that in the country there are more than 4,000 Hass avocado producers in Colombia, of whose production 36% is exported.

The Department of Huila in 2021 appears with a production of 29,225 tons / ha and with 3,851 hectares planted. The municipalities with the largest planted area are: Pitalito (294.1ha), San Agustín (93.5ha), Isnos (262.2ha) and Palestine (104.3has). It is estimated that in the southern region there are around 13 associations that produce Hass avocado, with 650 associates and an average of 3 hectares planted.

The present study with a sample of 5 associations with 195 producers from southern Huila, shows an age of up to 5 years in 4 of them. Of the total 195 producers, only 25% have export permits (good agricultural practices, export farm, global gap) and 75% are pending. On the other hand.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN DE BIBLIOTECAS					
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA
						4 de 4

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: Alfonso Manrique Medina

Firma:

Nombre Jurado: Ferney Forero Sánchez

Firma:

Nombre Jurado: Carlos Salamanca Falla

Firma:

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

**GUIA DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS PARA PEQUEÑOS
PRODUCTORES DE LA ZONA SUR DEPARTAMENTO DEL HUILA A PAISES
BAJOS**

YENNY CONSTANZA RAMOS CHALA

JOSÉ MIGUEL ARÉVALO GARCÍA

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION

ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA

DICIEMBRE - 2021

**GUIA DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS PARA PEQUEÑOS
PRODUCTORES DE LA ZONA SUR DEPARTAMENTO DEL HUILA A PAISES
BAJOS**

YENNY CONSTANZA RAMOS CHALA

JOSÉ MIGUEL ARÉVALO GARCÍA

Trabajo de investigación para optar por el título de Especialista en Gestión Financiera

DIRECTOR

FERNEY FORERO SÁNCHEZ.

Contador Público - Magister en Finanzas

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

**FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA**

DICIEMBRE - 2021

CONTENIDO

1	RESUMEN	10
2	ABSTRACT.....	12
3	ANTECEDENTES	14
4	JUSTIFICACIÓN	16
5	OBJETIVOS	18
5.1	General	18
5.2	Específicos	18
6	MARCO DE REFERENCIA.....	19
6.1	Marco teórico	19
6.2	Marco histórico	21
6.3	Marco legal.....	22
6.3.1	Normatividad aplicable.....	22
6.3.2	Normas Nacionales y Normas Internacionales	22
6.4	Marco geográfico	23
6.5	Marco Socio-Económico.....	24
7	ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO.....	26
7.1	Comercialización a nivel mundial	27
7.2	Comercialización en Colombia	32
7.3	Comercialización en el Huila	36
7.4	Tipología, requerimientos y proceso de producción (local en la actualidad).....	38
7.5	Condiciones agroambientales del cultivo de aguacate hass.	40
7.6	Requerimientos establecimiento del cultivo de aguacate has	42
7.7	Hechos, supuestos o tendencias recientes del mercado.....	43
7.7.1	Ingreso a mercados	44
7.7.2	Tendencia de consumo.....	46
7.7.3	Factores macroeconómicos.....	47
7.8	Productos y principales clientes	49
7.9	Ventaja competitiva y propuesta de valor	50
7.10	Incoterms de exportación y cifras de producción.....	54

7.11	Incoterms	54
7.11.1	Logística de exportación a países bajos	57
7.12	Logística de embalaje de acuerdo como lo empaca la asociación.....	59
7.12.1	Estibas	60
7.12.2	Calibres.....	61
7.12.3	Rotulado	62
7.13	Costos de embarque del producto (Aguacate Hass) desde Bogotá a puerto de Buenaventura – Incoterm FOB	64
8	ESTRATEGIA.....	65
8.1	Competidores	68
8.1.1	Intensidad de la competencia en el sector o industria.....	68
9	POLÍTICA PÚBLICA	69
9.1	Asociatividad:.....	69
9.1.1	Asociatividad en México	69
9.1.2	Asociatividad en Colombia.....	70
9.1.3	Asociaciones en el Huila.....	72
9.2	Impacto ambiental y social.....	75
9.2.1	Normatividad Nacional ambiental	75
9.2.2	Normatividad internacional ambiental.....	77
10	DISEÑO METODOLOGICO.....	80
10.1	Tipo de investigación.....	80
10.2	Población:	81
10.3	Muestra	81
10.3.1	Fuentes de información.....	84
11	RESULTADOS Y DISCUSIONES.....	85
11.1	Costos de producción de aguacate zona sur del Huila.....	85
11.1.1	Punto de equilibrio	87
11.2	Costo de exportación para un contenedor de 20" el cual tiene carga de 21 Ton.....	88
11.2.1	Costo transporte servicio 'Bogotá a puerto buenaventura	90
11.2.2	Punto de equilibrio	92
11.2.3	Estado de situación financiera en la exportación de container de 21 toneladas..	92
11.2.4	Ejercicio de flujo de caja a 5 años para exportación de container de aguacate hass a países bajos.....	93
11.3	Resultados encuesta asociaciones.....	96

12	GUIA DE EXPORTACIÓN	102
12.1	Creación de la empresa.....	103
12.2	Registro exportador	103
12.3	Trámite ante la DIAN	103
12.4	Clasificación arancelaria.....	104
12.5	Solicitud de vistos buenos	104
12.6	Selección de Mercados	104
12.6.1	Países Bajos.....	105
12.7	Términos de Negociación internacional -INCONTERMS-	106
12.8	Registro ante la ventanilla única de comercio exterior –VUCE-.	106
12.9	Registro para determinación de origen o certificado de origen.....	108
12.10	Procedimiento aduanero de exportación de bienes.....	108
12.11	Documentos después de la exportación.....	109
12.12	Reintegro de divisas.....	110
13	CONCLUSIONES	111
14	BIBLIOGRAFÍA	113

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Normas Nacionales exigidas por el ICA	22
Tabla 2 Normas Internacionales exigidas por el ICA	23
Tabla 3 Segmentos del mercado en aguacate Hass	26
Tabla 4 Competidores de Colombia en la exportación de aguacate Hass	30
Tabla 5 Área, producción y rendimiento aguacate Hass en Colombia por Departamento.	35
Tabla 6 Comportamiento del cultivo de aguacate hass en el Departamento del Huila	36
Tabla 7 Características morfológicas de la planta del aguacate	38
Tabla 8 Condiciones óptimas para el desarrollo del cultivo de aguacate hass	40
Tabla 9 Condiciones necesaria el cultivo de aguacate para su desarrollo	42
Tabla 10 Países donde Colombia exporta aguacate hass 2015-2021	44
Tabla 11 Consumo de aguacate por persona anual	46
Tabla 12 Factores macroeconómicos que afectan la comercialización del aguacate Hass en el Huila.	48
Tabla 13 Matriz DOFA	50
Tabla 14 Calificación del proceso de exportación países bajos	57
Tabla 15 Rutas de acceso a países bajos vía marítima desde Colombia	59
Tabla 16 Calibre en fruto de Aguacate Hass	61
Tabla 17 Normatividad colombiana asociaciones	70
Tabla 18 Asociaciones conformadas en Colombia	72
Tabla 19 Asociaciones de aguacateros de Huila exportadores	73

Tabla 20 Costos de producción por ha de Aguacate Hass orgánico	84
Tabla 21 Cantidad en Kg de producción en aguacate hass para años 1-6	87
Tabla 22 Punto de equilibrio para años 3-6	88
Tabla 23 Costos marítimos, aduaneros y seguros para 21 Ton. de Aguacate Hass	88
Tabla 24 Costos Exportación – Comercializador	92
Tabla 25 Punto de equilibrio Conteiner de 21 toneladas	93
Tabla 26 Estado de situación financiera real del exportador	93
Tabla 27 Datos generales del ejercicio exportación de conteiner a Países Bajos	94
Tabla 28 Flujo de caja del ejercicio de exportación	95
Tabla 29 Flujo de financiación del ejercicio de exportación	95
Tabla 30 Flujo de caja neto del ejercicio de exportación	95
Tabla 31 Indicadores de tasas de descuento	96

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Hectáreas sembradas de aguacate has en países exportadores	28
Figura 2 Producción anual de aguacate en los países exportadores	29
Figura 3 Comparativo del área sembrada y cosechada de aguacate Hass en Colombia hasta 2020.	33
Figura 4 Comparativo en el tonelaje de producción de aguacate anual a 2020 en Colombia	34
Figura 5 Calibre del fruto de Aguacate Hass	62
Figura 6 Equipo de trabajo y agricultores	82
Figura 7 Cultivo de Aguacate Hass	83
Figura 8 Calibre del fruto de Aguacate Hass	83
Figura 9 Levantamiento de información para construcción de costos de producción	83
Figura 10 Antigüedad de la asociación por rango	96
Figura 11 Numero de productores que conforman las asociaciones	97
Figura 12 Capacidad instalada	98
Figura 13 Producción y Comercialización Conjunta por año Actual	99
Figura 14 Precio de pago por Kg de Aguacate	99
Figura 15 Sellos y Certificaciones	100
Figura 16 Barreras para exportar	101

LISTA DE ANEXOS

Pág.

Anexo A. Encuesta para las asociaciones de pequeños productores de la zona sur del Huila

Doc. Word 1

Anexo B Hoja de vida para la construcción de marcos de referencia

Doc. Excel 1

1 RESUMEN

El aguacate hass, es una fruta con una gran proyección internacional, que contiene grasas saludables para el control del colesterol, beneficios cardiovasculares y materia prima en la industria cosmética. Al cierre de 2009 el mayor exportador fue México con 2.172.757 Ton y 261.777 hectáreas sembradas, caracterizado por un alto nivel de asociatividad.

Colombia ocupa el tercer lugar en exportación con 544.933 ton y 54.427 has sembradas al cierre de 2019. En 2020 el aguacate hass logró ser el 2do producto más comerciado en ventas externas no tradicionales. En los últimos 5 años Colombia ha llegado a nuevos mercados como: China y Japón, además de Países Bajos, España, Reino Unido, y Francia. Se estima que en el país existen más de 4.000 productores de aguacate Hass en Colombia, de cuya producción el 36% se exporta.

El Departamento del Huila en 2021 aparece con una producción de 29.225 ton/ha y con 3.851 has sembradas. Los municipios con mayor área sembrada son: Pitalito (294.1ha), san Agustín (93.5ha), Isnos (262.2ha) y palestina (104.3has). Se estima que en la región sur existen alrededor de 13 asociaciones que producen aguacate Hass, con 650 asociados y un promedio tienen 3 hectáreas sembradas.

El presente estudio con una muestra de 5 asociaciones con 195 productores del sur del Huila, da cuenta una antigüedad hasta de 5 años en 4 de ellas. Del total de los 195 productores solo el 25% tienen los permisos para exportación (buenas prácticas agrícolas, predio exportador, global gap) y el 75% se encuentra en trámite. Por otro lado según Procolombia en el departamento del Huila no se tiene empresa o persona natural que cuente con registro exportador.

Del análisis financiero del sector a partir de entrevistas a productores se concluye la producción para 1ha de aguacate hass orgánico genera una rentabilidad es del 69% a partir del año 6 al igual que su punto de equilibrio el cual se obtuvo un resultado de 23.654 kg. Para los exportadores independientes se evidencia que exportar 1 conteiner de 21 toneladas de aguacate hass con una inversión de M\$105 con un horizonte de tiempo de 5 años y un WACC del 18%, genera un retorno del 26,40% haciendo de este negocio altamente competitivo.

Por lo anterior la guía realizada de esta investigación se constituye en un apoyo a las asociaciones para lograr el objetivo de llegar al mercado internacional siendo conscientes desde el inicio de lo que se debe cumplir para llegar a la meta, mejorar la calidad de vida del productor. La baja asociatividad se constituye en la principal barrera de exportación y gran necesidad de asesorías y financiación en el proceso de certificaciones, de esta manera se generan mayores ingresos para el Departamento, contribuyendo al desarrollo de nuestra región.

Palabras clave: asociatividad, aguacate hass (*Persea Americana* Var. Hass)

2 ABSTRACT

The hass avocado is a fruit with a great international projection, which contains healthy fats for cholesterol control, cardiovascular benefits and raw material in the cosmetic industry. At the end of 2009, the largest exporter was Mexico with 2,172,757 tons and 261,777 hectares planted, characterized by a high level of associativity.

Colombia ranks third in exports with 544,933 tons and 54,427 hectares planted at the end of 2019. In 2020 the Hass avocado managed to be the 2nd most traded product in non-traditional external sales. In the last 5 years, Colombia has reached new markets such as: China and Japan, as well as the Netherlands, Spain, the United Kingdom, and France. It is estimated that in the country there are more than 4,000 Hass avocado producers in Colombia, of whose production 36% is exported.

The Department of Huila in 2021 appears with a production of 29,225 tons / ha and with 3,851 hectares planted. The municipalities with the largest planted area are: Pitalito (294.1ha), San Agustín (93.5ha), Isnos (262.2ha) and Palestine (104.3has). It is estimated that in the southern region there are around 13 associations that produce Hass avocado, with 650 associates and an average of 3 hectares planted.

The present study with a sample of 5 associations with 195 producers from southern Huila, shows an age of up to 5 years in 4 of them. Of the total 195 producers, only 25% have export permits (good agricultural practices, export farm, global gap) and 75% are pending. On the other hand, according to Procolombia, in the department of Huila there is no company or natural person that has an export registry.

From the financial analysis of the sector based on interviews with producers, it is concluded that the production for 1ha of organic Hass avocado generates a profitability of 69% from year 6, as well as its equilibrium point, which obtained a result of 23,654 kg. For independent exporters it is evident that exporting 1 container of 21 tons of Hass avocado with an investment of M \$ 105 with a time horizon of 5 years and a WACC of 18%, generates a return of 26.40%, making this business highly competitive.

Therefore, the guide carried out in this research constitutes a support to the associations to achieve the objective of reaching the international market, being aware from the beginning of what must be fulfilled to reach the goal, improving the quality of life of the producer . Low associativity constitutes the main export barrier and a great need for advice and financing in the certification process, thus generating higher income for the Department, contributing to the development of our region.

Keywords: *associativity, hass avocado (Persea Americana Var. Hass)*

3 ANTECEDENTES

Nuestro trabajo investigativo está enfocado a elaborar una guía para exportación de aguacate Hass para pequeño productores en el sur del Huila; revisando información con relación en este tema encontramos que a nivel local no existe una guía diseñada para este sector, sin embargo, encontramos que a nivel nacional existen trabajos investigativos relacionados con el cultivo, variedad y tipo de productor entre esos están: Manual de exportación desde Colombia hacia los Estados Unidos de América (Bonilla Corzo, 2013); Guía de exportación de Aguacate Hass para pequeños y medianos productores en Colombia (Parra Ramírez & Serrano Scarpetta, 2017); Plan de exportación de Aguacate Hass hacia estados unidos (Ortiz Tobón, 2018); Análisis de oportunidades para la exportación de Aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos (Gómez Sepúlveda, Pinzón Basto, & Gómez Parada, 2019); plan de negocio para la exportación de Aguacate Hass a países bajos (Barriga Triana & Salamanca Rodríguez, 2019); Plan de exportación de Aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos de la empresa Imporfenix con base en parámetros de sostenibilidad ambiental (Jiménez Giraldo & Ospitía Gonzales, 2020).

A nivel nacional existe dos documentos los cuales manejan el tema relacionado con el comercio exterior el primero es emitido por el ministerio de Comercio, industria y turismo denominado “Manual de normas de comercio exterior” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Manual de normas de comercio exterior, 2021), y el segundo guía para la exportación de bienes “Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes”

(PROCOLOMBIA, Guia Practica para conocer el proceso de exportacion de bienes, 2018) por parte de Procolombia.

También hay una guía práctica denominada proceso de exportación en Colombia Proceso general de exportación en Colombia: 10 pasos para exportar (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

Cabe resaltar que nuestro trabajo está enfocado en un sector específico con datos actualizados de productores y áreas cultivadas a nivel local.

Por otro lado, El instituto Colombiano Agropecuario es reconocido por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), como autoridad encargada de la certificación fitosanitaria de las exportaciones de productos vegetales y la expedición del documento oficial cuando la contraparte fitosanitaria en el país importador así lo determine; por lo tanto, cuando la autoridad homóloga del ICA en el país importador exija la expedición de un Certificado Fitosanitario (CF) como prueba de que se han llevado a cabo procedimientos de inspección y/o tratamiento que permitan asegurar que el producto no será vía de ingreso de plagas, será función del ICA establecer los lineamientos para tal fin, contribuyendo a lograr y mantener la admisibilidad sanitaria, y el acceso a los mercados de interés (ICA, 2020)

4 JUSTIFICACIÓN

Este proyecto de investigación va dirigido a los pequeños productores de la zona sur del Huila, los cuales cumplen con las condiciones agroecológicas para la producción de esta fruta. Analizando las cifras con las que cuenta la secretaría de agricultura del departamento del Huila vemos que las hectáreas sembradas de este cultivo han venido en ascenso desde el año 2017, pasando de 2.817 has a 3851 has, según cifras Evaluaciones agropecuarias municipales. Estimación DCAF (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Manual de normas de comercio exterior, 2021), situación que es respaldada a la demanda del producto en el mercado internacional, igualmente el análisis de las cifras nos muestran que hay un potencial de terreno apto para el cultivo y cada vez más agricultores siembran esta variedad de aguacate, aumentando la producción en el mediano y largo plazo de esta fruta, se observa que existe una expectativa de exportación, siendo cada vez más importante el conocimiento de los procesos y trámites que se requieren para exportar; razón por la cual esta guía pretende dar a conocer el paso a paso del proceso de exportación del aguacate Hass en el Departamento del Huila y así entregar un documento práctico que permita a los pequeños productores con el apoyo de las asociaciones ser más competitivos en los mercados internacionales y nacionales, promoviendo el desarrollo económico de la región, el Departamento y el país.

Se estima que cerca del 65% del área sembrada de esta variedad en el país se encuentra en edad productiva y el restante en etapa de desarrollo, por lo tanto, se espera que

la producción anual del fruto se incremente paulatinamente (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

El crecimiento de áreas sembradas en la variedad Hass se encuentra asociada a la colocación exitosa de la fruta en los mercados internacionales y el apoyo continuo del Gobierno Nacional, en el proceso de apertura sanitaria de mercados estratégicos para la exportación de fruta aportando al manteamiento de la demanda en coherencia con la oferta creciente de este producto. En estadísticas nacionales se promedia que hay más de 4.000 productores de aguacate Hass en Colombia, de esta producción el 63% de la producción nacional se queda en el mercado nacional y el 36% restante se entrega a los mercados de exportación (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

Durante los últimos 5 años, la dinámica comercial de la cadena productiva de aguacate ha cambiado, dado el aumento de la producción de aguacate variedad Hass, que ha permitido que Colombia conquiste los mercados internacionales, con demanda insatisfecha de la fruta en fresco. Dada la calidad y el sabor del aguacate colombiano logró la admisibilidad en los últimos años a países como China y Japón, mercados de alta demanda del fruto, además de Países Bajos, España, Reino Unido, y Francia, los cuales completan el top cinco de los territorios a los que más se exportan aguacates Hass desde Colombia. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

5 OBJETIVOS

5.1 General

Estructurar una Guía de Exportación de Aguacate Hass para los pequeños productores de la zona sur del Departamento del Huila a Países Bajos.

5.2 Específicos

- Establecer las expectativas y realidades de la producción y comercialización del aguacate Hass en los municipios del sur del Huila.
- Determinar la Política Pública en la producción y comercialización de aguacate Hass.
- Plantear los costos y rentabilidad para el pequeño productor y el exportador.

6 MARCO DE REFERENCIA

6.1 Marco teórico

Colombia es un País con una serie de privilegios ecológicos que lo hacen que este catalogado como el segundo más biodiverso del mundo, empezando esta sobre el trópico, rodeado por el Océano Pacífico y el Océano Atlántico, además de que posee una enorme cantidad de aguas continentales.

La cordillera de los Andes va de sur a norte por la parte occidental del país, haciéndolo extremadamente montañoso. No existen estaciones en Colombia debido a que es un país tropical. La temperatura depende de la altura, entre más alto, más frío. Además, la biodiversidad que tiene mayor valor económico hoy está dentro de la frontera de ocupación del territorio.

También la biodiversidad, a través de la caza, pesca y recolección, contribuye a la seguridad económica en las zonas rurales del país. Sin la biodiversidad característica de la alta montaña, el costo de purificación del agua sería mayor (Portafolio, Biodiversidad y su valor económico real en Colombia, el más rico en biodiversidad biológica del mundo, 2010).

Es importante recalcar estas apreciaciones que actualmente se están reconociendo sobre la agroecología del país, puesto que es realmente lo que nos da la noción del territorio en el que nos encontramos y por qué en este momento nos están viendo como un potencial para convertirnos en la despensa del mundo, por tanto aprovechar nuestros recursos naturales

de forma consciente y sustentable, buscando un equilibrio en el rendimiento de nuestros cultivos y el sostenimiento de los ecosistemas se convierte en un reto pero también en una oportunidad de generar nuevas estrategias para establecer procesos financieramente eficientes y ecológicamente responsables.

La condición agroecológica diversa y diferentes pisos térmicos del campo en el Huila, produce unas frutas que son características y singulares en el exterior, puestos que son exóticas, pero además se caracterizan por su delicioso sabor y textura, el cual es resaltado en países europeos como el aguacate Hass producido en el departamento del Huila, exportado a alcanzado una alta posición en el exterior como aguacate muy apetecido en mercados europeos.

Además el aguacate ha crecido su exportación en estos últimos cinco años en 125% incluso otros países ya están sintiendo preocupado por este incremento puesto que en el 2014 exportó US\$4 millones, y en el 2018 alcanzó US\$62 millones, Colombia creció en un 100% Chile y Perú crecieron 18% y 16% respectivamente, mostrando así que las características del aguacate colombiano ha llamado más la atención que la de los competidores, esto nos muestra que nuestras condiciones agroecológicas nos hace privilegiado frente a otros países, factor que debemos aprovechar para potencializar el trabajo con el productor agrícola de modo que se comprometa con su finca como empresa y se proyecte al exterior (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Manual de normas de comercio exterior, 2021)

6.2 Marco histórico

El campo en Colombia se encuentra a puertas del más exigente cambio económico a nivel internacional, puesto que el consumidor mundial está cambiando su interés en la alimentación por los altos índices de enfermedades dado los alimentos contaminados con pesticidas, está cambiando la visión de lo que es alimentarse, por tanto está generando una nueva expectativa a la agricultura orgánica, por sus ventajas y lo que significa para la salud humana, este cambio ha hecho que el mundo gire su mirada a países como Colombia, los cuales todavía se puede llegar a pensar en la producción orgánica, donde aunque se maneja obviamente la agricultura química, todavía en el campo se observa mucha de la riqueza ancestral de las buenas prácticas agrícolas.

En lo económico la situación interna en el país, no está generando las condiciones para comercializar los productos agrícolas, es mucha producción y sobresatura el mercado por tanto el productor vende es al que más rápido le compre no al que mejor le ofrezca, por tanto al abrirse puertas como la exportación, con tanta producción en Colombia se debe tener en cuenta que somos uno de los mejores ofertantes agrícolas a nivel mundial, y además del valor agregado de las condiciones agroecológicas de nuestros ecosistemas generan productos con características particulares en cuanto, sabor , textura, tanto que generalmente ganamos premios a nivel mundial, por tanto es una puerta económica que se abre y que se debe planificar con conciencia e ingresar para crecer.

6.3 Marco legal

6.3.1 Normatividad aplicable

En la realización de estudios en la reglamentación del aguacate Hass la exportación de este cultivo se encuentra rodeada de un marco jurídico, el cual está determinado por requerimientos aduaneros, y arancelarios, además de permisos y certificaciones por entidades agropecuarias de la nación.

6.3.2 Normas Nacionales y Normas Internacionales

Tabla 1

Normas Nacionales exigidas por el ICA

Decreto 4567 de 2008: Modifica la estructura del Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, y se dictan otras disposiciones.

Decreto 1071 de 2015: "Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural.

Documentos CONPES 3375 de 2004: Acerca el Sistema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Resolución 3593 de 2015: "Por medio de la cual se crea el mecanismo para establecer, mantener, actualizar y divulgar el listado de plagas reglamentadas de Colombia."

Resolución ICA 448 de 2016: "Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro ante el ICA de los predios de producción de vegetales para exportación en fresco, el registro de los exportadores y el registro de las plantas empacadoras de vegetales para la exportación en fresco"

Resolución ICA 3168 de 2015: "Por medio de la cual se reglamenta y controla la producción, importación y exportación de semillas producto del mejoramiento genético para la comercialización y siembra en el país, así como el registro de las unidades de evaluación agronómica y/o unidades de investigación en fitomejoramiento y se dictan otras disposiciones"

Resolución ICA 63625 de 12 de marzo de 2020: "Por medio de la cual se establecen los requisitos para obtener el Registro del Lugar de Producción de flores o ramas cortadas de las especies ornamentales con destino a la exportación y para el registro de Exportador e Importador de flores o ramas cortadas de las especies ornamentales"

Resolución ICA 38438 de 2018: "Por medio de la cual se adoptan las medidas fitosanitarias para el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional acorde a la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF No.15) y se establecen los requisitos para el registro ante el ICA de operador autorizado para la aplicación del tratamiento y colocación del sello NIMF 15".

Tabla 2

Normas Internacionales exigidas por el ICA

Decisión 565 de la CAN de 2002: Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria

Resolución 241 de 1999 de la CAN: Procedimientos Armonizados de Certificación Fitosanitaria para Exportación y Reexportación.

NIMF: Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias <https://www.ippc.int/es/core-activities/standards-setting/ispms/>

Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias - NIMF 12: Directrices para los Certificados Fitosanitarios.

Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias - NIMF 7: Sistema de Certificación para la Exportación.

Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias - NIMF 15: Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional.

Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias - NIMF 31: Metodologías para muestreo de envíos

6.4 Marco geográfico

Colombia es el único país productor de aguacate Hass que se encuentra ubicado en el trópico, otorgándonos unas ventajas agroecológicas, le dan al aguacate Hass unas condiciones privilegiadas de sabor y calidad que puede competir con los países como México en características organolépticas.

Los puertos de Colombia son estratégicos para continente como Europa puesto que reduce el tiempo de llegada, en estudios realizados por Corpohass se ha determinado que la ubicación de los puertos, es un factor muy a favor de la exportación en Colombia en comparación con países como Ecuador, Perú.

El relieve en Colombia facilita el cultivo de aguacate en los diferentes msnm, dando una opción de cosecha en diferentes temporadas.

Al ser un país tropical y estar entre dos mares, le da condiciones a los suelos que hacen gran parte de país apto para el cultivo de aguacate, informador por la UPRA, donde el Huila es uno de los departamentos con más potencial para este cultivo.

6.5 Marco Socio-Económico

Los diferentes mercados en la parte agrícola en Colombia han pasado por etapas en gobiernos y en épocas del país críticas, cambios sociales y de leyes que han afectado de forma positiva, negativa o han desafiado la economía agrícola en Colombia, actualmente estamos viviendo una apertura económica donde muchos productos extranjeros puedan ingresar a el país con aranceles viables para esos países importadores, que tienen más desarrollo económico que nosotros, esto nos deja en desventaja en cuanto a la competitividad, el proceso que estamos viviendo en la economía agrícola nos enfoca a vernos hacia adentro nuestra agricultura, como está funcionando la cadena económica agrícola y en esa evaluación poder identificar por que otros países si puedan ingresar sus productos y en la radiografía de mercado interno en qué posición estamos en comparación con nuestro competidores, y si

tenemos el potencial para competir y que está fallando en esa cadena económica que nos deja por fuera del mercado.

Interiorizando en el campo colombiano, vemos que se encuentra el vacío donde el productor no ha logrado acoplarse a los diferentes requerimientos exigidos tanto por el gobierno colombiano como por los países compradores, por tanto, con nuestra investigación queremos dar a conocer al productor el proceso de exportación y en qué posición como productores exportadores nos encontramos y los cambios necesarios a que se debe llegar.

El proyecto se enfoca en una formación del productor agrícola como exportador y que se sienta capacitado para competir tanto nacional como en el exterior, dentro de este proceso se debe llevar a cabo estrategias para mejorar las condiciones de su predio desde la organización financiera, como las buenas prácticas agrícolas, como el cumplimiento de la reglamentación, así constituirlo como empresa rural exportadora rentable y ambientalmente sostenible.

7 ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

El aguacate en la actualidad ha tomado gran relevancia en la producción agrícola nacional e internacional, podemos diferenciar los siguientes segmentos de mercado en el que esta fruta tiene alta comercialización.

Tabla 3

Segmentos del mercado en aguacate Hass

Tipo de segmento	Grupo de impacto
Segmento saludable:	Es un grupo de consumidores que tienden a comer de forma natural, buscan los alimentos saludables, que no contengan químicos en su proceso de producción, para proteger su salud, el rango de edad es bastante amplio entre los 25-50 años
Segmento de tradición:	El aguacate está inmerso dentro de su cultura gastronómica, y sus generaciones anteriores les han enseñado a hacerlo parte de su dieta alimentaria, pero realmente ellos no averiguan nada sobre la fruta, es una costumbre.
Segmento esporádico:	Consumen el aguacate muy de vez en cuando, no son consumidores de verduras, solo en épocas muy especiales o en platos típicos.
Segmentos derivados:	Es un grupo de personas que no consumen aguacate, pero se benefician de sus derivados, en este grupo están las personas o empresas que fabrica productos de belleza y comercializan.
Segmento comercial:	Es la venta del aguacate al gran comercializador donde está incluido supermercados, hipertiendas, grandes restaurantes, y pequeños comerciantes como tienda de barrio, ventas pequeñas de aguacate de plaza y vendedor ambulante de aguacate

Fuente. Autoría propia.

Se puede evidenciar que el aguacate por sus amplios beneficios tiene entrada en la mayoría de las escalas de consumo, y su venta tanto de forma natural como transformada,

puede ser comercializada con una fuerte demanda para cubrir; esto nos indica un nicho de mercado amplio al que el productor puede ofrecer su producto, asegurando la comercialización de su cosecha, el segmento a los que como productor de aguacate en la zona sur del Huila se perfila es a la comunidad Europea, la cual tiene segmento saludable, segmento derivados y segmentó comercial; dándonos un extenso y amplio campo de comercialización, por eso vemos cada vez como incrementa la demanda de esta fruta en Europa.

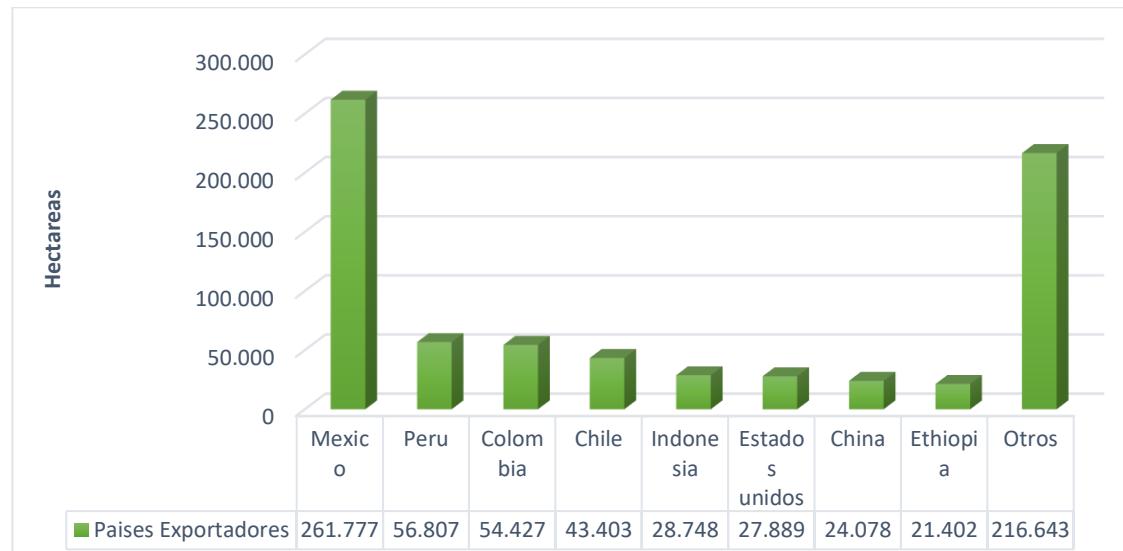
7.1 Comercialización a nivel mundial

A nivel mundial el área de sembrada de aguacate, ha presentado grandes incrementos a medida que la demanda en países que antes no se consumía el aguacate, ha ingresado al comercio, esto ha determinado que los países exportadores amplíen su área sembrada en el territorio, e incrementen la producción, a pesar de los bruscos cambios climáticos, no ha afectado este comportamiento y cada vez se vuelve un cultivo de gran trascendencia en las regiones por las cuales la economía se ha activado y genere alta rentabilidad.

Observando la capacidad productiva de cada país, y como ha respondido a la gran demanda en estas dos últimas décadas podemos ver qué países han intensificado sus esfuerzos en lograr la competitividad internacional y ganar relevancia en el medio exportación.

Figura 1

Hectáreas sembradas de aguacate has en países exportadores

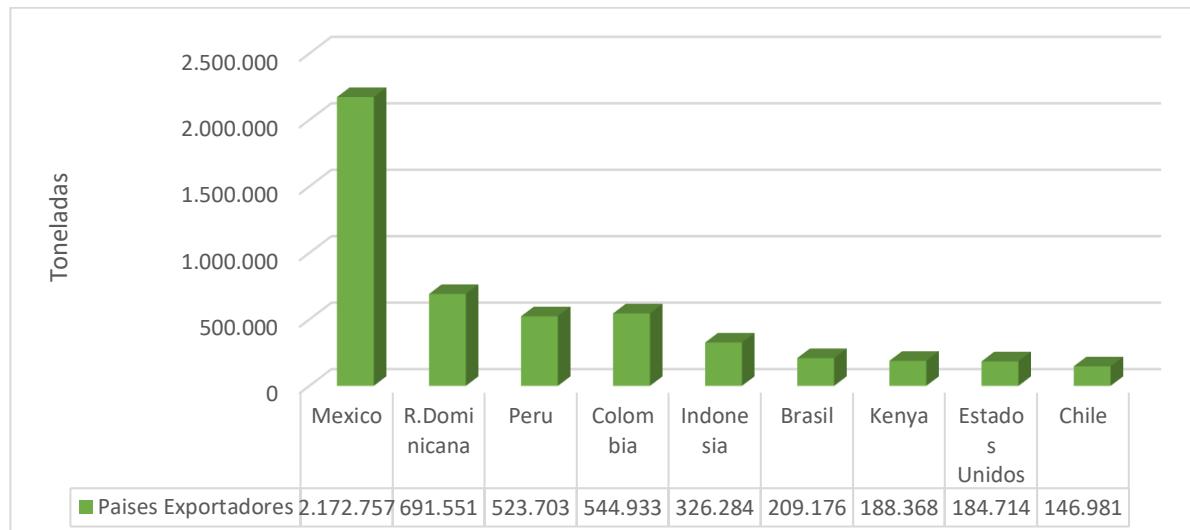


Nota. La gráfica muestra como es el comportamiento del cultivo de aguacate en cuanto a hectáreas sembradas en los países que más participan en la exportación al 2019, Fuente: FAOSTAT (2019); (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

Como podemos observar, México es el país que está punteando en área sembrada 261.777 has, y por tanto su producción supera los 2 millones de toneladas al año, Colombia viene en tercer lugar en área sembrada a corte 2019 de 54.427 has.

Figura 2

Producción anual de aguacate en los países exportadores



Nota. La gráfica muestra la producción anual que producen los países exportadores a corte de 2019. Fuente: FAOSTAT (2019), (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Manual de normas de comercio exterior, 2021).

Se ha evidenciado que los mayores exportadores a nivel mundial que se han consolidado en los últimos 20 años, son cinco países donde se concentra el 80,5% de la producción de este frutal en su orden México, República Dominicana, Perú y Colombia, quien produjo en 2016 el 7,29% del aguacate mundial, destacándose el importante aumento de los niveles de exportación (Estrategia aduanera, 2020).

Como podemos ver Colombia está en el tercer lugar con una participación del 11% en la exportación mundial; los diferentes sectores del país están reconociendo que Colombia está teniendo unos cambios bastante promisorios en la exportación; Jorge Enrique Restrepo, director de Corpohass, explicó en su momento que “el gran protagonista del momento en el suministro de aguacate Hass a Europa en los primeros meses de 2021 es Colombia con 30 %

de participación”, pues México concentró sus envíos a EE. UU. en la antesala del Super Bowl (Fedegan, 2021)

Las cifras sectoriales de exportación, las cuales comparativamente, registran un incremento absoluto de más de 28 mil toneladas, que equivale a un 48%, entre los años 2019 y 2020. Actualmente, el país cuenta con la admisibilidad sanitaria con el fin de consolidarse en el mercado Norte Americano al cual, durante el 2020 se logró colocar exitosamente 3.129 Toneladas. Durante el primer trimestre del año, por parte del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural se logró firmar el protocolo de admisibilidad con Corea del Sur para la exportación del Aguacate Variedad Hass a este país del continente asiático (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021)

Tabla 3

Competidores de Colombia en la exportación de aguacate Hass

COMPETIDORES	IMPACTO EXPORTACION INTERNACIONAL
MEXICO	Producción de 1.644.000 toneladas quien lidera la exportación a nivel mundial. En el año 2017 se produjeron 997,629 toneladas de aguacate en México y si hablamos en términos económicos, las ventas por exportación de aguacate hasta el 2016 alcanzaron un promedio de 1,740 millones de dólares. Hasta hace unos años el principal comprador de este producto era Estados Unidos, pero ha cobrado auge en sitios como Japón, China, Canadá, Guatemala y la Unión Europea, debemos tener en cuenta que México representa el 30% de la cosecha mundial, consolidándose como uno de los mercados con mayor crecimiento, seguridad financiera y rentabilidad (Estrategia aduanera, 2020).

PERU

Las exportaciones de aguacate en Perú en el periodo de estudio 2015 – 2020, muestra crecimiento tanto en valor como en peso neto. Tendencia de crecimiento 2015 al 2019, para este año 2020 ha sufrido una caída significativa promedio de 0.57 dólares americanos, afectando la rentabilidad de las operaciones. En el año 2020 sobrepasan el millón de kilogramos; Se resalta que en este año inició a exportar a Corea del Sur con 10, 774,230 dólares americanos ocupando el noveno lugar (Universidad de San Martín de Porres, 2020). En Perú el aguacate posee más demanda en el mercado interno; sin embargo, es la variedad Hass la que se exporta más, pues según Gestión, (2015) equivale al 95% de lo requerido en el exterior, esto gracias a su capacidad de resistencia para afrontar los largos periodos de transporte, así como por su sabor y utilidad (Universidad de San Martín de Porres, 2020) .

**REPUBLICA
DOMINICANA**

Segundo país después de México en cuanto liderar la producción y exportación de aguacate, entre 2010-2013 los países donde más exporta república dominicana son USA, Holanda y Puerto rico, y hubo un aumento en las exportaciones entre 18.1 millones de dólares a 22.6 millones de dólares, el principal socio exportador ha sido USA donde se ha exportado hasta el 54.8% del total de las exportaciones nacionales. Entre 2014-2018 este país aumentó su cliente potencial e incremento las exportaciones 2014 \$22.53 millones de dólares a \$51.5 millones de dólares, a países bajos, España, Francia, Reino Unido, san Martin, panamá, Canadá, trinidad y Tobago, en 2018 alcanzó ventas por \$28.054,363 millones de dólares a USA (Centro de Exportacion e Inversion de la RP, 2018). Ahora en 2019 llevó al mercado exterior 44,980.23 toneladas de este cultivo, por valor de 61, 415,732.38 dólares, siendo Estados Unidos su principal destino, según cifras del Ministerio de Agricultura. Entre enero y marzo de 2020 se exportaron desde el país caribeño 16,702 toneladas de aguacate por valor de 24, 124,059 dólares (Centro de Exportacion e Inversion de la RP, 2018)

CHILE

El área sembrada 30.143 hectáreas en el año calendario 2020. El área sembrada se ha mantenido estable desde 2015, por lo que se espera que el área de plantación permanezca alrededor de 30,000 ha en 2021. Las estimaciones posteriores a la producción de 2021 serían de 220,000 toneladas, suponiendo que el área plantada y la productividad permanezcan sin cambios (Portal fruticola, 2020). En el 2020. Australia otorgó acceso al mercado para los aguacates chilenos. Actualmente, solo Nueva Zelanda y Chile tienen acceso al mercado para exportar aguacates a Australia. Según datos de ODEPA, Chile exportó 250 toneladas de aguacates a Australia entre agosto y octubre de 2020. Por otra parte, el 23 de septiembre de 2020, el ministro Walker anunció que los aguacates chilenos obtuvieron acceso al mercado de Corea del

Sur. El primer envío de aguacates chilenos llegó en noviembre de 2020. En 2020 (datos de enero a septiembre), las exportaciones chilenas de aguacate aumentaron un 46,1% en volumen y un 43,3% en valor. El principal mercado de exportación de aguacates de Chile es Holanda, seguido por Argentina y el Reino Unido (Portal fruticola, 2020).

Nota. En este cuadro se presenta la como se ha estado moviendo la exportación de aguacates, en los países competidores más fuertes que tiene Colombia, cuáles son sus fortalezas, como han dado respuesta.

7.2 Comercialización en Colombia

Colombia internamente también está teniendo movimientos en cuanto al cultivo de aguacate, está caracterizándose por el crecimiento y el avance en la exportación, con ciertas características que vamos a evaluar en seguida, debemos tener en cuenta lo siguiente.

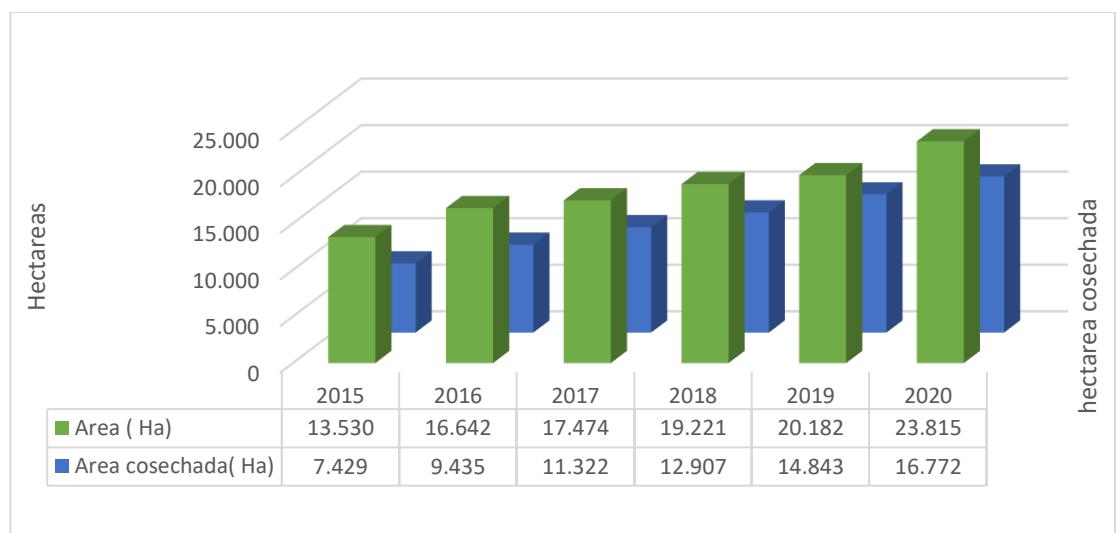
La diversificación en las zonas geográficas del país de este cultivo, que se caracteriza por la producción de distintas variedades, pone a Colombia en un lugar privilegiado como productor importante a nivel mundial, aseguró el Ministro, quien se mostró optimista por la incidencia que pueda tener en las cifras el Protocolo de Requisitos Fitosanitarios, que firmaron recientemente los gobiernos de Colombia y China, con el cual se da vía libre a la exportación de aguacate Hass (en fresco) a ese destino (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019)

Los Departamentos de Antioquia, Caldas, Tolima representan el 51% del total del área sembrada de aguacate en el país, es de anotar que el departamento de Antioquia es el

territorio con mayor producción con una participación del 23% del total nacional (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

Figura 3

Comparativo del área sembrada y cosechada de aguacate Hass en Colombia hasta 2020.

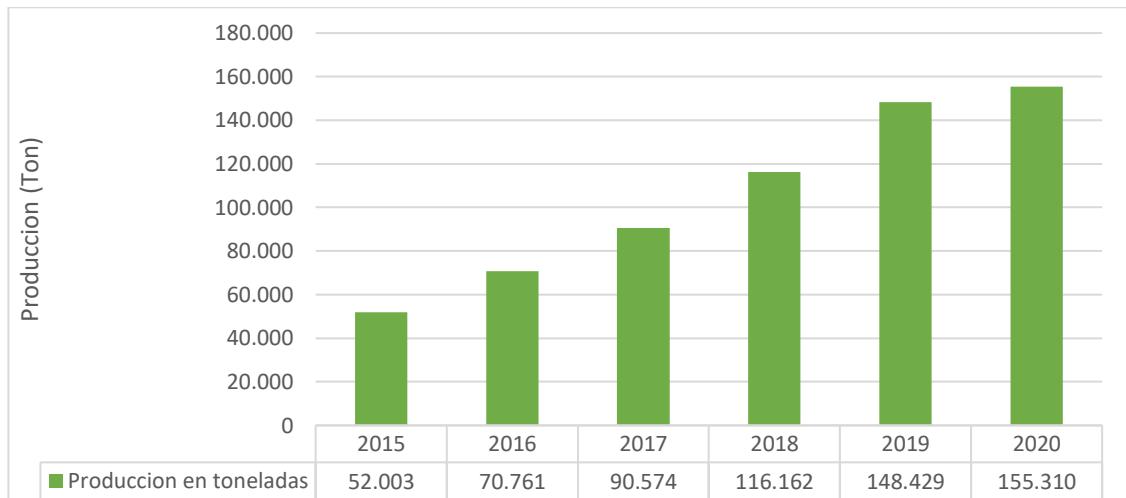


Nota. La grafica presenta el comportamiento de la siembra de aguacate a nivel nacional, haciendo un comparativo entre área sembrada y cosechada a 2020. Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales – ASOHOFRUCOL * Estimación DCAF.2020; (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

Se estima que en el país existen alrededor de 19.200 productores en cerca de 51.702 unidades productivas que tienen como principal actividad económica el cultivo de aguacate (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

Figura 4

Comparativo en el tonelaje de producción de aguacate anual a 2020 en Colombia.



Nota. En la gráfica se describe la producción de aguacate a nivel nacional y su incremento anual. fuente: evaluaciones agropecuarias Municipales – Asohofructol * estimación DCAF. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021)

Este cultivo tiene una tendencia al incremento como se puede apreciar en el cuadro, entrando a ser de igual importancia económica como el café y el banano, debemos tener en cuenta que este comportamiento obedece a que las oportunidades de demanda internacional están buscando productos más autóctonos especialmente esta región de Latinoamérica, la expectativa de cambio.

En el mercado internacional por lo regional y local por que no solo se vende el producto se vende el proceso detrás del producto, la historia del que lo produce, es también la parte social lo que le da el valor agregado, esto ha llamado mucho la atención de comprador

internacional, generando interés e idiosincrasia al producto a cualquier parte donde sea exhibido.

Tabla 5

Área, producción y rendimiento aguacate Hass en Colombia por Departamento

Departamento	AÑO									
	2017	2018	2019	2020	2021	Área sembrada (Ha)	Producción (T)	Área sembrada (Ha)	Producción (T)	Área sembrada (Ha)
ANTIOQUIA	11.992	133.461	15.980	121.010	17.107	137.179	18.289	146.946	19.313	155.278
CALDAS	9.821	81.447	10.229	95.804	11.189	94.776	12.025	102.218	12.698	108.014
TOLIMA	13.348	72.063	13.309	82.500	13.603	83.110	14.139	86.570	14.930	91.479
VALLE DEL CAUCA	3.060	21.535	4.427	28.208	4.661	31.182	4.939	32.754	5.216	34.611
META	1.649	15.570	3.264	23.769	3.322	31.037	3.587	33.581	3.788	35.485
SANTANDER	5.572	24.732	4.194	23.101	4.421	28.094	4.593	28.878	4.850	30.515
RISARALDA	3.751	24.259	4.340	25.412	4.578	27.175	4.894	28.995	5.168	30.639
QUINDIO	3.644	20.597	4.275	25.336	4.424	26.417	4.737	28.306	5.002	29.911
HUILA	2.817	17.145	3.295	21.256	3.382	25.668	3.647	27.657	3.851	29.225
BOLIVAR	2.972	26.744	2.519	24.144	2.549	25.049	2.414	23.547	2.550	24.882
OTROS	11.215	52.712	12.166	63.381	13.645	81.935	14.527	86.979	15.332	91.200
TOTAL	69.841	490.266	77.998	533.291	82.881	591.622	87.791	626.434	92.699	661.237

Nota. El cuadro se presenta la información del cultivo de aguacate en los departamentos más relevantes en Colombia. Fuente: Evaluaciones agropecuarias municipales. Estimación DCAF

(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Manual de normas de comercio exterior, 2021)

Tenemos información con corte a 2021, del área sembrada en el país, donde Antioquia ocupa el primer lugar tiene 19.313 has de aguacate sembrado con una producción en toneladas por 155.278, rendimiento/ha de 8 toneladas, el departamento de menor participación es Bolívar con un área sembrada 2.550 has con una producción de 91.200 toneladas anuales, y rendimiento por ha de 11, alto comparado con el Antioquia.

También se refiere la aparición del Departamento del Huila desde el 2017 en la siembra de aguacate hass, en 2021 aparece con 3.851 has y producción de 29.225 ton/ha, presentando un incremento normal al 2020 de 3647 has y producción de 27.657 ton/ha factor importante para la participación del Huila en el mercado nacional.

7.3 Comercialización en el Huila

En el Departamento del Huila también ha tenido variaciones en los 10 últimos años, el cultivo de hass, evidenciando la concentración del cultivo en áreas específicas del Departamento como lo veremos a continuación.

Tabla 6

Comportamiento del cultivo de aguacate hass en el Departamento del Huila

2020

Municipio	Área cosechada (Ha)	Total sembrada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento Ton/Ha
Pitalito	294,1	329,5	841	12
Isnos	262,2	662,2	3146,5	12
Palestina	104,3	112,3	1147,3	11
San Agustín	93,5	301,5	841,3	9
La Argentina	50	59	350	7
Paicol	22	22	224,6	10,2
Algeciras	18,1	43,1	162,8	9
Oporapa	17,2	42,2	231,8	13,5
Santa María	12	40	120	10
Pital	9,6	17,6	158	16,5
Otros	37	159,1	376,17	117
Total	920	1789	7599	

Nota. En el cuadro se presenta la información que se ha recogido a 2020 al inventario de existencia que tiene sobre aguacate hass, en cuanto a área sembrada y producción. Fuente: información dada por la (Gobernación del Huila Secretaría de la Agricultura, 2020). Se tiene que el precio promedio por kg es de \$2.750, el Costo establecimiento \$/ha de \$11.675.848,00 y el Costos sostenimiento \$/Ha de \$8.576.350,00

Como podemos observar los municipios que tienen más área sembrada son Pitalito (294.1ha), san Agustín (93.5ha), Isnos (262.2ha), palestina (104.3has), Algeciras (43.1ha). De igual manera los que más producción presentan son Algeciras (162.8 ton), Paicol (224.6 ton), Pitalito (3.529 ton), Isnos (3.146 ton), palestina (1.147 ton), San Agustín (841 ton), igual informan en la secretaría de agricultura que a la fecha puede haber aumentado unas 1.800 has más, por tanto, que presenta un incremento en su producción y comercialización.

7.4 Tipología, requerimientos y proceso de producción (local en la actualidad).

- **Taxonomía:** Nombre científico Persea Americana Mill

- **Familia:** Laureacea
- **Género:** Persea
- **Subgénero:** Persea

Especie: Persea americana Mill (Barrientos y Lopez-Lopez 1999), (Instituto Agropecuario Colombiano ICA, 2012)

En general, el aguacate Hass es una especie perenne, muy vigorosa, de crecimiento erecto y puede alcanzar hasta los 30 m de altura. Sin embargo, se sugiere indagar acerca de la morfología y fenología de la especie y variedades particulares a sembrar (Instituto Agropecuario Colombiano ICA, 2012).

Tabla 7

Características morfológicas de la planta del aguacate

Hojas	Están dispuestas de forma alterna. Son pedunculadas, muy brillantes, de forma lanceolada, con base aguda, margen entero y ápice agudo. El color de las hojas maduras es verde mate, el pecíolo presenta estrías o surcos y el relieve de la venación por el haz es intermedio, usualmente levantado.
--------------	--

Ciclo floral	Debido a que los órganos femeninos y masculinos son funcionales en diferentes momentos para evitar la autofecundación, la apertura floral ocurre en dos etapas. Por esta razón, las variedades se clasifican de acuerdo con el comportamiento de la inflorescencia: tipo A y B. Las flores abren primero como femeninas, cierran por un periódico fijo y luego abren como masculinas en su segunda apertura. Esta característica es muy importante para el cultivo; es necesario mezclar variedades adaptadas a las condiciones ambientales locales, con tipo de floración A y B y con la misma época de floración en una proporción 4:1, donde la mayor población será de la variedad deseada
Tipos de flores	Tipo A: La primera apertura (femenina) inicia en la mañana y termina antes del mediodía; la segunda apertura (masculina) ocurre en la tarde del siguiente día. El ciclo de apertura floral dura de 30 a 36 horas. Tipo B: es el patrón contrario; la apertura femenina ocurre en la tarde y la apertura masculina en la siguiente mañana. El ciclo de la apertura floral es de 20 a 24 horas. ¹⁸ tambien El fruto es ovalado, mediano y pequeño, con corteza gruesa, un color verde oscuro ya maduro toma un color verde morado
Fruto	Es ovalado, de tamaño pequeño a mediano, tiene corteza gruesa con textura de corcho y superficie áspera. Presenta un color verde oscuro cuando está en el árbol; cuando maduro, toma un color verde púrpura. La semilla tiene un tamaño mediano y es redondeada; a su vez, la pulpa, a mediados y finales del proceso de maduración, es de color crema amarilla. Cuando el fruto ha alcanzado madurez fisiológica en zonas de clima frío, se puede dejar en el árbol por más tiempo. En zonas tibias a cálidas, esto no es recomendable, debido a que el fruto toma sabor desagradable.
Tronco	La superficie del tronco es rugosa, su ramificación es intensiva y la distribución de las ramas es verticalizada. El color de las ramas jóvenes es rojo cobrizo, más intenso hacia el ápice. La superficie es pubescente y presenta lenticelas de color verde
Raíz	El sistema radicular es bastante superficial. Puede alcanzar una profundidad máxima 1,50 m (entre el 70 y 80% de las raíces se desarrollan en los primeros 60 cm del suelo). Es susceptible al encharcamiento y al ataque de organismos fitopatógenos. La principal limitante del suelo para el aguacate es el predominio de arcillas y drenaje deficiente, por su sensibilidad a la asfixia radicular

Nota. En el cuadro se describe la morfología de la planta de aguacate y cuáles son sus características más relevantes. Fuente: (Instituto Agropecuario Colombiano ICA, 2012)

Sin embargo, se sugiere indagar acerca de la morfología y fenología de la especie y variedades particulares a sembrar de acuerdo a la zona, dependiendo de los viveros que estén registrados en el ICA, con las debidas certificaciones, de esta forma garantizar en alto porcentaje el correcto desarrollo de cultivo.

7.5 Condiciones agroambientales del cultivo de aguacate hass.

Las condiciones ambientales que necesita el cultivo para su óptimo crecimiento, desarrollo y producción están regidas varios factores que inciden en las diferentes etapas del cultivo.

Tabla 8

Condiciones óptimas para el desarrollo del cultivo de aguacate hass

Temperatura	El aguacate hass tiene en sus diferentes variedades adaptaciones a diferentes temperaturas, la variedad mexicana se adapta a t° de 2.2°C, pero la óptima e entre 5 a 17°C, la variedad guatemalteca se desarrolla en temperaturas subtropicales de 4 a 19 °C, esto incide en el tiempo para la maduración del fruto. Ahora cultivo hass en zonas bajas a 1300msnm, presenta madurez más acelerada y la forma del fruto es más redondeada y la cascara más gruesa.
Humedad relativa	Realmente el aguacate hass tiene una amplitud en la adaptación a las diferentes temperaturas y por tanto a la humedad que se genera, climas húmedos, semihúmedos, humedad baja, sin embargo, los vientos por encima de los 20 km /h, puede producir rompimientos de las ramas y de los brotes nuevos, y la deshidratación limita la fecundación.

Altitud	La variedad mexicana tiene una adaptación a los 2.000msnm, que es un clima frio, en cambio la variedad guatemalteca tiene un rango de adaptación más amplio entre 800 hasta 2.400msnm, en estudios realizados por el ICA, en Antioquia se ha evidenciado que la adaptación a las diferentes alturas afecta en el tiempo que demora en producir la floración.
Requerimientos del suelo	Requiere suelos muy bien drenados puesto que sus raíces son susceptibles a las inundaciones, provocando enfermedades en la raíz, necesita con nivel freático, y profundidad efectiva superiores a 1m, textura liviana, que favorece la formación de la raíz. El aguacate se adapta a una gran variedad de suelos desde arenosos hasta francoarcillosos. El PH debe ser entre 5.5 y 6.5 óptimo para el desarrollo del cultivo.
Precipitación	Es un cultivo que tolera gran cantidad de nivel de lluvias varían entre 665 a 2000mm/anual. Sin embargo, en la época de llenado de fruto la lluvia es fundamental para el peso y desarrollo del fruto. Se debe tener en cuenta que, si el drenaje no está bien establecido en el lote, favorece el encharcamiento y por tanto la pudrición de la raíz provocada por la Phytophthora, también el exceso de lluvias en la etapa de floración provoca la caída de las flores; y por tanto menos frutos. La lluvia optima es entre 1.200 y 1.600 mm/anuales, que en el año se distribuyen de forma equilibrada.

Nota. En el cuadro se informa aptitudes correctas para el cultivo y desarrollo del cultivo de aguacate. Fuente: (DANE, 2016)

Las condiciones agroecológicas necesarias de acuerdo a la zona donde se proyecte sembrar el cultivo, se deben buscar terrenos que presentan estas características y garantizar que la zona es apta para obtener un rendimiento/ha favorable, aunque el cultivo es muy adaptable, hay unas condiciones mínimas para su buen desarrollo.

7.6 Requerimientos establecimiento del cultivo de aguacate has

Tabla 9

Condiciones necesita el cultivo de aguacate para su desarrollo

Material de siembra	Escoger plántulas de se debe tener especial cuidado, de donde son originarias, su genética, vivero deben estar registrados en el ICA. El sustrato en el que se siembra debe tener inocuidad, el vivero no debe ser sobre el suelo. Se debe cuidar los rayos del sol manejar la disposición de la luz, para garantizar que al pasarlo terreno nos garantice el desarrollo el trazado de los huecos se debe ser en orientación de sur a norte buscando que la radiación solar cubra el cultivo que los árboles no se hagan sombra unos con otros, los diseños de siembra pueden ser en triangulo o tresbolillo, o en curvas de nivel.
Lote de siembra	El lote debe tenerse en cuenta que las curvas de nivel deben ser máximo el 30%, debe tener lomerío para mejorar el manejo del cultivo, El desarrollo de la raíz en la planta, y que el suelo sea favorable para su crecimiento y que pueda absorber los minerales del suelo, para esto la preparación del suelo es muy importante. El suelo debe tener una textura porosa con capa de materia orgánica, permeabilidad del 60% que permita el paso del agua a las raíces más profundas, y facilite la descomposición de los minerales para que la planta los absorba por la raíz de forma efectiva. Se debe considerar que el suelo debe tener una condición microbiológica que favorezca el desarrollo de la raíz y la formación de humus y materia orgánica, logrando mantener el pH del suelo
Densidad de siembra	El número de árboles por unidad de área o hectárea de cultivo depende en gran parte de la variedad a sembrar y de factores como la pendiente del terreno, las condiciones físicas y químicas del suelo, la humedad relativa o del ambiente y la luminosidad, entre otros. Las distancias que se utilizan más comúnmente en acuerdo a los estudios realizados en las diferentes zonas de Colombia. Las distancias de siembra más utilizadas en el cultivo del aguacate en Colombia; 9x9; 7x7; puede ser en tresbolillo o en cuadro.
Plateo	Es realizar una limpia del suelo alrededor de la copa del árbol, el tamaño del plato es de acuerdo a diámetro de la copa del árbol, se debe tener en cuenta que lo recomendable es realizarlo de forma manual, para evitar con herbicidas la muerte de la capa microbiológica del suelo; la idea del plateo es que la abonada tengas más efectividad y las arvenses que están alrededor del árbol no le quiten los nutrientes de minerales
Podas	Podas de formación: Esta poda se adelanta tanto en el vivero como en el campo. Los árboles injertos tienden a un crecimiento más desordenado y en forma lateral; por lo tanto, solo se recortan las ramas con dirección hacia el suelo o que

estén muy cerca de este, para evitar posibles enfermedades. **Poda de mantenimiento:** Está dirigida a la eliminación de ramas enfermas, afectadas por insectos o muertas, así como brotes improductivos que generalmente nacen dentro de la copa y compiten por nutrientes; de igual forma, ramas que ya produjeron y que podrían ser foco de enfermedades u otros patógenos.

Fertilización

La fertilización es en etapas se aplica minerales, para crecimiento que se necesita desarrollo de hoja se aplica fertilizante base de nitrógenos y potasio y fosforo, en etapa de floración con anterioridad se aplica elementos menores y alta concentración de potasio y fosforo, también debe estar muy presente el boro y el zinc para fortalecimiento de la florescencia y peso del fruto. El plan de fertilización se formula con base resultados de los análisis de suelos y las demandas nutricionales del cultivo de acuerdo con su estado de desarrollo; se ajusta periódicamente durante la vida útil del cultivo. Fertilización química: permite que la planta tenga más cantidad minerales disponibles para la planta en una concentración más alta para nutrirse más fácil y tenga un crecimiento mucho más acelerado. El cultivo de aguacate no tiene casi raíces adventicias por tanto entre más disponible este el sustrato nutritivo del suelo la planta tendrá un mejor crecimiento. Fertilización orgánica: es un conjunto de prácticas que integran todo el ecosistema del cultivo, crea una sostenibilidad en el suelo, las fuentes de aguas, y genera un ecosistema óptimo para la producción del cultivo, de se debe aportar al suelo minerales orgánicos, se aplica con micorrizas y bacterias descomponedores de materia orgánica, y bacterias fijadoras de fosforo y nitrógeno, mejora la condición de la raíz de la planta y la condición química y estructura del suelo; y además bacterias y hongos controladores de enfermedades y plagas.

Nota. Se informa el cuadro las recomendaciones más importantes que se deben tener en cuenta para el óptimo crecimiento del cultivo de aguacate hass. Fuente: (DANE, 2016).

7.7 Hechos, supuestos o tendencias recientes del mercado.

El aguacate hass, es una fruta con una gran proyección internacional, ha estado conquistando países alrededor del mundo, entrando a mercados que, en hace dos décadas, no se habría estimado, ha cambiado la manera de ver estas frutas exóticas y precisamente es su

valor agregado a llamado la atención del mundo, por sus características particulares y múltiples beneficios que atraen al comprador.

Por esta razón se ha logrado ingresar a mercados muy exigentes donde se ha logrado cumplir con el alto nivel de calidad vamos a ver a continuación más sobre estos mercados.

7.7.1 Ingreso a mercados

En Colombia ya se vienen realizando exportaciones a países de Europa especialmente, tomando gran auge en estos mercados.

Tabla 10

Países donde Colombia exporta aguacate hass 2015-2021

País Destino	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Países Bajos	3318	7385	10184	15259	23409	43745	9049
España	392	3845	6905	6004	6724	10023	2405
Reino Unido	1170	4520	6760	6762	9581	8897	2954
Bélgica	407	1481	1592	379	1546	1792	1361
Estados Unidos	0	104	2047	1732	3727	3129	43
Otros	44	485	1000	2639	3636	9490	2737
Total, general							
(Ton)	5332	17821	28487	32775	48623	77075	18548

Nota. En el cuadro se presenta el comportamiento de los países a los que ha exportado Colombia, como ha sido su avance en estos mercados, para evidenciar y aumento o disminución de la participación. Fuente: SISDUAN – SICEX con corte a febrero de 2021; (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021)

Se observa que los países bajos, España y Reino Unido son donde más se exporta el aguacate colombiano, se observa también un incremento en la exportación en el paso del tiempo, llegando a poner en el exterior en el año 2020 un promedio 77.075 ton, del producto colombiano, se recalca el incremento que se ve al mercado de EE UU, de no exportar nada a 2015 se ingresó en 2020 un total de 3.129 ton, esto un avance para participar en un mercado tan gigante como el norteamericano.

La agricultura colombiana ha venido incrementando su participación en el mercado internacional. Cada vez más las frutas y verduras con sello colombiano se vuelven relevantes en la canasta exportadora, tanto así que en 2020 el aguacate hass logró ser el segundo producto más comerciado en el segmento de las ventas externas no tradicionales. No obstante, esta no es la única buena noticia que acompaña al oro verde colombiano, pues luego de casi seis meses de trabajo conjunto entre el Ministerio de Agricultura, Mincomercio, Procolombia, ICA y la Cancillería, se logró la admisibilidad para entrar al mercado de Corea del Sur (Agronegocios, 2021).

Con esto, el país asiático se convierte en el número 26 que acepta el aguacate hass colombiano y se une a Japón y China como los tres países de este continente ahora más relevantes para esta industria. Para lograr este hito fue necesario que el ICA y Apqa (Animal

and Plant Quarantine Agency), entidad fitosanitaria de Corea, realizaron varios estudios que finalmente permitieron que Colombia acompañe a México, Estados Unidos y Perú en el abastecimiento de aguacate hass (Agronegocios, 2021).

7.7.2 Tendencia de consumo

El aguacate es una fruta que está cambiando la dieta alimentaria en el mundo, puesto que es una fruta que se puede consumir en cualquier hora del día. Pero sin duda, más allá de la apariencia y textura atractivas de esta fruta, buena parte del éxito del aguacate reside en su sabor, y los nutrientes beneficiosos que contiene para nuestro organismo y nuestro cuerpo. Esta fruta contiene grasas saludables que ayudan a controlar el colesterol y tiene beneficios cardiovasculares (Restauracion Colectiva, 2019).

Tabla 11

Consumo de aguacate por persona anual

Consumo/Persona/Año	EEUU 5KG	Europa 5kg	Japón 2 kg	China 2kg	Australia 3,5 kg
---------------------	-------------	---------------	---------------	--------------	---------------------

Nota. En el cuadro se evidencia el comportamiento en el consumo de la fruta y como Ha influenciado en la alimentación de los diferentes países. Fuente: (Restauracion Colectiva, 2019).

En China y otros países asiáticos, el consumo del aguacate está subiendo debido principalmente al crecimiento de las clases medias y a la introducción de nuevos sabores.

Antes de 2017, el aguacate era una fruta prácticamente desconocida en China, pero en la actualidad ya se consumen 0,1 kg de aguacate de promedio por persona al año. Aunque esta cifra se queda muy por detrás de los 5 kilos de media por persona al año de Estados Unidos y Europa, o incluso de los 2 kilos de media por persona al año en Japón, China se presenta como un mercado con un amplio potencial de crecimiento para el aguacate (Revista Alimentaria, 2019).

Tengamos en cuenta que el aguacate es producto saludable para la alimentación, pero también tiene usos cosméticos importantes, como cremas para la piel, champús, aceites cosméticos, jabones y hasta lociones.

También lo consumen en postres, helados, cocteles, cerveza de aguacate, se realiza el café en cascara de aguacate le da un sabor particular esta receta es típica de México, también en México hay una empresa que aprovecha las semillas de aguacate para producir polietileno para hacer utensilios del hogar. Además de las innumerables recetas de comidas para degustar con esta espectacular fruta el mercado, está aprovechando al máximo tan tremendas cualidades que puede producir.

7.7.3 Factores macroeconómicos

Los factores macroeconómicos que pueden influir en el comercio del aguacate han en el Huila están enfocados en 4 aspectos especialmente, político, social, tecnológico, económico.

Tabla 12

Factores macroeconómicos que afectan la comercialización del aguacate Hass en el Huila

Político	*Tratado de libre comercio: Este cambio en las leyes de comercialización ha dado una apertura para que el aguacate hass pueda ser conocido e impacte la economía de una forma globalizada. *Legislación de comercio exterior: esta normatividad limita la exportación puesto que no todos cumplen los requisitos y tampoco tienen los recursos para obtener los permisos y certificaciones. *Leyes de protección ecológica: estas leyes tienen que ver con la trazabilidad química en las frutas a exportar, dado el interés de mejorar la salud de los consumidores, esto afectó en los métodos de producción de las fincas, y los procesos de cosecha y empaque.
Económico	*Legislación de comercio exterior: esta normatividad si limita la exportación puesto que no todos cumplen los requisitos y tampoco tienen los recursos para obtener los permisos y certificaciones. *La competencia con grandes productores y grandes exportadoras es un limitante para el pequeño productor puesto que no tiene tan disponibles los recursos para obtener los permisos o poner el producto en puerto. * El pequeño productor no tiene los recursos para realizar los procesos establecidos para la exportación por tanto para el camino es mucho más largo. *Aunque hay asociaciones que en la actualidad están exportando. Estas no están figurando del Huila, puesto que no están facturando ante la DIAN, como perteneciente al departamento ya que venden a exportadoras de otros departamentos, por tanto, se dejan de recibir recursos que se dan en beneficio por las exportaciones.
Sociocultural	*En esta parte es influenciado de manera positiva porque la cultura, el proceso , la historia detrás del producto el da un valor agregado especialmente en países europeos.*La cultura del productor tiende también a la poca perseverancia y disciplina en este tipo de procesos de exportación , el productor es poco confiado, pero también tiene la cultura de vender al que primero le ofrece, la venta más rápida y por un peso más, le cuesta sostenerse en una negociación, por lo que le apremia la necesidad.*la cultura del productor para trabajar en asociatividad, para el productor es un proceso de aprender a regirse por una normas de asociatividad pensar en grupo puesto que la búsqueda de sostenerse es algo que

	lo hace individual y es tiende a prevalecer.*la cultura del productor para trabajar en asociatividad, para el productor es un proceso de aprender a regirse por una normas de asociatividad pensar en grupo puesto que la búsqueda de sostenerse es algo que lo hace individual y es tiende a prevalecer.
Tecnológico	*la tecnología e cuanto a la comunicación esta influenciado especialmente por el WhatsApp que ha permitido que se puedan comunicar de lugares donde antes no se podía. *En cuanto a tecnología con respecto al proceso de cultivo y postcosecha del aguacate realmente falta mucho para mejorar la mayoría de los cultivos se trabajan sin las tecnologías de seguimiento, producción y postcosecha que exigen los países europeos para estos productos. También hace mucha falta en el departamento una empacadora del producto y establecer una exportadora del departamento para que la producción pueda salir directamente del huila.

Nota. En el cuadro se presenta las diferentes características macroeconómicas y como afectan el proceso de exportación en el Departamento del Huila. Fuente: Autoría propia.

7.8 Productos y principales clientes

Realmente, el cultivador hoy por hoy en la zona sur de Huila goza de un favoritismo por las exportadoras dado la calidad del aguacate hass producido, esto incluso ha incrementado la siembra de más aguacate hass en la zona sur del Huila, tanto que hasta las exportadoras están interesadas en ellas mismas sembrar en esta zona para la calidad del producto.

Por tanto, el productor de aguacate hass, se encuentra en la situación de que las exportadoras están interesadas en su producto, pero es el productor quien necesita prepararse para ser competidor fuerte.

Esta preparación es la asociatividad como medio para cumplir con los tonelajes requeridos por la exportadora, segundo como asociación pueden entrar en proceso de certificación de buenas prácticas agrícolas de ICA, y aprobación de certificadoras internacionales para poder adquirir los sellos orgánicos de ingreso a cada país que se proyectan vender.

Esto ha sido una limitante, tanto por tiempo en las capacitaciones requeridas como en la inversión que tienen que realizar a los predios, para adquirir estos permisos.

El tener estas certificaciones mejora el precio del producto ante las exportadoras, pero además facilita la opción de que el producto pueda ser facturado al productor por que cuenta con todos los requerimientos.

7.9 Ventaja competitiva y propuesta de valor

Tabla 13

Matriz DOFA

FORTALEZAS:	DEBILIDADES:
<ul style="list-style-type: none">- Facilitar el proceso de certificación al productor- Capacidad para ubicar el cliente	<ul style="list-style-type: none">- el productor en el Huila no exporta directamente a otros países, utiliza intermediarios

potencial en el exterior exportadoras de otros - Asegurar un producto agrícola de departamentos.-la deficiencias de calidad que cumple con la las vías de transporte, desmejora la normatividad. calidad del producto y retrasa el tiempo de llegada , No hay vías productivas de los predios rurales. terciarias aumentando perdidas - El Huila, de acuerdo con el hasta del 35% de la fruta. estudio de la UPRA, poseen 2.5 millones de hectáreas (63,8%) de los productores la mayoría no cuentan con el certificado de las zonas aptas para el cultivo de predio exportador. aguacate. - El Huila tiene ventajas competitivas como productor, dada la calidad de sus tierras con que puedan obtener los sellos un nivel de especificación A1 .el Huila produce aguacate en los meses de febrero, marzo, abril y mayo, coincidiendo con la época de escasez de aguacate en el resto del mundo dado que sólo en el Huila y en Israel se produce en este período

OPORTUNIDADES: AMENAZAS:

ENFOQUE DE ÉXITO FO:

- La calidad de los productos agrícolas como sabor y textura en el exterior nos da un lugar privilegiado en el mundo.
- Tenemos oferta puesto que la producción agrícola en el Huila es alta y se puede cumplir con el tonelaje que requiere el comprador del exterior.
- El mercado exterior está más que en otros países.
- El gobierno está apoyando la exportación por parte del productor agrícola.
- El productor agrícola no está preparado para exportar. las asociaciones desconocen como competir con los grandes productores.
- las asociaciones desconocen como competir con los grandes productores.
- El mal estado de las carreteras con el sello original de que son de Colombia.
- Los costos para exportar son altos
- El 70% del productor agrícola no está interesado en comprar en Colombia comenzar a exportar.
- F1 O2 presentar ante el productor la certificación de forma sencilla de modo que su producción pueda pasar todos los controles sin ningún problema.
- F2 O3 determinar el paso a paso para poder ubicar los productos agrícolas del huila en el exterior con el sello original de que son de Colombia.
- F3O3 con el apoyo del estado poder mostrar el potencial de las fincas productoras agrícolas en el Huila, de modo que seamos ejemplo para otros departamentos.

ENFOQUE REACCION	DE ENFOQUE DE ADAPTACION FA: DO:	ENFOQUE SUPERVIVENCIA	DE DA:
<p>F1A1A2 capacitar al D1O2 la oportunidad de negocio D1A1 nos podremos sostener con productor de forma nos da el espacio para presentar un equipo de trabajo bien sencilla realizando el proyecto a el gobierno de modo preparado, unido obtener los acompañamiento hasta que lo podamos transferir a las recursos necesarios para ejecutar la que diferentes asociaciones de guía.</p> <p>conozca todo el proceso aguacate dando la opción de poder de exportación y como conseguir el capital humano y los D3 A3 realizar metas a corto plazo puede ser competitivo recursos financieros e dentro de las capacitaciones, con otros productores. infraestructura física para realizar talleres y procesos de exportación, F2 A3 presentar la guía este proyecto. en las asociaciones que nos aporte de exportación al D303 dado el mercado tan para el cumplimiento de objetivos productor de modo que interesado que está en el productos mayores.</p> <p>aprenda a poner en colombiano, podemos realizar D3 realizar continuas puerto productos especificación precisa de como evaluaciones del proceso con el fin agrícolas con todos los ingresar un producto a un mercado de determinar las oportunidades de sellos para que puedan en particular y empezar a trabajar mejora que enriquece y completa ser llevados al exterior. sobre ese producto y así lograr la guía.</p> <p>F4 A4 A5 planificar posicionarlo en el exterior.</p> <p>estrategias de transporte con carros especiales y financiación para empezar el proceso de exportación apoyando por el gobierno y por las casas exportadoras.</p>			

El Huila es el departamento con mayor potencial para la expansión del aguacate Hass, por encima de departamentos como Antioquia, Tolima, Quindío, Risaralda y Caldas. En tierras existen 21.849 hectáreas con aptitud para sembrar aguacate, según Corpocaja ahora AGROSAVIA. Los cinco departamentos mencionados, incluido Huila, de acuerdo con el estudio de la UPRA, poseen 2.5 millones de hectáreas (63,8%) de las zonas aptas del país continental (Diario del Huila, 2021)

Pero además, al identificar las zonas potenciales para determinado cultivo en el país fue lanzada por la Unidad de Planificación Agropecuaria, UPRA, en la que se evidencia las potencialidades de Colombia para la siembra de aguacate hass. En este análisis sobresalieron cinco departamentos, siendo Huila uno de ellos. También cuentan con tierras aptas Antioquia, Cauca, Cundinamarca y Santander (Vanguardia, 2018).

El Huila tiene ventajas competitivas como productor, dada la calidad de sus tierras con un nivel de especificación A1 (estudio realizado por Corpoica en 2012, ahora AGROSAVIA), lo que las hace óptimas para cultivo de aguacate Hass. Así mismo, el Huila produce aguacate en los meses de febrero, marzo, abril y mayo, coincidiendo con la época de escasez de aguacate en el resto del mundo dado que sólo en el Huila y en Israel se produce aguacate para este período. Se evidencian además oportunidades de mejora para el departamento (Diario del Huila, 2021).

Ricardo Uribe Lalinde, gerente de exportadora Cartama, la mayor exportadora de aguacate en Colombia; considera que las grandes ventajas de Colombia para la producción de Hass van a ser un motor para atraer inversión extranjera, gracias a la calidad de los suelos nacionales y la disponibilidad de agua, lo que le da un mejor sabor que en otros países. A esto se suma la ubicación geográfica, él dice “La ecuación era sencilla: la demanda internacional estaba creciendo y no era satisfecha, al tiempo que analizamos que Chile y Perú se demoran entre 23 y 25 días para llegar a Europa y a nosotros desde Colombia nos toma 11 días, pues no tenemos que pasar por el Canal de Panamá” (Revista semana, 2017).

De acuerdo a sus privilegiadas características, el aguacate hass en el Huila, podría ingresar a mercados como México, que gozan de tan alto estatus, y Estados Unidos que están acostumbrados a aguacate importados de México, por tanto, nosotros en calidad podemos llegar a competir, con estos países, puesto que nuestra condición tropical, de clima, suelos, aguas nos aportan a producir un aguacate el cual es muy apetecido en los mercados internacionales especialmente el hass.

7.10 Incoterms de exportación y cifras de producción

7.11 Incoterms

Son las responsabilidades y obligaciones de las partes al momento de establecer una negociación y que se deben determinar para garantizar un negocio efectivo y una relación comercial segura (Colombiatrade, 2020).

Ex Works: este término es cuando el acuerdo de venta es el siguiente, el vendedor entrega la mercancía en el lugar de fabricación o en un punto intermedio, y el comprador está encargado de recogerla en ese lugar y correr con todos los gastos y riesgos en este punto el vendedor no está obligado a contratar seguro (Colombiatrade, 2020).

Responsabilidades del vendedor, también esta entregar la factura de compraventa, obtener las solicitudes y documentos necesarios para la exportación, cumplir con la entrega a la fecha acordada, la mercancía debe ser entregada en las condiciones que se negoció.

Free Carrier (FCA): en este modelo de negociación el vendedor está comprometido a entregar la mercancía a quien la va a transportar designada por el comprador, en un lugar previamente acordado por las partes, la responsabilidad del vendedor es tener toda la documentación (licencias de exportación y trámites aduaneros) para exportarlo del país y del comprador es tener toda la documentación para ingresarla a país que llegue; se puede realizar contrato de transporte por acuerdo pero el vendedor no está obligado a realizarlo. Avisar si la mercancía ha sido despachada. Por otra parte, el comprador está comprometido a pagar la mercancía de acuerdo a la factura de compraventa. Se debe enviar soporte de recibido de la mercancía y rembolsos de costos al vendedor por suministrar información de la mercancía (Colombiatrade, 2020).

Free en Board (FOB): Solo se usa vía marítima donde el compromiso es el vendedor pone la mercancía en el puerto a borde del buque designado por el comprador de ahí en adelante todo el compromiso es del comprador. Dentro de lo que debe entregar el comprador es la factura de venta, licencias y trámites aduaneros y los diferentes costos hasta el buque de partida, debe responder por los riesgos de perdida hasta la llegada al buque. Informar de la entrega del producto de acuerdo a lo pactado. Rembolsar costos al comprador por seguimiento de la mercancía (Colombiatrade, 2020).

De igual manera el comprador debe tener la misma responsabilidad que el vendedor al momento de que la mercancía sea puesta sobre el puerto de ingreso al país importador.

Cost, Insurance, and freight (CIF): se utiliza para transporte marítimo, La responsabilidad del vendedor es hasta que pone la mercancía en el puerto exterior donde la mercancía va a ser importada, por esto es importante acordar el lugar exacto donde en puerto exterior se va a entregar a la mercancía, el vendedor debe pagar el seguro contra perdida y daño de la mercancía (Colombiatrade, 2020).

El vendedor debe entregar la factura de venta, licencias de exportación y trámites de aduana hasta puerto del exterior, contratar el transporte hasta el lugar de destino pactado, debe asegurar la mercancía contra perdida o daño, cubriendo el mínimo de 10% sobre el precio pactado en el contrato 110%, entregar la póliza de prueba de cobertura de seguro, el vendedor asume la pérdida o daños de la mercancía. El comprador debe pagar la mercancía de acuerdo al contrato de compraventa, él debe gestionar los trámites de importación. Al igual el vendedor corre con el mismo compromiso sea entregada la mercancía en puerto del exterior (Colombiatrade, 2020).

Delivered, Duty Paid (DDP): Este modelo es para transporte diferente al marítimo; La responsabilidad del vendedor es hasta que pone la mercancía en el lugar de entrega exterior donde la mercancía va a ser importada, es importante acordar el lugar exacto donde en el exterior se va a entregar a la mercancía, el vendedor debe pagar el seguro contra perdida y daño de la mercancía (Colombiatrade, 2020).

El vendedor debe entregar la factura de venta, licencias de exportación y trámites de aduana hasta lugar de entrega del exterior, contratar el transporte hasta el lugar de destino pactado, entregar la póliza de prueba de cobertura de seguro, el vendedor asume la pérdida o daños de la mercancía. El comprador debe pagar la

mercancía de acuerdo al contrato de compraventa, él debe gestionar los trámites de importación. Al igual el vendedor corre con el mismo compromiso sea entregada la mercancía en lugar de entrega en el exterior (Colombiatrade, 2020).

7.11.1 Logística de exportación a países bajos

Países bajos limita al norte y oeste con el mar del norte, al este con Alemania y as sur con Bélgica. Está compuesto como un reino y reúne las Antillas neerlandesas y Aruba, son territorios insulares creador como gobierno independiente, tiene un área de 41.526 km².este país desde el 2015 tiene relación comercial con Colombia exportando diferentes productos especialmente vegetales, han podido fortalecer estos nexos creando una puerta de entrada a la exportación a Europa.

Pero en el proceso logístico de exportación de países bajos y en la eficacia de su organización ha sido calificado de acuerdo al banco mundial en 2018, ocupando el puesto 6, esto tiene varios componentes que definen esta calificación donde se evalúa aspectos como:

Tabla 14

Calificación del proceso de exportación países bajos

Proceso evaluado	Puntaje	Puesto
	4,02	6
Eficiencia aduanera	3,92	5
Calidad de la infraestructura	4,21	4
Competitividad de transporte internacional de carga	3,68	11
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,09	5

Capacidad de seguimientos y rastreo a los envíos	4,02	11
Puntualidad en el transporte de carga	4,25	11

Nota. En el cuadro se informa el diferente proceso que se evalúan de acuerdo ha Logistic performance index (LPI) Fuente: Banco Mundial (2018).

El acceso para la exportación puede ser tanto aéreo como marítimo, tiene más de 40 puertos entre principales y secundarios, el puerto de Rotterdam, es el más completo en cuanto, tiene una gran capacidad para mover grandes embarques; convirtiéndose en los principales a nivel mundial; también está el puerto de Ámsterdam que mueve un promedio 70 millones de toneladas al año. Realmente estos puertos son los que más reciben mercancía de Colombia y con quienes más se tiene convenio para exportación.

En Colombia tenemos dos puertos en la costa atlántica donde hay 12 rutas hacia países bajos y 7 navieras ofrecen el servicio de transporte y el tiempo de transporte es 12 días. Los trasbordos son en puertos de Colombia, panamá, países bajos y Bélgica.

Buenaventura tiene 6 rutas y 6 navieras que ofrecen el servicio de transporte, tiempo de tránsito 20 días, las conexiones con puertos de panamá y países bajos (Barriga Triana & Salamanca Rodríguez, 2019).

Tabla 15

Rutas de acceso a países bajos vía marítima desde Colombia

Puerto de desembarque	Puerto de embarque	Conexiones	Tiempo de transito	Distancia Bogotá - puerto
Rotterdam	Cartagena	Directo	12	948 km
	Barraquilla	Cartagena Colombia	16	948 km
	Santa marta	directo	14	904 km
	Buenaventura	Balboa-manzanillo-Panamá	20	437 km
Amsterdam	Cartagena	Rotterdam-Países Bajos	14	948 km
	Barraquilla	Santa Marta - Antwerp-Belgica	19	948 km
	Santa Marta	Antwerp- Bélgica	12	904 km
	Buenaventura	Balboa-manzanillo-Panamá-Rotterdam-Países bajos	22	437 km

Nota. la información del cuadro es procesada por la coordinación de logística y competitividad-PROCOLOMBIA; esta información es dada por las empresas que prestan el servicio marítimo de transporte, pero están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad (Barriga Triana & Salamanca Rodríguez, 2019).

Las líneas navieras que más son contratadas en Colombia son las siguientes:

HAMSBURG, *Mediterranean Shipping Company S., Maersk Line, CMA CGM.*

7.12 Logística de embalaje de acuerdo como lo empaca la asociación

Para realizar una entrega efectiva el modo de empaque es fundamental para proteger sus características organolépticas y físicas, se debe tener en cuenta que el modo de empaque es lo que garantiza la calidad con la que el consumidor final recibe el producto, hay que tener en cuenta que tan lejos será el transporte y los diferentes climas por donde este el producto y

de esta manera se debe escoger el material del empaque. Además, se debe tener en cuenta los requerimientos de ingreso a otros países para importación se debe calcular el tiempo de vida útil del producto y garantizar la conservación que genere una presentación optima al consumidor final (Logihfrutic, 2021).

Empaques: envolturas en cartón y otros materiales que permite que la fruta se conserve y permite el traslado sin dañar el producto.

Embalajes: Es un conjunto de elementos que permite la logística de transporte del producto, poder llevar un orden y un cuidado para la protección del producto y su final entrega.

De acuerdo a la normatividad internacional de acuerdo al ISO 3394, donde 60 cm*40cm, y la altura de la caja es 15-25cm, donde es necesario cumplir con este requisito de modo que garantiza las características de la fruta (Logihfrutic, 2021).

7.12.1 Estibas

Las estibas son plataformas de almacenamiento que permite el traslado de cajas de un lugar a otro, estas son muy importantes para facilitar el transporte, por tanto, se debe tener en cuenta al saber cuántas cajas se proyectan acumular en una estiba para transporte.

Las estibas son tamaños varios, pero debe estar acorde a la normalización base de ISO 3394 para el transporte en que se va a llevar el producto. En la siguiente tabla se muestran algunos tamaños de estibas:

- Europea 120 * 80cm
- Americana 120 * 100 cm
- Aéreo 120 * 100 cm

Existen diferentes tipos de estibas, las cuales se clasifican según su material de fabricación y el número de entradas (Logihfrutic, 2021).

7.12.2 Calibres

Los calibres del aguacate son un método de clasificación de esta fruta para determinar cuál es la calidad para exportar, debe tener características físicas y organolépticas que determinan calidad de la fruta y garantiza el mercado al que cada calibre de la fruta puede ser enviado.

Tabla 16

Calibre en fruto de Aguacate Hass

Calibre Aguacate Hass	
Calibre	Peso(gramos)
12	Mas de 330gr
14	300 – 330gr
16	265-300
18	205-265
22	170-205

24	150-170
26	120-150

Fuente. Calibres tipo exportación para países Europeos (Maxifinca, 2019).

Figura 5

Calibre del fruto de Aguacate Hass



7.12.3 Rotulado

Los empaques y embalajes destinados a exportación de productos hortofrutícolas, deberán contar con la siguiente información en la etiqueta, esta información es proporcionada por los estándares internacionales del codex alimentarius y nacionales de la NTC 5422:

- Identificación: Nombre y dirección del exportador o comercializador
- Naturaleza del producto
- País de origen del producto
- Especificaciones comerciales (Categorías, calibres, peso neto facultativo, código de calibre (si los frutos envasados según el número de frutos llevan dos códigos consecutivos, códigos de calibre o diámetro mínimo y máximo en mm,

número de frutos, en el caso de frutos dispuestos en capas en el envase) (Logihfrutic, 2021).

- Códigos correspondientes a las certificaciones tanto nacionales como internacionales, algunos de estos son:
 - Código Global GAP Coc GGN
 - Código ICA predio exportador
 - Código de barras o radiofrecuencia EAN.UCC.

El rotulado debe cumplir ciertos requisitos establecidos en la norma NTC 5422, de empaque y embalaje de frutas, hortalizas y tubérculos frescos, algunos de estos son:

- Los empaques deben tener impresos o incorporados los símbolos que permitan identificar el material de fabricación que son aptos para el manejo de alimentos y que son reciclables, de acuerdo con lo indicado en las Normas NTC- ISO 14021
 - El adhesivo empleado para el rotulado de los empaques y embalajes debe ser resistente a condiciones tales como bajas temperaturas y ambientes húmedos.
 - En el caso de no estar impreso en el empaque, se puede emplear una etiqueta adhesiva (sticker) o una etiqueta no adhesiva con las especificaciones comerciales del producto, siempre y cuando se utilicen tintas y pegantes no tóxicos.
- Para el caso del empaque de cartón, deben emplearse únicamente tintas de origen orgánico (Logihfrutic, 2021).

7.13 Costos de embarque del producto (Aguacate Hass) desde Bogotá a puerto de Buenaventura – Incoterm FOB

*Presentación de la SAE: Es el ingreso de la mercancía al puerto, se diligencia el formato 602 de la DIAN, donde se da el aval del ingreso de la mercancía al puerto para aforo, esa revisión de entrada portuaria tiene unas revisiones las cuales generan un costo

*Presentación de la DEX: El diligenciamiento de salida la mercancía donde se da el aval para el embarque al contenedor, tiene una revisión para la salida de puerto y empacado en contenedor (DIAN, 2021).

Se manejan dos tipos de contenedores uno de 20 pies y puede tener hasta 28 Ton, aunque depende también del manejo que le da la naviera y el tipo de carga que se va a transportar.

El otro contenedor tiene 40 pies el cual puede cargar hasta 29 ton. se debe considerar que los precios deben ser determinados por la logística de la mercancía que se va a transportar, pero dependen también del proceso de transporte y los diferentes traslados de la mercancía en puerto, todo es manejado por empleados del puerto que definen el total del costo portuario (PROCOLOMBIA, Guia Practica para conocer el proceso de exportacion de bienes, 2018).

8 ESTRATEGIA

PRESIONES COMPETITIVAS

La competitividad más que todo está con otros departamentos, con productores tienen certificaciones de predio exportador, buenas prácticas agrícolas ICA, y global gap, compitiendo en precio y apertura de mercados internacionales.

Las asociaciones del Huila, la mayoría no presentan las certificantes para exportar esto impide que puedan producir bajo las condiciones que exigen en los países en el exterior.

PROVEEDORES

*En la cadena de exportación del Huila se presenta que el productor del aguacate es un proveedor del exportador puesto que no entra en el proceso de logística para exportación.

*El productor de aguacate presenta proveedores a los distribuidores de los insumos agrícolas para el establecimiento y sostenimiento del cultivo.

INTENSIDAD DEL MERCADO Y COMPETENCIA.

*Las asociaciones en el Huila están en desventaja en comparación con el sistema que manejan las exportadoras van muy lento en cuantos las certificaciones y permisos para exportar, esto hace que pierdan mercados.

*Las asociaciones en el Huila no son competitivas, muy pocas están trabajando el aguacate orgánico, como lo exigen las normas de exportación, en proceso de asociatividad van muy lento en cuanto a su organización como asociaciones exportadoras, esto trae retroceso y permite que otros departamentos se adelante.

*La competencia tanto nacional e internacional anda a pasos muy amplios en comparación al proceso que llevan asociaciones en el Huila.

*Las certificaciones las tiene el 3% de los productores de las asociaciones tienen predio exportador o buenas prácticas agrícolas ICA, 1% tienen global gap lo que indica que no estamos preparados para exportar.

*El producto que ofrecemos es de excelente calidad, tanto que las exportadoras vienen a ofrecer propuestas de compraventa a las asociaciones puesto que el aguacate que se produce en el Huila por su sabor y textura tiene más salida en los mercados europeos, las condiciones agroecológicas favorecen la producción de aguacate.

*La característica es que la asociatividad exportadora en el pequeño productor es fundamental para comercializar, puesto que un solo pequeño productor no puede cumplir con el tonelaje que exige la exportadora, otra situación es que para acceder a programas y proyectos la asociatividad en el Huila ha sido muy representativa.

COMPRADORES

*El productor de aguacate tiene como comprador del producto a la exportadora el cual compra a las asociaciones directamente o través de intermediarios.

*El otro comprador son los importadores internacionales que le compran a la exportadora a través de icoterms FOB, donde la mercancía la gestiona el exportador hasta el ponerla en el puerto de Colombia y el importador la sube al barco hasta el lugar de acopio en países bajos en Europa.

COMPETENCIA POTENCIAL

*Las exportadoras en la zona sur del Huila, están sembrando plantaciones de aguacate para el futuro ellos recoger producción, viendo las características agroecológicas que dan un aguacate de excelente calidad ellos pueden ser competencia para los productores.

*Grandes productores que siembran aguacate y tienen la capacidad para en menos tiempo hacerse a todas las certificaciones necesarias para exportar.

Complementando todos estos elementos evaluados y conjugándolos podemos evidenciar que la clave para que la exportación del aguacate en el Huila sea más estructurada y genere una rentabilidad en el departamento se deben tener en cuenta varios aspectos como:

Con respecto a la información que se ha podido recopilar podemos evidenciar que la asociatividad es fundamental en el proceso de exportación, el pequeño productor solo no puede entrar en estos procesos para nivelarse con competidores que ahora están exportando, entonces teniendo en cuenta que la asociatividad es el pilar de la exportación de aguacate Hass en el Huila. Debemos entender que la asociatividad pasa por diferentes niveles, esto tomado del ejemplo de asociatividad que se trabaja en México.

- **Asociaciones exportadoras:** Son asociaciones emprendedoras que tienen la visión de la exportación y se proyectan a mejorar sus canales de comercialización.
- **Asociaciones de segundo nivel:** Estas asociaciones con personas jurídicas que se unen representando a un grupo mayoría de productores, que se proyectan a ampliar plazas de mercado, a presentar proyectos y propuestas para la apertura de mercados o recursos para mejorar las diferentes áreas de la empresa agropecuaria.
- **Asociaciones de tercer nivel:** Son personas jurídicas que se enfoca en mejorar la investigación con respecto a las condiciones productivas del aguacate por medio de los siguientes comités:

Comité de sanidad vegetal: Se encarga de la inocuidad de la fruta para cumplir las condiciones de exportación.

Comité de fertilización: Se encarga de proyectar los programas de fertilización de acuerdo a la normatividad de exportación.

Comité de logística: Se encarga de toda la parte portuaria de transporte del producto a puerto, también tiene el comité de exportación el cual se encarga de la negociación del aguacate en el exterior.

Comités de certificación: Se encarga de que los productores entre en los procesos de certificaciones y sellos orgánicos.

- **Empacadora:** como fin de esta organización se establece la empacadora para proceso de limpieza y embalaje del producto.
- **Exportadora:** tiene la logística de exportación para llevar el producto al exterior, y la capacidad de negociación para acceder a negocios en el exterior.

Se puede avanzar en estos niveles de organización llegando a un solo fin centrar la exportación del departamento en el Huila, para que la productividad y exportaciones se evidencien en este departamento.

8.1 Competidores

8.1.1 Intensidad de la competencia en el sector o industria

A nivel nacional hay departamentos como Antioquia, Tolima, Caldas que tienen cultivos con tecnología verdes, cuentan con empacadoras y exportadoras en el mismo departamento, obviamente la inversión es más alta, la cual ha salido del sector privado gran parte y del gobierno para lograr establecer la exportación como un fuerte competidor por la cantidad de tonelaje que puede ofrecer y la calidad del producto y por cumplir con los estándares de fitosanidad exigidos por la norma.

A nivel mundial realmente Colombia en cuanto a calidad estamos al mismo nivel que México primero en el mundo, la característica es que este país acapara el mercado más grande a nivel mundial EEUU, el tonelaje que ofrece México con un 44% e participación de exportación, está muy por encima de lo que ofrece Colombia con una participación del 11%; sin embargo Colombia está conquistando el mercado Europeo donde ha tenido bastante acogida, Colombia si debe ampliar es la capacidad de oferta para poder cubrir el nivel de demanda que tiene Europa.

El Huila tiene con qué ofertar en calidad de producto y cantidad, pero lo que se ha evidenciado es la falta de organización de la asociatividad; el productor no conoce nada de la exportación de su producto, y muy pocos responden a las exigencias de este mercado internacional por la alta inversión económica que se requiere y la exigente organización contable que como asociación debe adquirir.

9 POLÍTICA PÚBLICA

9.1 Asociatividad:

9.1.1 Asociatividad en México

En México iniciaron a exportar desde 1980, iniciaron, 5 asociaciones, luego ellas se organizaron como asociaciones de productores y empacadores exportadores de aguacate. En la actualidad tienen 46 empacadoras y tiene asociaciones que suman 19.000 productores, iniciaron con 4 municipios productores ahora son 32 municipios; iniciaron con 1.499 has, ahora tienen 110.000 has sembradas produciendo.

Se han organizados como asociaciones con empacadoras en cada municipio además por región tiene juntas locales de sanidad vegetal, enfocadas en el programa inocuidad de EEUU, en este momento tiene 18 juntas.

El 75% de los productores son pequeños conformadas en estas asociaciones, tiene 46 empaques o centros acopio y embalaje, están organizados ya las asociaciones de una forma más estructural tiene asamblea general de delegados, consejo directivo, que es consejo de productores, y consejo de empacadores, tienen un convenio con las entidades del estado que trabajan en sanidad vegetal e investigación natural; se han organizado de tal manera que forman una gran cadena de protección y avance en la producción de aguacate.

9.1.2 Asociatividad en Colombia

¿Qué es una asociación en Colombia? Es una entidad sin Ánimo de Lucro (ESAL) surgen como desarrollo del derecho fundamental de asociación contenido en los artículos 38 y 39 de la Constitución política, en donde el Estado garantiza la libertad de las personas para reunirse y desarrollar actividades comunes desprovistas del ánimo de lucro.

Tabla 17

Normatividad colombiana asociaciones

Asociaciones en Colombia	
Decreto 1390/1976	Ley 136/1994
Las asociaciones de municipios Son entidades administrativas como son entidades administrativas descentralizadas de derecho público del orden intermunicipal, con personería jurídica pública orden intermunicipal, y patrimonio propios e independientes de los municipios que las integran, se rigen por sus propios estatutos y gozan de los mismos municipios que las integran, tienen derechos por la ley a los municipios sus propios estatutos y gozan, los objetivo, de los mismos derechos, mismos derechos por la ley a los privilegios, excepciones y prerrogativas Municipios.	Las asociaciones de municipios Son entidades administrativas como son entidades administrativas descentralizadas de derecho público del orden intermunicipal, con personería jurídica pública orden intermunicipal, y patrimonio propios e independientes de los municipios que las integran, se rigen por sus propios estatutos y gozan de los mismos municipios que las integran, tienen derechos por la ley a los municipios sus propios estatutos y gozan, los objetivo, de los mismos derechos, mismos derechos por la ley a los privilegios, excepciones y prerrogativas Municipios.

Nota: se describe las leyes de la constitución colombiana que respaldan la creación de asociaciones en Colombia. Fuente: las asociaciones de municipios en Colombia, Revista opera vol5 AYALA.M. (2004); (Funcion publica, 2021).

Cada asociación tiene una forma particular de desarrollar sus objetivos y contribuir al interés general, estas entidades asumen un rol social a través del cual ofertan un valor a la comunidad como gestor de ideas propias que contribuyen al crecimiento integral de la sociedad; las cuales tiene un rol al ser organizaciones de la sociedad civil como actores de derecho propio del Desarrollo comunitario.

Las asociaciones en Colombia son un medio a través de la cual se puede generar desarrollo en una región, buscan reunir un grupo de personas bajo unos objetivos y con el fin de llegar a una meta; sea social, económica, cultural, regido por unas normas internas y compromisos adquiridos para lograr alcanzar el cumplimiento de un propósito en común (Castrillón González, 2019).

Con respecto al aguacate a nivel nacional a corporación de productores y exportadores de aguacate Hass de Colombia – Corpohass, es una corporación de derecho privado, sin ánimo de lucro creada en 29 de abril del 2013, Su objeto es orientar, fomentar y proyectar la producción y comercialización de aguacate Hass en Colombia hacia los mercados tanto del orden nacional como internacional, procurando el bienestar del productor y del exportador.

Corpohass representa a sus asociados ante los organismos públicos y privados tanto en el ámbito nacional como internacional, gestionando las necesidades, aspiraciones, programas y proyectos de los cultivadores y comercializadores del aguacate Hass y obrar siempre en pro de sus objetivos (Corpohass Colombia, 2021).

Tabla 18

Asociaciones conformadas en Colombia.

SIGLA	RAZON SOCIAL
ASOCOLFLORES	Asociación Colombiana de Exportadores de Flores
ACOPI - Bogotá	Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias
AUGURA	Asociación de Bananeros de Colombia
ASBAMA	Asociación de Bananeros del Magdalena y la Guajira
ASOCAÑA	Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia
ACUANAL	Asociación Nacional de Acuicultores de Colombia
ANALAC	Asociación Nacional de Productores de Leche
FENAVI	Federación Nacional de Avicultores de Colombia
FEDECACAO	Federación Nacional de Cacaoteros
FNC	Federación Nacional de Cafeteros
FEDEPALMA	Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite
FEDEPANELA	Federación Nacional de Productores de Panela

Nota. Es el listado de asociaciones con más trayectoria e impacto social en Colombia (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

9.1.3 Asociaciones en el Huila

La Secretaría de Gobierno y Desarrollo Comunitario de la Gobernación del Huila en cumplimiento del Plan de Desarrollo “Huila Crece 2020 – 2023” y la política pública de Acción Comunal conferida por la ordenanza 030 de 2019; desarrollará procesos de apoyo a iniciativas comunales y continuará con los procesos de inspección, control y vigilancia en los treinta y cinco (35) municipios del Huila (Neiva y Pitalito son descentralizados) para fortalecer los procesos de participación ciudadana con mayor tiempo en la historia de Colombia, liderados por las juntas de acción comunal y juntas de vivienda comunitaria, dentro de estos las asociaciones de productores tiene papel muy importante en la producción

agrícola puesto que son el medio regular por donde se puede recoger la producción para cumplir con la demanda de los países en el exterior (Gobernación del Huila, 2020).

Las asociaciones exportadoras de productores agrícolas en el Huila, son un factor determinante para lograr que el pequeño productor pueda ser competitivo en el mercado tanto nacional como en el exterior.

La organización interna de una asociación exportadora tiene que tener un reglamento específico dependiendo de los objetivos de mercados al exterior que quiere comercializar, debe enfocarse en lograr un cumplimiento de metas comunitarias que deben perfilar el potencial exportador de cada productor.

En el Huila en este momento hay asociaciones de aguacateros que están preparándose para la exportación de aguacate al exterior; las cuales son las siguientes:

Tabla 19

Asociaciones de aguacateros de Huila exportadores

ASOCIACION	MUNICIPIO
ASOPASAC	SAN AGUSTIN
AGROCAMPESINOS	ISNOS
ASOCIACION DE AGUACATE DE ISNOS	ISNOS
ASOAGUAPI	PITALITO
ASGRAMI	PITALITO
ASOGUSTAR	PALESTINA
ASPROBIT	OPORAPA
ASOHASS DEL MACIZO	SALADOBLANCO
ASHOFRUTI	TIMANA

APCFRUVHUILA	GARZON
ASOPROCMAGRO	GIGANTE
ASOGUADALUPE	GUADALUPE
ASOFRUVPITAL	PITAL
AGUASUROCCI	LA ARGENTINA
PROAGROP	PAICOL
ASPROLIBERTAD	ALGECIRAS
COOP. SAMARIA HASS	SANTA MARIA
COOP. CHOLUPA DE HUILA	RIVERA
Asociación de productores y Comercializadores Agropecuarios de Frutas Tropicales del Municipio de Palermo	PALERMO
ASOGABRISAS	SUAZA

Nota: asociaciones constituidas con perfil exportador en Huila conformadas por productores de aguacate. Fuente: (Gobernación del Huila Secretaría de la Agricultura, 2020)

Estas asociaciones han estado en el proceso de tener la certificación de predio exportador y las buenas prácticas agrícolas del ICA, de estas el 60% de los productores han logrado estos permisos; las demás están en proceso. Están proyectadas a tener el sello internacional Globalgap y poder exportar a Europa a países bajos.

9.2 Impacto ambiental y social.

9.2.1 Normatividad Nacional ambiental.

Existen plagas y enfermedades de importancia económica y cuarentenaria que han limitado la producción y el acceso a mercados especializados de los productos hortofrutícolas frescos.

El principal problema fitosanitario de la producción de frutas en Colombia es el ataque permanente de las moscas de las frutas principalmente de especies relacionadas al género *Anastrepha* spp y la especie *Ceratitis capitata*, así como otras plagas de importancia económica para la producción . En la actualidad esta en ejecución por parte del ICA el Plan Nacional de Moscas de la Fruta que busca desarrollar acciones de detección, control y erradicación para mejorar las condiciones fitosanitarias de la producción frutícola en Colombia. (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2008).

Otro de los principales obstáculos fitosanitarios para la producción es la calidad del material de propagación, que en su mayoría, no cumple con los requisitos mínimos para garantizar que está libre de plagas, su composición genética y su viabilidad.

La normatividad que requiere la exportación de productos vegetales, normalmente es condicionada desde el país que está interesado en comprar, por tanto, es bastante exigente.

Existe un conocimiento parcial sobre la inocuidad de las frutas y otros vegetales, ya que no se cuenta con líneas base para residuos de plaguicidas, metales pesados y

microorganismos patógenos, que permitan la evaluación y caracterización de la contaminación química y biológica, con el fin de definir los planes de reducción (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2008).

El instituto Colombiano Agropecuario es reconocido por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), como autoridad encargada de la certificación fitosanitaria de las exportaciones de productos vegetales²⁶.

Los certificados fitosanitarios expedidos por el ICA se ajustan al modelo propuesto por la convención Internacional de Protección Fitosanitaria y cuentan con un campo especial en la parte inferior cuyo propósito es incluir información sobre los tratamientos físicos o químicos preembarque aplicados a los productos, con base en los acuerdos establecidos previamente de manera bilateral entre el ICA y los especialistas del servicio fitosanitario en el país importador.

Adicionalmente, el asistente técnico del predio productor deberá expedir una certificación indicando los detalles del tratamiento para que permita al inspector del ICA ubicado en los puertos o Aeropuertos internacionales confrontar la información con la registrada en el Borrador del certificado que la agencia presenta durante el proceso de inspección documental de la carga previa expedición del Certificado Fitosanitario (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2008).

9.2.2 Normatividad internacional ambiental

El artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite a los gobiernos adoptar medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Hay además dos acuerdos específicos de la OMC que tratan de la inocuidad de los alimentos, la sanidad de los animales y la preservación de los vegetales, y de las normas sobre los productos en general. Ambos intentan determinar los medios de satisfacer la necesidad de aplicar normas y, al mismo tiempo, evitar el proteccionismo encubierto (Organizacion Mundial del Comercio, 2021).

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se establece las normas fundamentales.

El Acuerdo autoriza a los países a establecer sus propias normas. Sin embargo, también se estipula que las reglamentaciones se deben basar en principios científicos. Sólo se deben aplicar en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. Además, no deben discriminar de manera arbitraria o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

Los países importadores pueden establecer normas y recomendaciones internacionales. Estas normas pueden ser rigurosas si existe una justificación científica o en una evaluación apropiada de los riesgos, siempre que el criterio sea coherente y no arbitrario.

Y pueden aplicar en cierta medida el “principio de precaución”, un enfoque en el que se da la máxima prioridad a la seguridad frente a la incertidumbre científica.

Igual este tipo de normas buscan crear un impacto social, en dos áreas la protección de la salud y de los recursos naturales para que sean sostenibles en el tiempo, esto con el fin de que asegurarles más la vida a las personas y cuidar el futuro de las nuevas generaciones (Organizacion Mundial del Comercio, 2021).

El sello internacional que se utiliza para la para inocuidad vegetal en exportación internacional de aguacate hass es el Globalgap.

- Global gap

Es una certificación internacional que consiste en cumplimiento de un protocolo de buenas prácticas agrícolas a nivel mundial, la cual armoniza las normas y procedimientos para desarrollar un sistema de certificación internacional. Esta certificación ha significado un mayor ahorro para los productores, ya que es aceptada a nivel global, por una lista de cerca de 100 países en todos los continentes y evita tener que someterse todos los años a diferentes auditorias de clientes con diferentes criterios. Para consumidores y distribuidores, el certificado Global G.A.P es la tranquilidad de que los alimentos alcanzan niveles aceptables de seguridad y calidad y que estos han sido producidos sustentablemente, respetando la salud, seguridad y bienestar animal. Sin esta certificación, se puede negar a los productores el acceso a los mercados europeos.

Global G.A.P abarca todo el proceso de producción del producto certificado, desde el primer momento (como pueden ser plantas de vivero) y todas las actividades agropecuarias subsiguientes, hasta el momento en que el producto es retirado de la exportación. El productor debe mantener un sistema de control para registrar los productos y asegurar su trazabilidad, así como el uso de plaguicidas, el uso de la tierra, tratamientos con plaguicidas, rotación de la tierra (PROCOLOMBIA, 2018).

10 DISEÑO METODOLOGICO.

El carácter que adquirió este trabajo fue de tipo investigativo, cualitativo y evaluativo ya que se realizaron encuestas a productores y asociaciones ubicadas en la zona sur del departamento del Huila, con el objetivo de conocer el avance en el proceso de exportación, cambios requeridos en el cultivo para poder obtener una fruta tipo exportación, certificaciones internacionales exigidas para el comercio además de analizar información sobre la incursión en el mercado internacional con la finalidad de evaluar la efectividad de la logística, competitividad mercados internacionales y la rentabilidad del negocio.

10.1 Tipo de investigación

Investigativo: Indagar la información y recolectar los datos necesarios para organizarla en un orden que nos pueda servir para el proceso de ejecución del proyecto.

Cualitativo: La recolección de información que nos genere unas características y nos describe un nivel de valor para así definir la efectividad y rentabilidad del proceso.

Evaluativo: Al estar organizada la información y al haber definido el nivel de valor podemos realizar un análisis y así definir la efectividad, rentabilidad, y barreras de la exportación.

10.2 Población:

Se estima que, en la región sur del Departamento del Huila, existen alrededor de 13 asociaciones que producen aguacate Hass, con aproximadamente 650 asociados que promedio tienen 3 hectáreas sembradas.

10.3 Muestra

Para el caso particular del proyecto, la muestra se conformó por la entrevista a (5) asociaciones las cuales son: Asofrutales – San Agustín, Asociación Aguacatero de Isnos, Asprobit Oporapa, Asociafruti – Timana, Asociación del macizo del Sur Isnos.

Por otro lado, para la contracción de los costos de producción se realizaron entrevista en zona a 4 productores los señores Reinel Hoyos, Teobaldo Jiménez, Divar Samboni y Manuel Silva.

Finalmente, para la construcción de la guía se realizó una entrevista a la funcionaria de PROCOLOMBIA, la Sra Gina Marcela Vargas Perdomo quien aclara y dio pautas sobre los temas de exportación en el Departamento del Huila.

Figura 6

Equipo de trabajo y agricultores



Figura 7

Cultivo de Aguacate Hass



Figura 8

Calibre del fruto de Aguacate Hass



Figura 9

Levantamiento de información para construcción de costos de producción.



10.3.1 Fuentes de información.

Las fuentes tomadas son las siguientes:

- Asociaciones del sur del departamento del Huila, la cual está vendiendo el producto a comercializadoras de otros departamentos para exportar principalmente a países bajos.
- Productores del sur del departamento del Huila
- Exportadora Satagro del departamento de caldas en la ciudad de Manizales quien es la que recoge la producción en el departamento del Huila para exportar.
- Procolombia encargada de la logística de exportación en el Huila.
- Secretaría de agricultura del departamento del Huila, encargada de recoger la información de sector agropecuario del departamento del Huila, la información suministrada por funcionario Carlos Sierra, técnico de la secretaría de agricultura.
- Fuentes bibliográficas de las instituciones como el ICA, ministerio de agricultura, Procolombia, Agrosavia, DIAN, Asohofructo, SENA angostura, Finagro y artículos de información de otros países que nos ayudando a complementar y profundizar la información.

11 RESULTADOS Y DISCUSIONES

A continuación, se presentan los resultados y análisis obtenidos sobre los costos de producción para 1ha de aguacate hass orgánico, punto de equilibrio por Q, estado de situación financiera real; costos para la exportación de 1 Container de 21 toneladas a Países Bajos, punto de equilibrio por Q, estados de situación financiera real, flujo de operación, VPN y TIR

11.1 Costos de producción de aguacate zona sur del Huila

Tabla 20

Costos de producción por ha de Aguacate Hass orgánico

	1	2	3	4	5	6
1 . Plántulas	3.225.000					
2 Fertilizantes y enmiendas	2.100.000	2.700.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
3 Insecticidas Y Fungicidas	275.000	412.500	550.000	550.000	550.000	550.000
4 Mano de obra (Producción)	4.140.000	3.375.000	3.825.000	3.960.000	3.960.000	3.960.000
5 . Mano de obra Recolección) Kg		281.250	724.219	1.631.250	2.109.375	
Otros (empaque, transporte, análisis de suelos)	2.960.000	750.000	1.000.000	1.315.000	1.960.000	2.300.000
TOTAL COSTOS VARIABLES						
Inversiones para certificaciones	18.000.00 0					
Certificaciones	7.301.092	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Costos financieros	2.660.076	2.660.076	2.660.076	6.460.186	6.194.178	5.928.170

Total Costos producción	40.661.16 8	11.397.57 6	13.416.32 6	18.109.40 4	19.395.42 8	19.947.54 5
----------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

TOTAL COSTOS FIJOS

TOTAL COSTOS VARIABLES + FIJOS

INGRESOS

			21.500.00	47.500.00	62.000.00
Total exportador		8.500.000	0	0	0
Total productor nacional		450.000	1.275.000	3.150.000	3.900.000
			22.775.00	50.650.00	65.900.00
Total Ingresos		8.950.000	0	0	0
UTILIDAD	-\$	-\$		\$	\$
PRODUCTOR	40.661.16 8	11.397.57 6	-\$	\$ 31.254.57 2	45.952.45 5
RENTABILIDAD			-49,9%	20,5%	61,7%
					69,7%

La información para la construcción e los costos de producción fue tomada directamente de los agricultores de la zona donde cada uno de los datos están calculados para la implementación de 1Ha de aguacate hass. Dado el tipo de cultivo perenne (tardío rendimiento) se tiene que el cultivo de aguacate hass empieza a tener producción a partir del año 3. El predio de venta promedio de calidad tipo exportación es de \$5.000COP/kg y calidad nacional es de \$1.500COP/kg, la producción se estandariza al año 6 con un ciclo productivo hasta de 25 años.

Tabla 21

Cantidad en Kg de producción en aguacate hass para años 1-6

Años	1	2	3	4	5	6
------	---	---	---	---	---	---

Total exportador				
Q Kilos	1.700	4.300	9.500	12.400
Total Q producto nacional Q				
Kilos	300	850	2.100	2.600
Total Unidades	2.000	5.150	11.600	15.000

11.1.1 Punto de equilibrio

$$\text{PEQ} = \frac{\text{CF}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$$

CF: Costos fijos

Pvu: Precio de venta unitario

Cvu: Costo variable unitario

Tabla 22

Punto de equilibrio para años 3-6

AÑO	3	4	5	6
% Producción y ventas	5,93%	15,26%	34,37%	44,44%
Costos Fijos	\$ 3.517.858	\$ 9.058.485	\$ 20.403.577	\$ 26.383.936
Precio de venta Unitario (Ponderado)	4.475	4.422	4.366	4.393
Costo Variable Unitario (6 años)	1.883	1.883	1.883	1.883
PUNTO DE EQUILIBRIO	1.357	3.568	8.217	10.512

Es importante indicar que el punto de equilibrio se realiza en los años 3 -6 ya que a partir del año 3 es cuando el cultivo de aguacate hass empieza a producir. Encontramos que para esta clase de inversión el productor recupera los costos en el año 6 ya que al sumar los puntos de equilibrio años 3 – 6 dan una cantidad de 23.654kg y se tiene que para el año 6 la producción acumulada es de 33.750kg.

11.2 Costo de exportación para un contenedor de 20" el cual tiene carga de 21 Ton.

Esta cotización se va a realizar tomando en cuenta que se exporta con un contenedor con capacidad de transportar 21 TON. Los precios del aguacate fueron tomados de la página www.tryden.org. Tomada de la página de Corpohass.

Tabla 23

Costos marítimos, aduaneros y seguros para 21 Ton. de Aguacate Hass

CONCEPTO	MONEDA	COSTO
COSTOS DIRECTOS-ingreso a puerto		
ICOTERMS FOB		
Documentación	COP	\$ 1.500.000
Manipuleo local para exportación	COP	\$ 1.000.000
Flete interno	COP	\$ 700.000
Seguro interno	COP	\$ 772.000
Almacenaje	COP	\$ 2.500.000
Aduaneros	COP	\$ 4.700.000
Bancarios	COP	\$ 4.500.000
Agentes		\$ 4.900.000
COSTOS INDIRECTOS		
L. Administrativos	COP	\$ 12.000.000
M. capital inutilizado	COP	\$ 2.800.000
COSTOS DIRECTOS-salida de puerto al exterior		

Manipuleo de embarque	COP	\$ 4.772.000
Flete internacional	COP	\$ 2.900.000
Seguro internacional	COP	\$ 1.500.000
Manipuleo de desembarque	COP	\$ 3.000.000
Agentes	COP	\$ 4.500.000
subtotal		\$ 52.044.000
costos de empaque y embalaje		
Compra de producto fresco transporte hasta empacadora precio kg \$5,000	COP	\$ 105.000.000
Etiquetado y marcado	COP	\$ 13.600.000
Limpieza y clasificación	COP	\$ 20.000.000
Transporte y embalaje	COP	\$ 2.940.000
SUBTOTAL	COP	\$ 141.540.000
TOTAL GASTOS PRODUCCION Y EXPORTACION ICOTERMS FOB		\$ 193.584.000
	PRECIO COSTO KG	\$ 9.218

*Se calculó con base a información recogida por exportadores que están comercializando aguacate del Huila de forma independiente, donde nos informaron que el 1 kg de aguacate hass para poder llevar a cabo esta etapa el costo es de \$2.502 pesos /1 kg; por tanto, se multiplico por los 21.000 kg de aguacate y nos da un total de \$52.544.000.

Debe tenerse en cuenta que el precio se eleva porque las bodegas que se manejan en puerto para el aguacate deben ser en frio esto incrementa el costo y su movilización requiere más cuidado por el tipo de fruta.

Se concluye que el costo por kg de fruta fresca colocada en puerto con el incoterm FOB es de \$9.218 COP.

El Costo de empaque y embalaje tiene varias etapas: la primera es la recolección del aguacate en el predio de los productores, el cual informado por las diferentes asociaciones al sur del Huila cancelan a \$6.000 pesos el kg, sin embargo informan que el precio tiene

variaciones ha llegado a disminuir a \$3.800kg, cuando se incrementa la cosecha de aguacate especialmente sale cosecha de Perú, por tanto se calcula la inversión realizada por las 21 ton, proyectadas a exportar, tanto se maneja un precio promedio anual de \$5.000/kg

Por otra parte, los gastos de empaque y embalaje informado por los exportadores de aguacate hass independientes, nos dieron a conocer que, para poder realizar el proceso de limpieza, clasificación, selección calibre empacado y embalaje por kg de aguacate tiene un costo de \$1.600 /1 kg, estos se multiplican por las 21TON.

11.2.1 Costo transporte servicio 'Bogotá a puerto buenaventura

Estos costos se realizan con base a una tarifa que nos fue facilitada por PROCOLOMBIA donde nos informa que para 25 TON el costo para transporte por tierra es de \$3.500.000, por tanto, se realiza la conversión para 21 TON.

Se trató de ubicar exportadoras que están trabajando con las asociaciones, pero no fue posible puesto que es información de calidad privada, se intentó con organizaciones del medio de exportación y del sector del aguacate, pero no fue posible tener información más detallada. Esta información fue suministrada por un exportador independiente del sur del Huila.

Como podemos ver la rentabilidad se da es en el tiempo donde el precio de aguacate hass sube en Europa por escases de la fruta, dejando una rentabilidad de 48% y si la oferta sube en el mercado se puede llegar a tener a bajar la rentabilidad hasta 38% en el negocio.

Tabla 24*Costos Exportación - Comercializador*

COSTOS EXPORTACION - COMERCIALIZADOR			
	POR TONELADA	POR CONTEINER DE 21 TON	
Items de análisis	Unit	Total	Total
INGRESOS			
Precio vta Países bajos (Euros) x Kg		4	
TRM Pesos por euro		4.469	
Precio vta Países bajos (Peso) x kg		15.642 15.641.500	328.471.500
COSTOS			
Costo de materia prima (aguacate hass) Kg	5.000	5.000.000	105.000.000
Costos marítimos, aduaneros y seguros	2.478	2.478.286	52.044.000
Etiqueta, limpieza y embalaje	1.740	1.740.000	36.540.000
Costo financiero			3.440.118
Total Costos	9.218	7.478.286	197.024.118
UTILIDAD UNITARIA KG		8.163.214	131.447.382
RENTABILIDAD			40%

Fuente: autoría propia

El costo financiero que se tiene en la anterior tabla es el valor que corresponde al costo de la materia prima el cual sería la financiación de \$105.000.000 COP a una Tasa EA del 14% con plazo de 90 días, lo anterior debido al ciclo de conversión de efectivo.

11.2.2 Punto de equilibrio

$$\text{PEQ} = \frac{\text{CF}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$$

Tabla 25

Punto de equilibrio Conteiner de 21 toneladas

<u>Costos Fijos</u>	55.484.118
<u>Precio de venta Unitario</u>	328.471.500
<u>Costo Variable Unitario (6 años)</u>	141.540.000
<u>PUNTO DE EQUILIBRIO</u>	0,297
	0,297

Se tiene que el punto de equilibrio para la exportación de 1 conteiner de 21 toneladas nos indica que con 0.297 fracción de un container recupera los costos fijos.

11.2.3 Estado de situación financiera en la exportación de container de 21 toneladas

Tabla 26

Estado de situación financiera real del exportador

Ingresos T.	328.471.500
-------------	-------------

Costos T.	141.540.000
UB	186.931.500
CF	55.484.118
Utilidad o Pérdida	131.447.382

En los datos arrojados del estado de situación financiera evidenciamos que para el ejercicio de exportación la utilidad oscila entre el 40%, no obstante, es importante mencionar que los costos totales de exportación para 1 conteiner son elevados lo cual puede dificultar a un solo productor realizar este tiempo de ejercicio.

11.2.4 Ejercicio de flujo de caja a 5 años para exportación de container de aguacate hass a países bajos

Se realiza flujo de caja a 5 años donde se predetermina la exportación de 1 conteiner anual y como inversión inicial de \$150.000.000 de costos para conteiner de 21 toneladas y un coste promedio ponderado del capital de 20% de la inversión:

Tabla 27

Datos generales del ejercicio exportación de conteiner a Países Bajos

MOMENTO	año	0	1	2	3	4	5
Inflación	%a		4%	4%	4%	4%	4%
Impuestos	%a		33%	33%	33%	33%	33%
Inversión	\$	150.000.000					

Demanda	Unidades	21	21	21	21	21
Precio	\$/ud	15.641.500	16.267.160	16.917.846	17.594.560	18.298.343
Costo fijo	\$	55.484.118	57.703.483	60.011.622	62.412.087	64.908.570
Costo variable	\$/ud	6.740.000	7.009.600	7.289.984	7.581.583	7.884.847

Tabla 28

Flujo de caja del ejercicio de exportación

**III. FLUJO DE
OPERACIÓN**

MOMENTO	año	1	2	3	4	5
Demanda	ud/año	21	21	21	21	21
Precio	\$/ud	15.641.500	16.267.160	16.917.846	17.594.560	18.298.343
(+) Ventas	\$/año	328.471.500	341.610.360	355.274.774	369.485.765	384.265.196
Costo fijo	\$/año	55.484.118	57.703.483	60.011.622	62.412.087	64.908.570
Costo variable	\$/ud	141.540.000	147.201.600	153.089.664	159.213.251	165.581.781
(-) Costo total	\$/año	197.024.118	204.905.083	213.101.286	221.625.337	230.490.351
Utilidad operativa	\$/año	131.447.382	136.705.277	142.173.488	147.860.428	153.774.845
(-) Impuestos	\$/año	43.377.636	45.112.742	46.917.251	48.793.941	50.745.699
Utilidad neta	\$/año	88.069.746	91.592.536	95.256.237	99.066.487	103.029.146
Flujo operación	\$/año	88.069.746	91.592.536	95.256.237	99.066.487	103.029.146

Tabla 29

Flujo de financiación del ejercicio de exportación

III. FLUJO DE FINANCIACION

Prestamos	Ktal	105.000.000	86.741.477	67.204.858	46.300.675	23.933.199
Tasa EA		7%				
Cuota		25.608.523				
Abono						
Capital		18.258.523	19.536.620	20.904.183	22.367.476	
Pago						
Intereses		7.350.000	6.071.903	4.704.340	3.241.047	

Tabla 30

Flujo de caja neto del ejercicio de exportación

MOMENTO	año	0	1	2	3	4	5
IV. FLUJO NETO		-					
(FN)		150.000.000	62.461.223	65.984.013	69.647.714	73.457.964	77.420.623

Tabla 31

Indicadores de tasas de descuento

WACC	\$	20%
VPN	\$	54.717.583
TIR	%a	35,06%

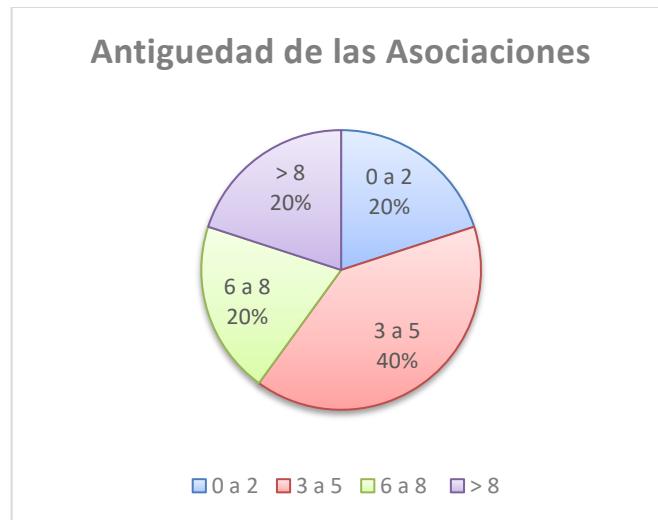
En el indicador VPN se define como la suma del valor presente de los flujos de efectivo individuales, que para nuestro ejercicio lo obtenemos con la sumatoria de del flujo inicial de inversión y el flujo de efectivo del año 1 obteniendo como resultado un valor positivo mayor a 0 determinando la viabilidad a nuestro ejercicio.

Finalmente obtenemos en el ejercicio que la tasa interna de retorno (TIR) cuenta con un porcentaje de beneficio (TIR>WACC) indicando la viabilidad de ejercicio de exportación.

11.3 Resultados encuesta asociaciones

Figura 10

Antigüedad de la asociación por rango

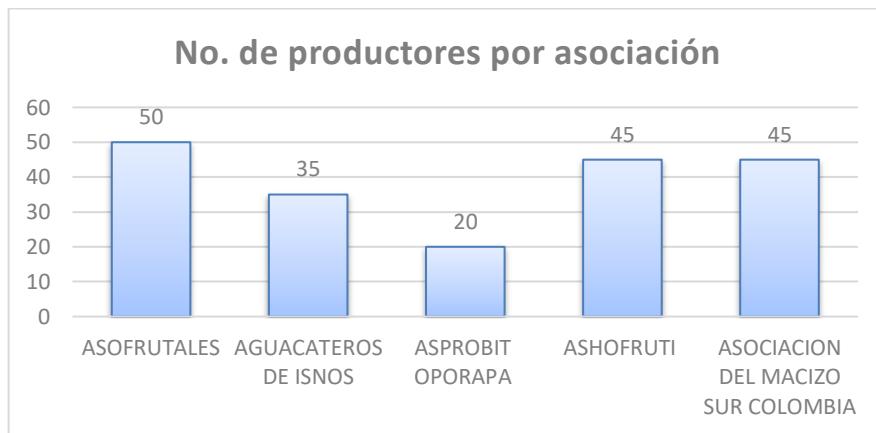


Nota: EL grafico representa la antigüedad de las asociaciones encuestadas ubicadas en el sur del Departamento del Huila.

Con respecto a la antigüedad las asociaciones el 40% están entre los 3 a 5 años, solo el 20% alcanzan hasta los 8 años. Esto indica la poca experiencia que presentan en el proceso de exportación, lo cual es una gran desventaja por que el no conocer cómo se mueve el mercado y los requisitos para participar en él, hace que pierda alcance en el proceso y simplemente será un proveedor de materia prima fresca.

Figura 11

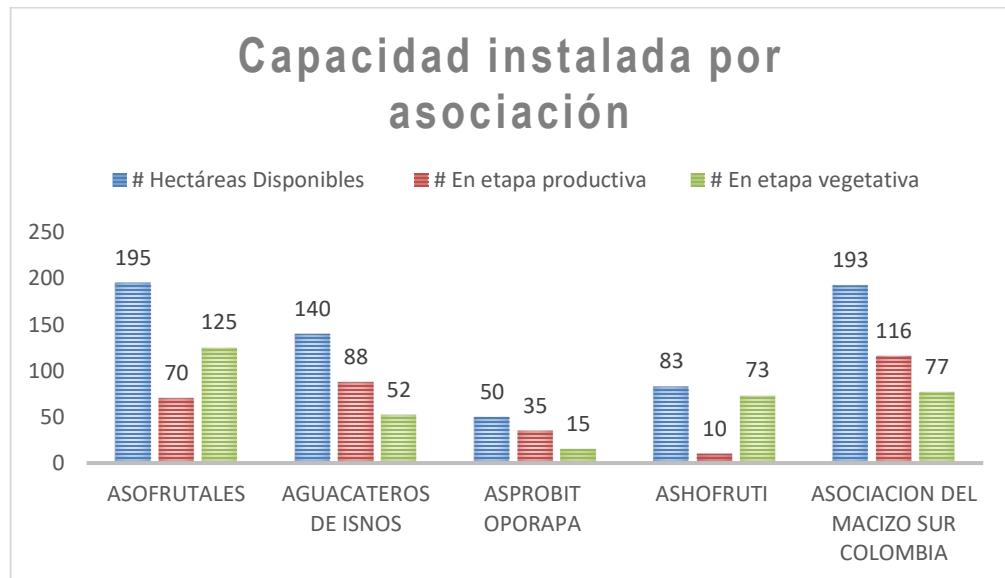
Número de productores que conforman las asociaciones



Se observa en este indicador que el productor de aguacate, está dándose cuenta de la importancia de la asociatividad, se puede ver que estas asociaciones el mínimo que tiene son 20 asociados y el máximo 50 asociados, es muestra un dinamismo en la asociatividad, la están viendo como una respuesta para competir con mercados tan grandes, además que solo en asociados los pequeños productores pueden cumplir con el total de tonelaje que demanda el mercado.

Figura 12

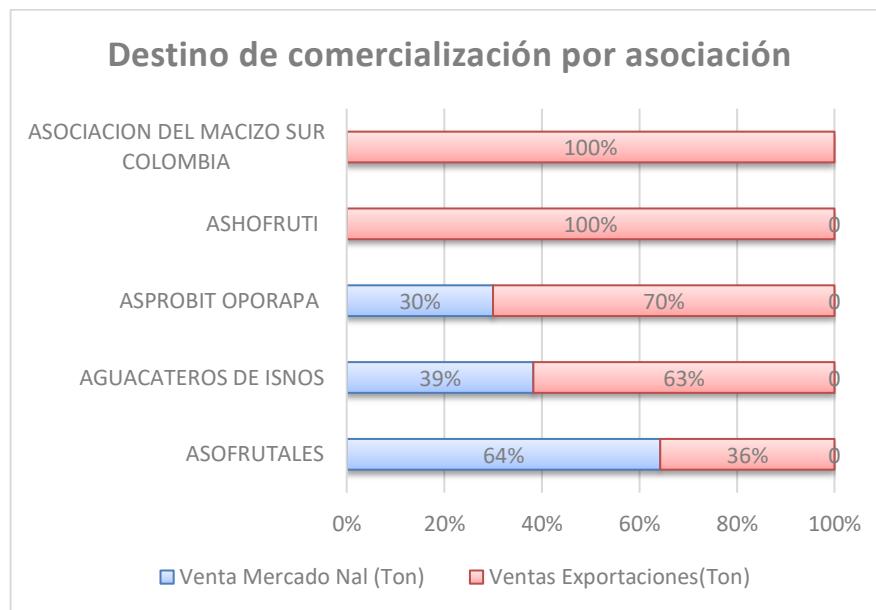
Capacidad Instalada



En esta grafica podemos determinar que el 48% del total de las hectáreas sembradas por los asociados están en etapa productiva y el 52% en etapa vegetativa, indicando la disponibilidad de producción de las asociaciones que están vendiendo para exportar y vender al mercado nacional, y la proyección que tiene a futuro es alta puesto que se están preparándose para ampliar su capacidad de exportación en tonelaje ofertado.

Figura 13

Producción y Comercialización Conjunta por año Actual



Podemos observar que los productores asociados están vendiendo este producto al mercado internacional por medio de comercializadores de otros departamentos que llegan a la zona, mejorando significativamente el precio frente a lo ofertado en el mercado nacional.

Figura 14

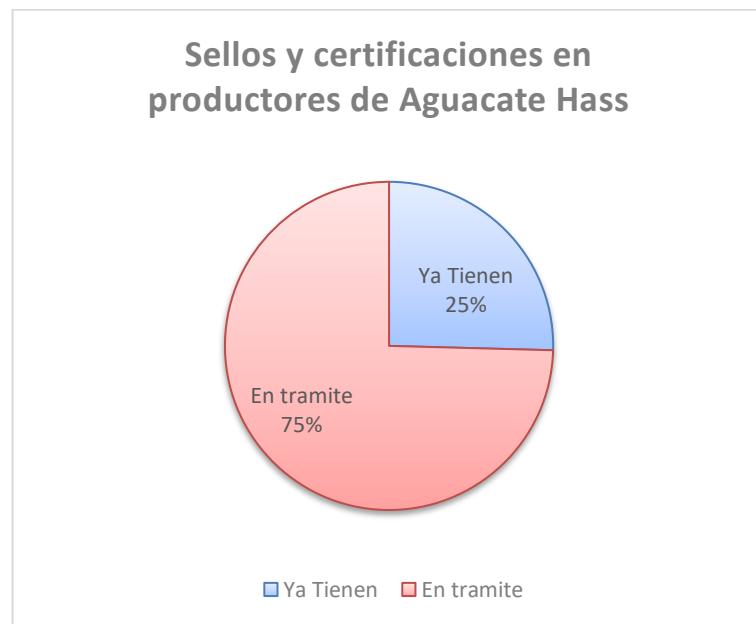
Precio de pago por Kg de Aguacate



Se puede observar, si el productor logra obtener una fruta que cumpla con los estándares exigidos en el mercado internacional, el precio mejora significativamente en comparación con el nacional.

Figura 15

Sellos y Certificaciones



Podemos observar que del total de los 195 productores solo el 25% tienen los permisos para exportación (buenas prácticas agrícolas, predio exportador, global gap) y el 75% se encuentra en trámite, lo que indica la alta necesidad que tiene el productor en asesorías y financiación en el proceso de certificaciones.

Figura 16

Barreras para exportar



Se observa, que las asociaciones como barrera principal presentan la falta de experiencia en el mercado, y con respecto a la asociatividad no se han organizado de modo que puedan ser competitivos con productores nacionales e internacionales, en general vemos que hay una necesidad de preparar el proceso de exportación en el sur del Huila, teniendo con fundamento la conformación de asociaciones y el apoyo de la gobernación del Huila.

12 GUIA DE EXPORTACIÓN

De acuerdo con nuestro estudio vemos que las asociaciones entrevistadas:

* Asofrutales San Agustín

* Asociación de Aguacatero de Isnos

* Asociación de Asprobit Oporapa

* Asociación Asohofruti

* Asociación del Macizo del sur de Colombia del municipio de Isnos

No están exportando directamente el producto y de acuerdo con entrevista realizada el 08/11/2021, con funcionaria de PROCOLOMBIA Yina Marcela Vargas, nos informa que hasta el momento en el departamento del Huila no se tiene empresa o persona natural que cuente con registro exportador; Lo anterior nos manifiesta la funcionaria por falta de capacitación en temas tecnológicos, idiomas (inglés), contables, Comercio exterior, legales y económicos; por parte de las asociaciones y demás personas naturales dispuestas a iniciar con el proceso. A continuación, vamos a mostrar un paso a paso de los requisitos exigidos en nuestro país para exportar:

12.1 Creación de la empresa

Constituir la empresa en Cámara de comercio, este trámite se realiza directamente en la empresa.

12.2 Registro exportador

Solicitar registro como exportador, registro único tributario - RUT- debe estar registrado como exportador.

12.3 Trámite ante la DIAN

Al ejecutar operaciones de exportación estará obligado a operar bajo régimen común, Por lo cual debe tramitar ante la Dian, resolución de facturador, con las responsabilidades que esto implica como declaración de IVA, facturación retenciones, exógena entre otros), estará inscrito en el Muisca y Contará con una firma electrónica (DIAN). Tramites que se deben realizar directamente en las oficinas de la DIAN.

Los trámites ante la DIAN no tienen costos, pero si al estar obligado a facturar y pertenecer al régimen común debe contar con Asesoría contable y tributaria; por lo tanto, los honorarios de contador, seria los costos de este inicio.

12.4 Clasificación arancelaria

Identificar el producto a exportar dentro de la categorización internacional de mercancías, este código identifica el producto en cualquier país, el cual se compone por 10 dígitos. Para el caso del Aguacate Hass es 0804400010. Este sirve para identificación de la mercancía en el comercio internacional. Ref. Página de Procolombia y DIAN.

12.5 Solicitud de vistos buenos

BPA: Buenas Prácticas Agrícolas

ICA: Predio Exportador

CERTIFICADORAS Globalgap exigido para exportar a países bajos o el sello que el país a exportar exija como Fairtrade, Rainforest, UTZ y Usda Organic.

12.6 Selección de Mercados

Perfilar los posibles mercados para su producto, se recomienda hacer una investigación sobre las características y aspectos de mercado externo:

12.6.1 Países Bajos

Entre los compradores y consumidores de la Unión Europea se evidencia una preferencia creciente por la variedad Hass por su consistencia más suave. Además, la cáscara es más dura y resiste más que la de otros tipos de aguacates. El aguacate es una de las frutas frescas que actualmente se venden en la categoría "maduro". Esta categoría existe para señalar que la fruta está lista para ser consumida a partir de la compra. La principal forma de consumo del aguacate es fresca. Sin embargo, en el mercado se encuentran otros productos procesados hechos de aguacate como guacamole o dip de guacamole.

Estas características hacen apetecibles el aguacate, países bajos se convierte en el destino donde se dirigen las exportaciones, se está comprando en temporada donde hay poca oferta del aguacate hass 18 - 20 euros caja de 4 kg, cuando Perú, tiene cosecha que es en los meses de noviembre-febrero llegar a bajar el precio entre 10-12 euros. La competencia más dura que se presenta en este momento es con Perú puesto que cuando sale la cosecha el precio, baja más de 30%. En este momento Colombia en este momento tiene alianzas con los mercados europeos para el ingreso de nuestros productos.

El consumo ha aumentado 3% donde el principal importador es la unión europea dándose una estrategia de diplomacia sanitaria de modo que se permite dar paso a que el aguacate hass pueda ingresar a mercado tan exigentes en estas normas.

12.7 Términos de Negociación internacional -INCONTERMS-

El incoterm que más es utilizado las exportadoras que están trabajando con los productores del Huila, es el Incoterms FOB en donde Solo se usa vía marítima donde el compromiso es el vendedor pone la mercancía en el puerto a borde del buque designado por el comprador de ahí en adelante todo el compromiso es del comprador. Dentro de lo que debe entregar el comprador es la factura de venta, licencias y trámites aduaneros y los diferentes costos hasta el buque de partida, debe responder por los riesgos de perdida hasta la llegada al buque. Informar de la entrega del producto de acuerdo a lo pactado. Rembolsar los costos al comprador por seguimiento de la mercancía. De igual manera el comprador debe tener la misma responsabilidad que el vendedor al momento de que la mercancía sea puesta sobre el puerto de ingreso al país importador.

12.8 Registro ante la ventanilla única de comercio exterior –VUCE-.

El enfoque es el siguiente se necesita entrar en otra etapa de asociatividad donde las asociaciones se deben organizar y formar de forma conjunta equipos de gestión y trabaja para abarcar áreas de la exportación que de forma individual no podrían alcanzar como los mercados internacionales por tanto seria de la siguiente manera.

Asociaciones exportadoras: son asociaciones emprendedoras que tienen la visión de la exportación y se proyectan a mejorar sus canales de comercialización.

Asociaciones de segundo nivel: estas asociaciones con personas jurídicas que se unen representando a un grupo mayoría de personas, que se proyectan a ampliar plazas de mercado, a presentar proyectos y propuestas para la apertura de mercados o recursos para mejorar las diferentes áreas de la empresa agropecuaria.

Asociaciones de tercer nivel: son personas jurídicas que se enfoca en mejorar la investigación con respecto a las condiciones productivas del aguacate tiene comité de sanidad vegetal que se encarga de la inocuidad de la fruta para cumplir las condiciones de exportación, tiene comité de fertilización quien se encarga de proyectar los programas de fertilización de acuerdo a la normatividad de exportación, tienen también comité de logística que se encarga de toda la parte portuaria de transporte del producto a puerto, también tiene el comité de negociación el cual se encarga de la cerrar las ventas del aguacate en el exterior, comités de certificación quien se encarga de que los productores entre en los proceso de certificaciones y sellos orgánicos.

. empacadora: como fin de esta organización se establece la empacadora para proceso de limpieza y embalaje del producto.

. exportadora: tiene la logística de exportación para llevar el producto al exterior, y la capacidad de negociación para acceder a negocios en el exterior.

De esta manera y logrando estos objetivos las asociaciones pueden entrar a inscribirse como exportadores en la ventanilla única de comercio exterior -VUCE-, para esto debe adquirir la firma digital ante la DIAN, y luego ingreso a la plataforma de -VUCE- para

solicitar el usuario aportando la información que la asociación solicite, al final el sistema le otorga un usuario.

En esta ventanilla virtual, mediante el formulario único de comercio exterior -FUCE-, la asociación de tercer nivel quienes la encargada de la exportación efectuara los trámites para tener los permisos para exportar que son asociados a la subpartida arancelaria (Registro de productores nacionales, trámite electrónico de autorización previa de exportación ,acceso a entidades gubernamentales vinculadas con la gestión de vistos buenos, sistema de inspección simultánea ,registro ante la policía antinarcóticos entre otros.

12.9 Registro para determinación de origen o certificado de origen

La asociación de tercer nivel realiza el proceso de certificación de origen del aguacate hass, teniendo en cuenta los requerimientos tecnológicos señalado por la DIAN, para la realización del proceso de manera virtual.

12.10 Procedimiento aduanero de exportación de bienes.

En este paso el proceso de la asociación de exportador, realiza procedimiento a través de la agencia de las ADUANAS, que está autorizada por la DIAN.

- Se presenta factura comercial donde va el valor, cantidad del producto, subpartida arancelaria, descripción del producto, INCOTERMS, forma de pago

- La lista de empaques
- Visto bueno
- Certificado de origen
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar.
- Permisos aduaneros
- Gestión de la solicitud de autorización de embarque SAE

(trámite electrónico DIAN-MUISCA).

- Solicitud de embarque vigencia de un mes.
- Aforo aduanero revisión física de la mercancía, aforo documental revisión documentos, aforo automático y el sistema arroja el número de declaración exportación -DEX-.
- Se presenta la declaración de exportación -DEX-firmada (forma600) generada electrónicamente.

12.11 Documentos después de la exportación

Guardar por cinco años, tiempo en el cual la DIAN puede hacer un proceso de verificación.

- Factura comercial, lista de empaque, vistos buenos, certificado de origen, y demás documentos que utilice para realizar la exportación.
- Documento de transporte (conocimiento de embarque, guía área, o carta porte).

- Declaración de exportación -DEX-
- Declaración simplificada de exportación -código 610-.

12.12 Reintegro de divisas

El pago con el importador se realiza en dólares americano y lo convertimos a peso colombiano, pactamos previamente el modo de pago, dependiendo donde canalizar los pagos, por carta de pago o factura internacional, se debe diligenciar declaración de cambio por exportación de bienes, a través del banco donde está registrada la asociación tiene cuenta bancaria.

La referencia de los anteriores 12 subtítulos fueron tomados de (PROCOLOMBIA, Guía practica para conocer EL proceso de exportacion de bienes, 2021).

13 CONCLUSIONES

- De acuerdo a la información recolectada el productor de aguacate hass en la actualidad no está exportando directamente, en este momento es proveedor de las exportadoras.
- De acuerdo a la investigación teórico-práctica se realizó una guía de exportación donde se registra el paso a paso de como exportar a Países Bajos con la finalidad de dar a las asociaciones y productores un instrumento fácil de entender.
- De acuerdo al incremento del cultivo en esta zona, el productor de aguacate hass para poder ser competitivo y lograr exportar directamente debe estar integrado en asociatividad debido a los altos costos de exportación, capacidad de atender la demanda, logística de transporte, trámites legales y acceso a programas de beneficio gubernamental.
- Se identificó que en las asociaciones hay desconocimiento en áreas específicas como comercio exterior, tecnología, idiomas, contabilidad, finanzas, mercadeo y jurídico, formación importante con la cual debe contar las asociaciones para llevar a cabo el proceso exportación de forma efectiva.
- Según costos de producción para 1ha de aguacate hass orgánico se tiene que su rentabilidad es del 69% a partir del año 6 al igual que su punto de equilibrio el cual se obtuvo un resultado de 23.654 kg.
- De acuerdo a la información suministrada por exportadores independientes evidencia que las grandes exportadoras cuentan con amplia

rentabilidad en el proceso comercial de exportación de conteiner de 21 toneladas de aguacate hass aproximadamente del 40% haciendo de este negocio altamente competitivo en comparación a otros commodities que exporta nuestro país.

- El apoyo financiero con programas especiales líneas FINAGRO, es fundamental dada las condiciones del cultivo de tardío rendimiento ya que este cuenta con una etapa improductiva en los primeros 3 años y su producción se estabiliza en año 6.
- Se observa que la calidad del aguacate hass en el Huila es demandado en el exterior y predilecto en Países Bajos por lo que este documento representa una base sólida en cuanto requisitos exigidos para cumplimiento de las normas internacionales.
- Evidenciando la problemática que presenta el pequeño productor de no poder exportar de forma independiente, además que en el Huila no hay exportadora, y tampoco empacadora; la asociatividad como organización, tomado del ejemplo de México, que se unen en asociaciones de 1 ,2 y 3 nivel, genera un gran avance logístico de transporte y empacado, económico, tecnológico, fitosanitario y de mercado exterior, se recomienda este sistema como una estrategia para dar soluciones a los limitantes de exportación en el departamento del Huila.

14 BIBLIOGRAFÍA

- Agronegocios. (2021). Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/en-el-dia-internacional-del-aguacate-colombia-lo-recibe-siendo-el-tercer-exportador-3208930>
- Agrosavia. (2020). Obtenido de <http://editorial.agrosavia.co/index.php/publicaciones/catalog/download/162/145/112-0-1?inline=1>
- Bancolombia, G. (Mayo de 2021). *Comercio de aguacate: análisis del presente y proyección para los próximos 15 años.* Obtenido de <https://www.bancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/comercio-aguacate-analisis-presente-y-proyeccion-proximos-15-anos>
- Barriga Triana, J. S., & Salamanca Rodríguez, J. C. (2019). Plan de negocio para la exportación de aguacate hass a Países Bajos.
- Bonilla Corzo, A. E. (2013). Manual de exportación desde Colombia hacia los Estados Unidos de América.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Proceso general de exportación en Colombia: 10 pasos para exportar.* Bogotá.
- Castrillón González, N. (2019). Asociatividad: estrategia de desarrollo para el sector rural productivo de Colombia.
- Centro de Exportacion e Inversion de la RP. (2018). *Perfil producto: Aguacate.* Obtenido de https://prodominicana.gob.do/Documentos/BC_PERFIL%20PRODUCTO%20-%20AGUACATE_V3.pdf
- Colombiatrade. (2020). Obtenido de <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>
- Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2008). *Política Nacional fitosanitaria y de inocuidad para las cadenas de frutas y de otros vegetales .*
- Corpohass Colombia. (2021). Obtenido de <https://www.corpohass.com/>
- DANE. (2016). *Cultivo del aguacate Hass (Persea americana Mill; Persea nubigena var.*
- DIAN. (2021). Obtenido de <https://www.dian.gov.co/>
- Diario del Huila. (2021). Obtenido de <https://diariodelhuila.com/el-huila-entra-en-el-boom-del-aguacate-hass/>

- Estrategia aduanera. (2020). *México lidera exportación de aguacate, a nivel mundial.* Obtenido de <https://www.estrategiaaduanera.mx/mexico-lidera-exportacion-de-aguacate-a-nivel-mundial/>
- Fedegan. (Julio de 2021). *Día Internacional del Aguacate: Colombia es el tercer mayor exportador.* Obtenido de <https://www.fedegan.org.co/noticias/dia-internacional-del-aguacate-colombia-es-el-tercer-mayor-exportador>
- Funcion publica. (2021). Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=65564>
- Gobernacion del Huila. (2020). Obtenido de <https://www.huila.gov.co/gobierno-y-desarrollo-comunitario/publicaciones/9662/comunales-gobernacion-del-huila/>
- Gobernación del Huila Secretaria de la Agricultura. (2020). Obtenido de <https://www.huila.gov.co/>
- Gómez Sepúlveda, A. C., Pinzón Basto, L. M., & Gómez Parada, E. J. (2019). *Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos.* Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/18459>
- ICA, I. C. (2020). Informe de gestión vigencia 2020 gerencia seccional Amazonas.
- Instituto Agropecuario Colombiano ICA. (2012). Obtenido de <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefef2-/>
- Jiménez Giraldo, M. A., & Ospitía Gonzales, C. L. (2020). Plan de exportación de aguacate hass de Colombia a Estados Unidos de la empresa imporfenix con base en parámetros de sostenibilidad ambiental.
- Larepublica. (2018). *Los productos más exportados de Colombia hacia Rusia.* Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/flores-y-productos-agricolas-entre-lo-mas-exportado-de-colombia-hacia-rusia-2745037>
- Logihfrutic. (2021). Obtenido de <https://logihfrutic.unibague.edu.co/logistica-y-comercio/empaques-y-embalajes#>
- Maxifinca. (2019). Obtenido de https://maxifinca.com/wp-content/uploads/2019/04/Datos_Aguacate-Hass_Maxifinca_Espanol.pdf
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2021). *Cadena productiva de aguacate.* Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/en-el-2019-exportaciones-de-aguacate-crecen-37-6>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/servicio-ciudadano/enlaces-de-interes/directorio-de-agremiaciones-y-asociaciones>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). *Manual de normas de comercio exterior.* Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=3d3d6f13-5746-40f4-bc7f-bc80a518c799>
- Organizacion Mundial del Comercio. (2021). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/the WTO_s/whatis_s/tif_s/agrm4_s.htm
- Ortiz Tobón, S. (2018). Plan de exportación de aguacate Hass hacia Estados Unidos.
- Parra Ramírez, D., & Serrano Scarpetta, S. (2017). Guía de exportación de aguacate hass para pequeños y medianos productores en Colombia.
- Portafolio. (2010). *Biodiversidad y su valor económico real en Colombia, el más rico en biodiversidad biológica del mundo.* Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/biodiversidad-economico-real-colombia-rico-biodiversidad-biologica-mundo-146144>
- Portafolio. (2017). *Frutas y textiles tienen un mayor potencial en mercado francés.* Obtenido de <https://www.portafolio.co/negocios/frutas-y-textiles-colombianos-son-apetecidos-en-francia-503608>
- Portal fruticola. (2020). *USDA estima que producción de aguacate chileno en 2021 sería de 220 mil toneladas.* Obtenido de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2020/12/10/usda-estima-que-produccion-de-aguacate-chileno-en-2021-seria-de-220-mil-toneladas/>
- PROCOLOMBIA. (2018). *Guía práctica para conocer las certificaciones que se requieren para exportación de agroalimentos.*
- PROCOLOMBIA. (2018). *Guia Practica para conocer el proceso de exportacion de bienes.* Obtenido de <https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>
- PROCOLOMBIA. (2021). *Guía practica para conocer EL proceso de exportacion de bienes.*

Restauracion Colectiva. (2019). Obtenido de <https://www.restauracioncolectiva.com/n/el-aguacate-un-alimento-de-futuro-por-su-sabor-versatilidad-y-beneficios-nutricionales>

Revista Alimentaria. (2019). Obtenido de <https://revistaalimentaria.es/vernoticia.php?volver=¬icia=el-aguacate-motor-de-cambio-de-la-tendencia-gastronomica-mundial>

Revista semana. (2017). Obtenido de <https://www.semana.com/aguacate-exportacion-y-mercado-en-colombia/243434/>

Rios-Castaño, D., & Tafur-Reyes , R. (2003). *VARIEDADES DE AGUACATE PARA EL TRÓPICO:*

Uniandes Agronegocios e industria de alimentos. (2014). Obtenido de <https://agronegocios.uniandes.edu.co/2014/03/10/variedades-de-aguacate-y-sus-especificaciones/>

Universidad de San Martin de Porres. (2020). *Exportaciones de palta Peruana (Persea Americana).* Obtenido de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/revista-digital/wp-content/uploads/sites/34/2020/11/ARTICULO-Pantaleon-Medina.pdf>

Vanguardia. (2018). Obtenido de <https://www.vanguardia.com/economia/local/santander-tiene-tierras-aptas-para-sembrar-aguacate-hass-HEVL438438>