

**OPORTUNIDAD DE EXPORTAR EL FRUTO AGUACATE HASS HACIA PAISES
BAJOS A PARTIR DEL AÑO 2013**

DANIELA RENDÓN SOLANO

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
ESCUELA DE ECONOMÍA, AMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PREGRADO NEGOCIOS INTERNACIONALES**

MEDELLÍN

2020

**OPORTUNIDAD DE EXPORTAR EL FRUTO AGUACATE HASS HACIA PAISES
BAJOS A PARTIR DEL AÑO 2013**

Autor:

DANIELA RENDÓN SOLANO

Trabajo de grado para optar al título profesional de negociador internacional

Asesor:

EDGAR DARIO HOLGUIN GAVIRIA

Docente Facultad Negocios Internacionales

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
ESCUELA DE ECONOMÍA, AMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PREGRADO NEGOCIOS INTERNACIONALES
MEDELLÍN
2020**

AGRADECIMIENTOS

Eternamente agradecida con Dios y mis padres, porque hicieron posible mi paso por la universidad, con su compañía, sus palabras de aliento, su amor incondicional.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. IDEA DE INVESTIGACIÓN	2
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	4
2.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	4
3. OBJETIVOS	6
3.1 OBJETIVO GENERAL	6
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
4. JUSTIFICACIÓN	7
5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	10
6. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	11
7. MARCO TEÓRICO	12
7.1 Aguacate Hass	27
7.2 Internacionalización	31
7.3 Exportaciones	34
8. DISEÑO METODOLÓGICO	36
8.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	36
8.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	36
8.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	36
8.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	37
9. RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN	38
10.HALLAZGOS	58
11. CONCLUSIONES	60
12. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA	62

LISTA DE FIGURAS

Grafica 1. Así se mueve el aguacate colombiano

Cuadro 1. Teorías del comercio

Cuadro 2. Teorías del comercio y su capacidad para explicar las causas del comercio.

Gráfica 2: Volúmenes (kg) de aguacate en el mercado estadounidense desde 2000 – 2020

LISTA DE FIGURAS

Tabla 1. Consejo de Aguacate Hass (2017). Contenido Nutricional del Aguacate

Tabla 2. Exportaciones Colombianas de Aguacate hacia Holanda.

Tabla 3: Principales exportadores aguacate en 2018

Tabla 4: Países importadores de Aguacate en 2018.

Tabla 5: Exportaciones de aguacate Hass mexicano al este de Asia

RESUMEN

Considerando el notable aumento que ha estado presentado el consumo de aguacate Hass alrededor del mundo, se estudia las exportaciones del fruto desde Colombia hacia el destino de Países Bajos a partir del año 2013. Teniendo en cuenta el contexto del aguacate Hass colombiano, las exigencias internacionales al momento de exportar el fruto, también analizando los países competidores, y buscando una oportunidad de negocio del mismo.

INTRODUCCIÓN:

En la última década se ha evidenciado el auge que ha tenido el aguacate Hass, y precisamente Colombia específicamente en los departamentos de Antioquia, Tolima, Valle del Cauca, Huila y Eje cafetero, es donde se producen la mayor cantidad de aguacate Hass que se dirige hacia el mercado internacional donde dicha fruta es muy apetecida, gracias a que es una fruta tropical con alto contenido nutricional que contiene niveles altos de Omega 3 además de otros minerales y vitaminas, para su consumo hay diversas opciones ya sea natural o procesado, también se ha comprobado sus excelentes beneficios en la industria cosmética. Lo anterior ha originado que las exportaciones de dicha fruta se hayan incrementado notablemente.

En la actualidad los principales aliados comerciales de Colombia para la exportación del aguacate Hass se encuentran en el mercado europeo: Países Bajos, Reino Unido, España y Francia, sin dejar de lado a Estados Unidos “quien es el principal importador de aguacate a nivel internacional representando casi un 42% del total de las importaciones mundiales”. (Gómez Sepúlveda & Pinzón Basto, 2019, pág. 8)

El aguacate Hass representa una oportunidad de negocio y crecimiento para el mercado y economía colombiana, la alta demanda a nivel internacional exige que en el país se invierta en nuevos cultivos, e intensifique su producción, y así mismo que haya una continua mejoría en la calidad del producto.

Esta investigación se basará en el estudio de la exportación de aguacate Hass hacia Países Bajos, donde se estudiará el mercado del aguacate en dicho país y se analizarán los procesos para su exportación.

CAPÍTULO 1

IDEA DE INVESTIGACIÓN

Debido al aumento de exportaciones del aguacate Hass en estos años, el sector agrícola del país se ha visto favorecido y ha podido mejorar en sus técnicas de producción, lo que ha permitido el acceso mercados internacionales, “las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) en los primeros siete meses del año 2019 las ventas de este producto en los mercados internacionales sumaron 58,4 millones de dólares con aumento del 39,94 %” (JIMÉNEZ, 2019). Como principal productor de aguacate Hass del mundo es México, pero Colombia busca superarlo, regiones como Antioquia, Risaralda, Valle del Cauca y Caldas han sido protagonistas de los resultados, aumentando el número de producción, mejorando las técnicas de cultivo y producción y cada vez extendiendo las hectáreas para el cultivo, teniendo en cuenta que “Colombia tiene una ventaja comparativa en el rendimiento del cultivo a nivel mundial con 8,80 toneladas por hectárea, por encima de California, Chile y Perú.” (Exportaciones Colombiana, 2015)

En 2013 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) por parte de Colombia y la Unión Europea, en ese año las exportaciones del país subieron de US\$1.936 millones en productos no mineros, siendo el sector agroindustrial el sector con mayor incremento;

España, Países Bajos, Reino Unido, Alemania, Italia, Bélgica, Portugal, Francia, son los países que más productos colombianos compran, “Siendo Países Bajos el destino al cual Colombia exporta más de la Unión Europea” (Revista Dinero, 2017). La economía holandesa es extremadamente abierta al comercio internacional, es uno gran aliado comercial de Colombia, y gracias a que es en Holanda el principal país que recibe casi 50% del total del aguacate Hass que es exportado desde Colombia (RINCÓN, 2019) (Mincomercio, 2019), y que además es el segundo importador de aguacate Hass en todo el mundo, por debajo de Estados Unidos, es oportuno hacer una investigación de las estrategias de internacionalización hacia Países Bajos, de dicha fruta.

CAPÍTULO 2

PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Recientemente se abrieron las puertas de exportación de aguacate Hass hacia China, según cifras del Gobierno de Colombia, las exportaciones de aguacate Hass entre enero y septiembre de 2019 sumaron 35.700 toneladas, US\$71 millones. Esto representó un crecimiento de 45,5 % respecto al mismo periodo de 2018. (EL ESPECTADOR, 2019)

El aguacate Hass actualmente es un producto estratégico que ha permitido que se impulsen las exportaciones no mineras del país, teniendo así un gran potencial para promover el desarrollo económico de Colombia, además la cadena de producción, transporte y otros elementos relacionados al cultivo del del aguacate Hass, contribuye en la generación de empleo y también ha impulsado la inversión extranjera directa en el país.

El mayor mercado a donde Colombia exporta aguacate Hass está en la Unión Europea y en Estados Unidos; y es Países Bajos el principal aliado comercial, donde no se produce ni un solo aguacate; este país se resalta por una característica clave ya que uno sus principales recursos es la zona portuaria. La principal zona económica y comercial se ubican en ciudades como Ámsterdam, Utrecht, Rotterdam, y La Haya.

La investigación tiene como objeto central evaluar estrategias de internacionalización del aguacate Hass en Países Bajos y potencializar futuras oportunidades, se evaluarán prácticas e investigaciones anteriormente ejecutadas que puedan ser útiles, analizando las

reglamentaciones fitosanitarias, que se ahondarán en la investigación. También, al analizar las ventajas y desventajas entre Colombia y Países Bajos, es necesario que se analicen las estrategias de internacionalización del aguacate Hass, exponiendo el TLC, reglamentaciones de exportación, análisis del mercado de Países Bajos, y describir cada una de estas variables dentro de la investigación buscando entender todo el contexto.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Es posible que al analizar las oportunidades de exportación que ha tenido el aguacate Has colombiano hacia Países Bajos se evidencien retos y de acuerdo con estos, puedan plantearse estrategias para alcanzar con efectividad dicho mercado?

CAPITULO 3

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Evaluar las oportunidades de exportación del aguacate Hass hacia Países Bajos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir los requisitos de exportación para el aguacate Hass.
- Identificar las características que hacen de Holanda mercado atractivo y principal importador de aguacate Hass proveniente de Colombia.
- Análisis del sector del aguacate en el mundo, tanto competidores, como visión del sector de aguacate Hass Colombiano .

CAPITULO 4

JUSTIFICACIÓN

Se escogió el aguacate Hass para la investigación ya que gracias a sus beneficios nutricionales actualmente ha originado el aumento del consumo de esta fruta, como son: sus componentes nutricionales, que contiene bajo contenido de carbohidratos, grasas monoinsaturadas, es rico en vitaminas E y B, ácido fólico, potasio y fibra, además de la concientización en mejorar los hábitos alimenticios de las personas, dietas más saludables, el incremento notable en la producción.

En 2014 las cifras que se proyectaban para la exportación del aguacate Hass hoy en día se pueden decir que se han alcanzado, y el foco principal será Países Bajos debido a que es el mayor destino de aguacate Hass Colombiano, en la siguiente gráfica se muestran datos comparativos de exportación entre 2017 y 2018.



Tomado de Analdex/Ministerio de Agricultura (2019). Así se mueve el aguacate colombiano [Gráfica 1].

La investigación busca principalmente exponer a el crecimiento que se ha venido presentando en las exportaciones de aguacate Hass desde 2013, poniendo como principal foco el mercado Países Bajos (Holanda), estudiando el comportamiento del consumidor, las reglamentaciones de exportación, además la competitividad de Colombia en la exportación del aguacate Hass frente a otros países. Según Asohfrucol (2017):

El aguacate Hass se posiciona como uno de los cultivos con mayor potencial de crecimiento a nivel nacional. La amplia disponibilidad de zonas aptas para el cultivo, con la demanda insatisfecha en los mercados internacionales; la tendencia mundial hacia un mayor consumo de este producto por sus propiedades organolépticas, vitaminas y minerales, son algunas de las ventajas que presenta la producción de esta fruta para Colombia.

Cientes europeos hoy día gozan del consumo de productos naturales de origen colombiano como el aguacate Palta o Hass, el cual es rico en vitaminas y minerales. (Bolaños, Caicedo, Portilla, s.f)

Cabe resaltar que el sector agricultor también ha venido en ascenso trayendo consigo campesinos emprendedores y con claras ideas de negocio, con la necesidad de buscar independencia y estabilidad económica, , el desempleo y el limitado acceso a los trabajos existentes han creado la necesidad de nuevas estrategias para el lograr salir adelante y que las labores del campo sean bien retribuidas, que hoy en día los propios campesinos extienden sus cultivos de aguacate Hass, y aumenten la producción de estos para que más adelante sean exportados, permite que las cifras de productos agrícolas para exportación del país destaquen.

Gran parte del aguacate Hass que se exporta a países de Europa como Países Bajos, Bélgica y Reino Unido, proviene de un cultivo de un típico finquero antioqueño. El otro 20 % dueño de tierras que exporta esta fruta pertenece a “empresas inversionistas extranjeras que ven en Colombia el potencial de convertirse en el principal productor de aguacate Hass, hoy en día es México el que ostenta ese título.” (SUÁREZ, 2019)

Este trabajo se realiza en el primer semestre del año 2020, respondiendo a un requisito universitario para la obtención del título académico profesional de negocios internacionales en la Universidad Pontificia Bolivariana.

CAPITULO 5

DELIMITACION DE LA INVESTIGACIÓN.

El estudio se basará principalmente en el aguacate Hass cultivado y producido en territorio colombiano de tipo exportación para Países Bajos se tomó información y cifras de exportación desde Colombia e Importación por parte de Países entre 2013 hasta 2019.

CAPITULO 6

VIABILIDAD DE LA INVESTIGACION

Se contará con fuentes informativas a través de los medios virtuales, como documentación, información de exportaciones e importaciones, recursos audiovisuales, publicaciones en revistas y periódicos, con la ayuda de ellos se reunirá información para el desarrollo de la investigación, también se utilizarán fuentes que ofrecen datos antiguos de investigaciones relacionadas principalmente con el estudio del aguacate Hass colombiano para exportación ya sea para Países Bajos, o para otro destino, información que pueda ser útil para complementar y anexar a la investigación.

CAPITULO 7

MARCO TEORICO

A continuación, se presenta de manera resumida y crítica el conjunto de conocimientos teóricos en el cual se basa la presente investigación, haciendo referencia principalmente a las teorías del comercio exterior asociadas a la exportación, el intercambio y el crecimiento económico. Por lo tanto, se plantean las principales teorías en torno a la exportación de aguacate Hass, teniendo en cuenta no sólo las teorías favorables para la investigación, sino también aquellas que contrastan visiones a la expresada en esta misma. Con lo anterior, se pretende presentar un horizonte teórico con gran componente investigativo que permita al lector realizar un análisis crítico de los aportes de este estudio al tema tratado.

Para comenzar se hace referencia a las teorías del comercio exterior relacionadas al origen de este, principalmente estudiando los diferentes contextos en los que surge el intercambio, evaluando escenarios competitivos y con fallas de mercado, haciendo un recorrido histórico por el origen y desarrollo de estas. A su vez, se hace alude a las teorías del crecimiento económico, tanto a aquellas que hacen referencia al crecimiento hacia dentro (restringiendo el comercio) como las que soportan el crecimiento hacia afuera (incentivando el comercio). Por último, las teorías asociadas al desarrollo y exportación de bienes del sector primario (mercado del aguacate), en las cuales se presentan aquellas que sustentan la exportación de este tipo de bienes para generar crecimiento económico y aquellas que las contradicen. De este modo, este apartado pretende generar una amplia visión acerca de las

teorías de comercio exterior y las teorías económicas que intervienen en el entendimiento del beneficio que la exportación del aguacate Hass puede tener en países como Colombia.

Un análisis inicial corresponde al de las teorías del comercio exterior, las cuales se constituyen de diferentes grupos que se han ido transformando con el paso del tiempo, contando con los aportes de diversos autores. En este sentido, la recopilación que aquí se presenta se encuentra basada principalmente en el trabajo de Palmieri (2019), los conocimientos propios de la autora del presente documento y otros autores que han abordado el avance teórico relacionado al comercio internacional, como Bajo-Rubio (1996), Gonzáles (2011), Rojas (2007), Pereyra (2015), Lavados (1977), Gómez (2003), Bustillo (2001), entre otros. De acuerdo con la revisión de lo planteado por los diversos autores, las teorías desarrolladas en torno al comercio exterior pueden analizarse principalmente desde las perspectivas del pensamiento económico, abordando perspectivas de pro y contras del libre comercio.

De acuerdo con Palmieri (2019) las teorías del comercio internacional se pueden presentar agrupadamente como Las Primeras Teorías, “Nuevas Teorías” del Comercio Internacional, Las Teorías Novísimas y Las Últimas Teorías. En lo que respecta al tipo de competencia, Bajo-Rubio (1996) presenta una diferenciación entre las teorías de comercio internacional, separando las asociadas al supuesto de competencia perfecta y las que contemplan contextos con fallas de mercado. Además, de lo asociado al proteccionismo y libre cambio, a partir de Gómez (2003), que está asociado a la escuela de pensamiento que plantea la respectiva teoría del comercio exterior. En relación a las diversas agrupaciones de teorías, la posición que toma esta investigación es una determinación en aproximación

cronológica de las teorías del comercio internacional. Sin embargo, considera relevante destacar la estructura de competencia en la que se fundamenta cada una de ellas y la argumentación acerca del libre cambio o el proteccionismo. Particularmente, se hace referencia a que, si bien las teorías iniciales tuvieron gran relevancia por su aporte al conocimiento en el área, las últimas teorías pueden considerarse quizás como más realistas, dado el actual contexto de los mercados donde lo más común es encontrar fallos.

En línea con lo planteado anteriormente se abordará de manera resumida e integral lo que Palmieri (2019) denomina las primeras teorías del comercio internacional, las cuales agrupan la perspectiva de los mercantilistas, clásicos y neoclásicos. En su recopilación de las teorías, Palmieri (2019) plantea que antes del siglo XVI no había ideas conectadas acerca del comercio exterior, sino que principalmente con el surgimiento del capitalismo comenzar a darse estas, siendo las primeras teorías las desarrolladas por los mercantilistas (p.9). En relación con el mercantilismo, este se centra en el importante papel que tiene el Estado como agente controlador de la política económica, principalmente en un papel regulador. De acuerdo con Hecksher (1994) citado por Rojas (2007), el mercantilismo posee tres sistemas: político o de poder, comercial o de protección y monetario (p.77). En este sentido, para esta investigación es relevante abordar las consideraciones hechas por los mercantilistas en torno al sistema comercial o de protección.

De este modo, la idea central del mercantilismo se basa en que un país puede beneficiarse del comercio solo si cuenta con una balanza comercial positiva, es decir, se consideraba el comercio como un juego de suma cero, con ganadores y perdedores (Rojas, 2007, p.82). Por lo tanto, el comercio exterior para los mercantilistas se encontraba basado

en el proteccionismo comercial, donde se creía principalmente que se podía llegar a acuerdos comerciales donde las importaciones fueran restringidas y hubiese grandes niveles de exportación, o “importar bienes de bajo valor agregado y exportar otros con un mayor valor, asociando el saldo positivo con el valor agregado” (Palmieri, 2019, p.5). En este orden de ideas, el principal rol del Estado era determinar las políticas arancelarias de tal forma que se aseguraran los beneficios del comercio para el país, reflejados en una sistemática balanza comercial positiva. No obstante, dicha visión del comercio exterior obtuvo críticas posteriores. Dichas críticas fueron desarrolladas principalmente por Hume y Adam Smith, quienes se centraron en la dificultad de tener siempre una balanza comercial positiva y el libre cambio, respectivamente.

En estos términos, Hume (1752) planteó que no era posible tener una balanza comercial que estuviese constantemente en superávit, esto teniendo en cuenta la teoría cuantitativa del dinero, principalmente haciendo referencia a la acumulación de metales preciosos con los que se tranzaba en la época. De este modo, Hume planteó no sólo las bases del monetarismo y el utilitarismo, sino que, abrió paso a nuevos análisis del comercio, afirmando que “el flujo continuo de metales preciosos elevaría el nivel de precios y acabaría con la competitividad del país” (Bellod, 2011, p. 390). Esta afirmación, refleja una falla en la consideración mercantilista, sin embargo, no deslegitima la importancia de la balanza comercial para las decisiones de comercio exterior, por lo que el mercantilismo y las bases monetaristas de David Hume representaron un avance para la constitución de teorías posteriores y una base para la consolidación del estudio del comercio internacional.

En relación con dicha crítica, Adam Smith, en su investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, da inicio a las denominadas teorías clásicas del comercio internacional. La publicación de la Riqueza de las Naciones fue un hito en la historia económica, surgiendo en el contexto de la revolución industrial del siglo XVIII, que representó no solo mayores niveles de producción sino de comercio, dadas las nuevas facilidades de transporte y la autonomía promovida por la independencia de Estados Unidos (Palmieri, 2019, p.5). Adam Smith, da comienzo al liberalismo económico, siguiendo la idea de que el Estado no debe causar distorsiones ya que “la mano invisible del mercado” es la que actuará autorregulando este, haciendo que a pesar de que el individuo actúe en búsqueda de su propio beneficio, termine mejorando la sociedad.

En este sentido, según Smith (1776) un país debe exportar su excedente de producción no consumido por la demanda interior, con el fin de cambiarlo por cualquier cosa que le sea demandada. Por lo que, el autor hace referencia al valor del trabajo productivo, la división del trabajo y la ventaja absoluta, teniéndolos como base de la existencia e importancia del comercio exterior. Por tanto, el trabajo es mostrado como el factor que genera valor económico y la división de este se basa en el principio de la especialización. De esta manera, es posible aumentar la producción, originándose una ventaja absoluta, la cual hace referencia a la capacidad de una nación de producir un bien a menor costo, debido a dicha especialización y favorabilidades como la climática y tecnológica, lo que ayudaría a la reducción de la ineficiencia (Bustillo, 2001, p. 13).

Adam Smith presenta en la Riqueza de las Naciones lo que denomina las 4 etapas del crecimiento económico: pueblos cazadores, pueblos de pastores, naciones agrícolas o

feudales, y naciones comerciantes. Para términos de este estudio, se consideran relevantes las últimas dos etapas, aun destacando que el desarrollo institucional se da en todas las etapas y constituye un factor fundamental para las dos últimas. Particularmente, Smith (1776) reconoce que se da un intercambio mutuamente beneficioso entre la ciudad y el campo, aun cuando los beneficios se reparten de manera desigual. Sin embargo, resalta que, a través del comercio, ambos países terminan con una mayor cantidad de bienes que cuando no había este, por lo que, a diferencia de los mercantilistas, se considera que el comercio internacional es mutuamente beneficioso (Gómez, 2003)

Continuando la línea de la teoría clásica del comercio, se hace referencia a la teoría desarrollada posteriormente por David Ricardo (1817), quién planteó la teoría de la ventaja comparativa, argumentando que es posible para una nación obtener beneficios del comercio aun cuando no tenga ventaja absoluta en ninguno de los bienes. Es decir, establece una visión nueva de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, reconociendo que lo importante para evidenciar las ventajas del comercio internacional no es el menor costo total de producción de un bien o servicio, sino el menor costo relativo. Así, aun cuando un país no tenga ventaja absoluta en la producción de un bien, donde las desventajas de producción absolutas sean menores existirá una ventaja para producir comparativamente (García, n.d). De esta forma, el comercio está asociado a la existencia de un menor coste de oportunidad presentado por un país para la producción de un bien. Por lo que, el aporte de Ricardo está guiado principalmente al entendimiento de las dinámicas del comercio exterior entre países que no tienen una ventaja absoluta en ningún bien, con los que la poseen ventaja absoluta en el bien que importan.

Siguiendo a Ricardo (1817), la teoría de las ventajas comparativas hace referencia a que un país exportará (importará) el bien que produce con el menor (mayor) costo de oportunidad, medido en términos de otro bien. Lo anterior, plantea que no es relevante la ventaja absoluta sino, la comparación entre costes de oportunidad medido en horas laborales de los bienes en un país comparados con otros países. Sin embargo, hay varias limitaciones en esta teoría, principalmente la dependencia de los precios para medir la productividad total de los factores, partiendo de la dificultad que puede tener el mercado para medir el valor real de los bienes y los diferentes métodos existentes para calcular dicho precio (Lavados, 1977, p. 178). A su vez, se considera un escenario de competencia perfecta sin costos de transporte (Palmieri, 2019). Dichas cuestiones, dieron origen a las posteriores teorías que intentaron abordar las limitaciones presentadas.

Dentro de las últimas teorías clásicas del comercio exterior, se encuentran la teoría de la demanda recíproca de Mill, el Modelo Heckscher-Ohlin (H-O) y la abundancia de factores. La teoría de la demanda recíproca de Mill se presenta como una solución a la limitación de la teoría de la ventaja comparativa, ya que esta última consideraba el comercio únicamente desde el punto de la oferta. De este modo, al incluir la demanda en dicha teoría Mill (1862) logra determinar la relación real de intercambio, siendo esta dada por el punto en el cual la oferta se cruza con la demanda. De acuerdo con Palmieri (2019), “los costos de producción determinan los límites externos de los términos de intercambio reales, mientras que la demanda recíproca determina cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de esos límites.”(p.9). Por lo tanto, esta teoría se presenta como un complemento para tener

en cuenta las decisiones del consumidor en el comercio internacional. Sin embargo, continúa presentando la limitación de considerar como cero los costos del transporte.

Para finalizar, se presenta el Modelo Heckscher-Ohlin (H-O) y la abundancia de factores, el cual puede presentarse como una teoría neoclásica del comercio internacional. Esta teoría tiene como base principal el supuesto de competencia perfecta, junto con un escenario sin restricciones de comercio ni costos de transporte. Sin embargo, esta teoría tiene en cuenta la existencia de dos factores (Capital (K) y Trabajo (L)) a diferencia de las teorías anteriores que solo consideraban como factor productivo al trabajo asociado a la producción. A su vez, el uso de los factores está determinado por una función de producción con rendimientos constantes a escala y productividad marginal decreciente, donde no varía la calidad ni la oferta entre países, sino la intensidad del uso de los factores. Por último, este modelo supone preferencias homotéticas e idénticas, determinando que a un precio determinado, la demanda será igual en ambos países (Bajo-Rubio, 1996, p.16). Concretamente, este modelo se centra en que las exportaciones de un país emplean de manera intensiva los factores que en él abundan (Fernández, n.d; p.41), convirtiendo la dotación de factores en una clara ventaja comparativa. Por último, de este modelo surge el teorema de igualación del precio de los factores, el cual manifiesta que, en determinadas condiciones, el libre comercio en productos es suficiente para igualar internacionalmente los precios (Palmieri, 2019, p.11). Este modelo representó un avance, creando la necesidad de considerar los demás factores involucrados en la producción y como estos pueden determinar los volúmenes de comercio, sin embargo, algunos impuestos asociados al modelo como la

competencia perfecta, los costos nulos de transporte, la tecnología, entre otros, hacen a esta teoría insuficiente para crear un modelo que tenga un buen nivel de contraste teórico-práctico.

Posteriormente a este grupo de teorías del comercio exterior (clásicas y neoclásicas) surge otro grupo de teorías denominadas por Palmieri (2019) como “Nuevas teorías” del comercio internacional. Estas surgen a mediados del siglo XX, dada la imposibilidad de contrastar de manera adecuada las teorías previas con la realidad existente en los contextos de comercio. En estas teorías se considera: el comercio intraindustrial, competencia imperfecta y economías de escala y estructuralismo. En referencia a la explicación teórica del comercio intraindustrial, este parte de la evidencia de que los países no suelen comportarse como planteaba la teoría clásica (importando un bien en el que tiene desventaja comparativa y exportando aquel en el cual tiene ventaja) sino que, suelen importar y exportar el mismo bien, en simultáneo.

En este sentido se destacan dos teorías: teoría de la demanda representativa de Linder (1961) y Vernon (1966) con el modelo de ciclo de vida del producto. La primera, presenta una situación en la cual la exportación de un producto se genera inicialmente por una alta demanda de dicho producto a nivel interno, lo implica un mayor nivel de producción, que genera un grado de especialización tal que se procede a su posterior exportación. Respecto al modelo de ciclo de vida del producto de Vernon, este hace referencia a que el patrón de exportación de un producto y su nivel de especialización depende de su ciclo de vida, de este modo, cuando un producto es nuevo, dados sus altos costos solo se produce para transar internamente, mientras que si el producto es maduro o estandarizado, habrían importaciones y exportaciones simultáneas del mismo bien dada la estructura de los costos y la tecnología

(Palmieri, 2019, p. 17). Por lo tanto, estas teorías se consideran relevantes en la medida que explican la exportación de Aguacate Hass desde el aumento de la demanda interna y el ciclo del producto, el cual puede considerarse en un estado maduro.

En lo que respecta a las teorías asociadas a la competencia imperfecta y economías de escala, estas tienen su origen principal en ser una contraposición a las teorías clásicas en el sentido en que consideran no sólo las posibles fallas de mercado sino también estructuras donde los rendimientos no son constantes a escala. Dentro de estas se encuentran: el modelo de competencia monopolística, modelo del dumping recíproco y economías de escala. En cuanto al modelo de competencia monopolística, enunciado por Krugman en los 70's manifiesta que existen economías de escala y una preferencia de los consumidores por una mayor variedad de bienes diferenciados. Por lo tanto, derivado de estos dos supuestos, se considera que los productores tienen cierto poder de mercado y actúan internamente como monopolistas, aun cuando en el agregado exista competencia (Krugman, 1979). El modelo de Krugman y Venables (1996) citado por Bajo-Rubio (1996) presenta que “una reducción de los costes de transporte podría llevar a concentrar la producción en un único lugar, con objeto de aprovechar las economías de escala” (p.24). Dicho modelo, plantea las ventajas de la integración económica, cuestión relevante para nuestro análisis de la exportación de Aguacate Hass en el contexto de los tratados comerciales.

En lo que respecta al estructuralismo, este presenta principalmente una teoría acerca de cómo se reparten las ganancias del comercio. Principalmente tuvo su origen en la concepción de que los beneficios no se repartían de manera equitativa entre las naciones involucradas, esto dio origen a la llamada teoría de centro-periferia y a la de la dependencia.

La teoría centro-periferia, argumenta que existen mayores beneficios del comercio para los países desarrollados dado su nivel económico y el deterioro de los términos de intercambio, asociado a la elasticidad de la demanda de los productos involucrados en el comercio. La teoría de la dependencia, planteada por *Presbich Singer* y profundizada por *Sunkel* (1971), hace referencia a los países productores de materias primas e importadores de manufacturas, concluyendo que existe “una dependencia comercial, financiera y tecnológica de la periferia respecto del centro confirmado por el crecimiento de las empresas transnacionales” (Palmieri, 2019, p. 26). Cuestión que sirve para profundizar principalmente en las características de las estrategias de comercio internacional colombiano. Por último, se plantea que dada la falta de equidad con la que se reparten los beneficios del comercio, el Estado debe intervenir para crear estrategias comerciales que contribuyan a equiparar los términos de intercambio.

En cuanto a las teorías Novísimas, estas incorporan la heterogeneidad a nivel de las firmas exportadoras. Estas teorías están conformadas por: causalidad entre productividad y status exportador, importancia de los costos hundidos y restricciones financieras. De acuerdo con Según *Baldwin* (2005), citado por Palmieri (2019) la heterogeneidad de las firmas “viene dada por los costos fijos específicos de la firma (costos de entrada o hundidos) más que por los costos marginales, y son estos los que deben tenerse en cuenta para evaluar la decisión de producir y/o exportar.” (p. 29). De este modo, se analizan los costos, la productividad y las restricciones financieras. En este marco las teorías novísimas plantean que sólo las empresas más grandes y productivas exportan, a su vez, si bien autores como *Melitz* (2003) plantean que la productividad de las empresas es constante y

que no enfrentan incertidumbre para exportar, existen otras teorías que consideran la importancia de los costos hundidos y de las restricciones financieras.

En relación con lo anterior, autores como *Roberts & Tybout* (1997), *Ruhl & Willis* (2014), *Manova* (2006) y *Kohn, Leibovici & Szkup* (2016), han propuesto un paradigma teórico para dar respuesta a la importancia de los costos hundidos y las restricciones financieras para la exportación. En relación con los costos hundidos *Roberts & Tybout* (1997) y *Ruhl & Willis* (2014), desarrollaron un modelo para medir los costos de ingresar al mercado exportador, simulando efectos de políticas que pretendan facilitar el acceso de las empresas al mercado (subsidios y tipos de cambio), a partir de dicho modelo concluyen que “los costos hundidos y fijos para ingresar y mantenerse en el mercado externo son significativos a la hora de determinar el estatus exportador” (Palmieri, 2019, p. 33).

Para finalizar, en cuanto a las restricciones financieras, *Manova* (2006) establece que las firmas requieren financiación externa para acceder al mercado exportador, para cubrir costos de ingreso que no alcanzan a cubrir con su producción o ahorros, por lo que, la libre movilidad de capitales e inversión extranjera son importantes para el desarrollo del sector exportador. A su vez, *Kohn, Leibovici & Szkup* (2016) determinaron la importancia del tipo de cambio en las decisiones de ingreso al mercado exportador, planteando que

Un aumento del tipo de cambio produce dos efectos contrapuestos. En primer lugar, hace más atractivo exportar, incrementando el número de firmas que exportan y el monto vendido internacionalmente. Sin embargo, la devaluación hace que la deuda valuada en moneda extranjera suba, afectando negativamente la hoja de balance y endureciendo la restricción de endeudamiento. (p.35)

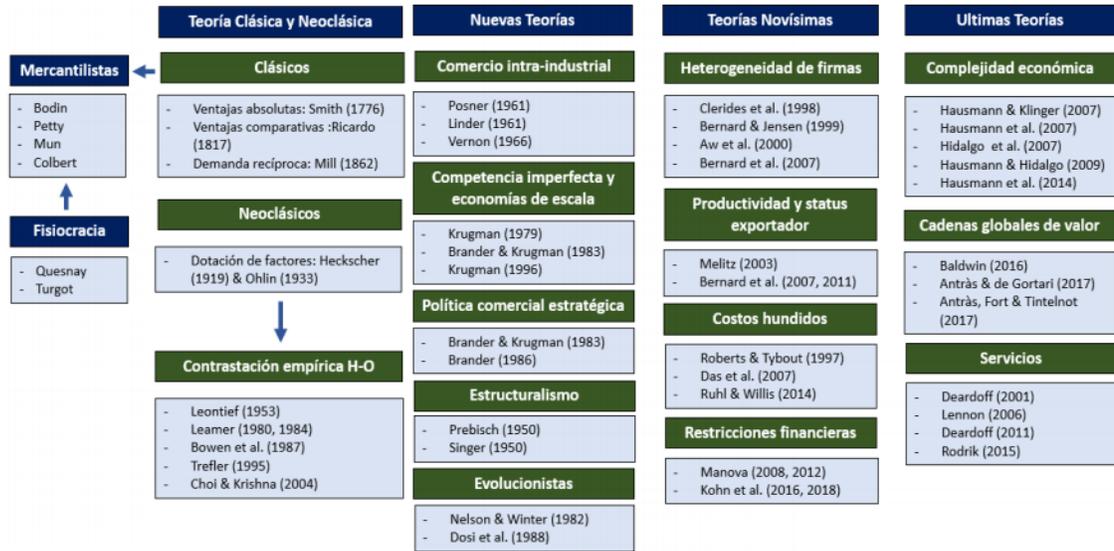
Por lo tanto, el modelo establece la decisión que enfrentan las empresas, no sólo en términos de las restricciones de endeudamiento sino también de la tasa de cambio, que representan costos u oportunidades de ingresar al mercado exportador.

Por último, se consideran las últimas teorías del comercio internacional, las cuales hacen referencia a la importancia de lo que se exporta. Dichos estudios hacen referencia a la complejidad de las exportaciones. Principalmente, según Hausmann, Hwang & Rodrik (2007) citados por Palmieri (2019) “los países que exportan bienes asociados con niveles altos de productividad crecen más rápido. Así, exportar bienes que se producen en países desarrollados genera difusiones que llevan a tener un PIB per cápita más alto y un crecimiento más rápido” (p.37). Es decir, los bienes exportados tienen asociada una idea de productividad, donde importan factores como los costos del descubrimiento y las externalidades positivas que genera descubrir un bien de exportación con una productividad alta. Finalmente, Hausmann et al (2007) concluyen que no importa lo que se exporta sino como se produce el bien a exportar. Por lo tanto, “lo que diferencia a los países desarrollados de los países en desarrollo es su capacidad de producir los mismos bienes con mayor calidad y la de especializarse en las tareas más sofisticadas dentro de las fragmentadas líneas de producción” (p.38). Por lo tanto, dichos modelos plantean que a diferencia de la teoría centro-periferia donde la dificultad reside en exportar materias primas e importar manufacturas, las últimas teorías plantean que no importa el bien exportado, siempre que el nivel de especialización sea suficiente, habrá ganancias del comercio.

Haciendo referencia a todo lo presentado anteriormente, se evidencia que existen múltiples aportes teóricos referentes al comercio exterior, los cuales serán útiles para la

investigación en la medida en que permitirán identificar las particularidades asociadas al comercio del Aguacate Hass, entendiendo el origen de las estrategias de comercialización y generando un marco de análisis que será de utilidad para comprender los factores asociados a la exportación del producto, entendiendo los escenarios de producción nacional e internacional del mismo. Por último, se presenta una tabla resumen de los autores asociados a cada grupo de teorías del comercio internacional y otra acerca de las explicaciones que brindan las teorías sobre el comercio internacional, dichas tablas pretenden servir de guía acerca de las concepciones teóricas tenidas en cuenta para la elaboración de este trabajo de grado, cuestión que se ha presentado de manera resumida e integral en el presente apartado.

Para finalizar, teniendo en mente las diferentes teorías analizadas, este estudio se enfoca hacia las últimas teorías del comercio exterior, entendiendo este último como una forma de generación de progreso y bienestar partiendo de la colaboración internacional y de la presencia de ventajas en la producción de ciertos bienes en los diferentes países, en entornos más realistas asociadas a los tratados de libre comercio y los escenarios de competencia imperfecta. De este modo, se pretende analizar la dinámica comercial entorno al Aguacate de variedad Hass desde el lado de la oferta del bien, teniendo en cuenta el contexto de competencia internacional y las ventajas nacionales de la producción y exportación del producto.



Tomado de Palmieri (2019) [Cuadro 1]

TEORÍAS DEL COMERCIO Y SU CAPACIDAD PARA EXPLICAR LAS CAUSAS DEL COMERCIO					
Hechos	«Viejas» teorías del comercio	«Nuevas» teorías del comercio	Modelo integrado	Modelo empresas heterogéneas	Modelo «integrado» empresas heterogéneas
	RICARDO (1817), HECKSCHER (1919), OHLIN (1933)	KRUGMAN (1980)	HELPMAN y KRUGMAN (1985)	MELITZ (2003), BERNARD <i>et al.</i> (2003)	BERNARD, REDDING y SCHOTT (2007)
Comercio					
Interindustrial	Sí	No	Sí	No	Sí
Intraindustrial	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Exportadores y no exportadores dentro de las industrias	No	No	No	Sí	Sí
Comercio y productividad					
Dentro de la industria los exportadores son más productivos que los no exportadores	No	No	No	Sí	Sí
La liberalización comercial aumenta la productividad de la industria mediante la reasignación. . .	No	No	No	Sí	Sí
Comercio y mercado laboral					
Cambios netos en el empleo en las industrial tras la liberalización comercial	Sí	No	Sí	No	Sí
Simultáneamente creación y destrucción bruta de empleo dentro de las industrias tras liberalización comercial	No	No	No	Sí	Sí
La liberalización comercial afecta a las retribuciones de los factores relativamente abundantes. .	Sí	No	Sí	No	Sí

FUENTE: BERNARD, JENSEN, REDDING y SCHOTT (2007, página 107).

Tomado de Gómez (2011) [Cuadro 2].

Aguacate Hass:

Nombre científico: *Persea americana*

Familia: *Lauraceae*

Género: *Persea*

Especie: americana

Su origen es de regiones tropicales y subtropicales parte Centroamérica y México, desde tiempos precolombinos era consumido por los indígenas. “Fue introducido a los españoles en las Antillas, se extendió a Florida, California y países de Suramérica, donde se generaron mejoras genéticas agronómicas, y calidad, más adelante se dispersó a regiones del mundo donde las condiciones ecológicas permitían su cultivo” (Solís, 2011). El aguacate Hass cuenta con un 10 a 15% de la raza mexicana y el resto, 85 a 90%, de la raza guatemalteca. El árbol se asemeja en su arquitectura a la del naranjo, pero de mayor tamaño; es de buena producción; sus frutos son de buena calidad.

Las características que posee el fruto: cascara gruesa y rugosa de color verde, cuando la fruta está madura la piel es de color púrpura oscuro casi negro y, pulpa amarilla, peso varía entre 150 a 400 gramos, la semilla es pequeña a mediana.

El aguacate Hass es la variedad más cultivada en el mundo, sus frutos esféricos, ovalados, con corteza gruesa y quebradiza. La pulpa es suave, cremosa; la semilla es pequeña (muy adherida a la cavidad seminal). “Dependiendo del estado de madurez, presenta un color que va desde verde opaco (estados inmaduros) hasta morado oscuro (madurez de consumo)” (Newett, 2007).

A continuación, se muestra una tabla con información nutricional de aguacate Hass aproximadamente (150 g / 5oz)

NUTRIENTES	Calorias	250g
	Grasa total	23g
	Grasa saturada	3g
	Grasa trans	0
	Grasa poliinsaturada	3g
	Grasa monoinsaturada	15g
	Colesterol	0
	Sodio	10mg
	Potasio	760mg
	Carbohidratos	13g
	Fibra dietética	10g
	Azúcares	0
	Azúcares agregados	0
	Proteína	3g
VITAMINAS	Folato (mcg)	135
	Niacina	2.9mg
	Ácido pantoténico	2.2mg
	Riboflavina	0.2mg
	Vitamina A (mcg)	10
	Vitamina B6	0.4mg
	Vitamina C	13mg
MINERALES	Vitamina E	3mg
	Calcio	20mg
	Cobalto	0.3mg
	Hierro	0.9mg
	Magnesio	45mg
	Manganeso	0.2mg
	Fósforo	80mg
Zinc	1mg	

Consejo de Aguacate Hass (2017). Contenido Nutricional del Aguacate [Tabla 1].

“El Aguacate es un alimento que puede ser consumido fresco, garantizando la ingesta total de sus nutrientes; Evitando pérdida de vitaminas, y desnaturalización de las proteínas, que habitualmente sufren la mayoría de los alimentos durante su procesamiento y cocción” (Ortega, 2003)

Esta variedad fue patentada en 1935 por Rudolph Hass, en *Habra Heights* (California), en virtud de la calidad de sus frutos, alto rendimiento en producción y maduración tardía, comparado con otras variedades importantes para la época (Whiley., 2002).

Los principales productores de aguacate Hass son: México, Chile, República Dominicana, Indonesia, Perú, Colombia, Brasil y Estados Unidos de América. En conjunto estos países aportan más del 60 % de la producción mundial. Con una tercera parte de la producción del mundo, México destaca como el principal país productor, consumidor y exportador de aguacate.

Producción del aguacate Hass en Colombia

“Hoy en día Colombia se posiciona como el quinto productor mundial de Aguacate Hass con el 5.7% de la producción mundial, proveniente de más de 24 mil hectáreas cultivadas” (Centro de Comercio e Inversión de AmCham Colombia, 2015); según la revista Dinero en 2017, Colombia, al igual que otros países latinoamericanos, se ha beneficiado del incremento del consumo global mejorando exponencialmente el propio desempeño productivo y comercial.

“El aguacate Hass cuenta con buenas características de exportación y altos estándares de calidad que le permite competir en el mercado exterior, contundente y directamente, frente a países exportadores, como México uno de los mayores productores y exportadores del fruto” (Guízar, 2013)

La disponibilidad de aguacate Hass en Colombia es habitualmente todo el año, lo que convierte al país en uno de los proveedores más atractivos para el mundo. También, “la demanda internacional de este producto cada vez aumenta más. Por estas razones Procolombia realiza agendas con compradores extranjeros buscando la posibilidad de

aumentar las exportaciones aprovechando los acuerdos comerciales, aseguró Flavia Santoro, presidenta de ProColombia” (PROCOLOMBIA, 2018)

En Colombia encontramos zonas productivas en los departamentos: Antioquia, Risaralda y Caldas, Tolima, Valle del Cauca, Cauca, Cundinamarca, Santander y Huila, además ” Colombia goza de un clima ideal y de los diversos pisos térmicos en los que el cultivo puede desarrollarse” (Dinero, 2017). “Este factor representa una ventaja competitiva para llegar a los mercados internacionales, prácticamente durante todo el año con cosecha permanente” (Pavas, 2015)

Las grandes empresas productoras, de diferentes orígenes, concentran sus operaciones en la zona cercana a la ciudad de Pereira, donde encontraron superficies más grandes para cultivar a mayor escala, en tanto que en Antioquia (cerca de Medellín), se han establecido principalmente proyectos de productores pequeños y medianos. En esta última área destaca la operación de la exportadora sudafricana Westfalia, la que –si bien produce en campos propios-, la mayor parte de su volumen exportado se basa en fruta producida en huertos de terceros. (RedAgrícola, 2019)

A continuación, se expone algunas compañías presentes en Colombia

Nombre compañía	País procedencia	Ha
Cartama	colombiana	disponen de 2.500 ha para plantar, pero el objetivo a 2023 es llegar a las 3.500 ha

Colomich (Colombia Michoacán):	colombo-mexicana	planea terminar de sembrar 1.500 ha de aguacate en diversos predios en Guática, Toro y Trujillo en un plazo de dos a tres años.
Westfalia:	sudafricana	270 ha propias en la zona de Sonsón. Su mayor volumen exportado proviene de terceros productores.
Camposol	peruana	primeras 350 ha en Quindío. Más de 1.200 ha en total. 2.700 ha de aguacate en Perú
La Cerro Prieto	peruana	asociada con la antioqueña Fruty Green tiene 300 ha en Quindío y Risaralda. Cultiva 1.500 ha de aguacate en su país.
Agrícola Ocoa	chilena	compró más de 1.000 ha en Roldanillo.
<i>Green Fruit</i>	México-californiana	asociada con pequeños propietarios junta más de 1.400 ha.

En Colombia hoy el aguacate Hass es la segunda fruta que más exporta después del banano “La Unión Europea tiene casi el 100 por ciento de las compras, principalmente de Países Bajos, Reino Unido, España, Bélgica, Francia y Alemania”. (PROCOLOMBIA, 2018)

Internacionalización:

La internacionalización es una necesidad de las empresas en la actualidad, aunque estas tengan éxito en los mercados nacionales, esta implica una serie de beneficios, retos y obstáculos que la empresa debe hacer frente, logrando

posicionarse frente a la competencia y aprendiendo a adaptarse a la cultura del país y de los consumidores (Carrasco, 2014, pág. 6)

Pensar en la internacionalización de una empresa requiere una mirada global enfocado en los negocios internacionales, los cuales se llevan adelante en tres grandes segmentos: – Comercio – Inversiones – Investigación y desarrollo. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

La internacionalización más tradicional es

- Importación: compra de un producto originario de un tercer país no comunitario
- Exportación: venta de un producto a un tercer país no comunitario
- Adquisición: compra de un producto CEE
- Expedición: venta de un producto a un país comunitario

En esta investigación se basará específicamente en la internacionalización tipo exportación, donde más adelante se profundizará más acerca del tema.

“El proceso de internacionalización inicia con una definición de estrategias comerciales, elección de mercados, buscando reducir riesgos, evaluación oportunidades en los mercados exteriores y las amenazas que puedan surgir, corregir las debilidades y buscar ventajas competitivas que se podrán potencializar” (Carrasco, 2014, pág. 12).

Las empresas deben realizar un análisis previo, para determinar las oportunidades que tienen de entrar en un nuevo mercado exterior, este análisis debe ser tanto interno como

externo del producto que se pretende internacionalizar, teniendo en cuenta que la salida al mercado exterior conllevará a cambios tales como: nuevas normas, nuevas costumbres socioculturales, hábitos de consumo, entre otros.

Entre las principales razones por las que se busca internacionalizar esta: La creciente competencia internacional, obliga a buscar nuevas estrategias de crecimiento en el mercado global, cuándo una empresa ya no puede crecer más en su mercado nacional para mantener un crecimiento sostenible y no estancarse, expandirse a mercados exteriores buscando la eficiencia, responder a las demandas de los consumidores y aprovechar las oportunidades, con respecto al consumidor se debe tener en cuenta las pautas de comportamiento del consumidor: utilizar estrategias distintas, ya que dependiendo del país los gustos de los consumidores varían.

Analizar el entorno económico, la competencia y los factores que inciden en la necesidad de internacionalizarse. Mediante el análisis de estos aspectos, se debe establecer una visión global de negocio y desarrollar las estrategias adecuadas en función de las ventajas competitivas que tiene la empresa y los mercados objetivos a los que quiere dirigirse. Esto se tiene que hacer de manera que se minimicen riesgos y se maximicen beneficios.

Exportación:

La exportación consiste en la obtención de beneficios por la venta de productos y servicios a otros países, según la Organización Mundial de Comercio (OMC) , la exportación es una forma de incursionar en los mercados internacionales.

Exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional cumpliendo con las formalidades aduaneras, incluida la salida a un depósito franco (zona internacional demarcada dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos con operación internacional) y Zonas Francas (art. 104 Decreto 2147 del 2016) (PROCOLOMBIA)

Las exportaciones surgen cuando a un país le resulta rentable vender en el extranjero su producción. Además para enfrentar los desafíos que este proceso supone, las empresas deben contar con información, tanto operativa como estratégica, en el área del comercio exterior.

La importancia de las exportaciones radica en el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país en cuestión. En primera instancia las exportaciones son uno de los componentes de Producto Interno Bruto (PIB); el aumento de las exportaciones, todo lo demás constante, induce un incremento en el PIB, lo que implica crecimiento económico. Segundo, las exportaciones tienen una incidencia positiva en la productividad, al favorecer

la recolocación de recursos hacia actividades más productivas (Bernard & Jensen, 1999).

Otra razón para exportar es para generar un mercado más amplio. Ciertamente, un producto que se encuentre en la etapa de madurez en un mercado puede ser muy nuevo en otro, cabe resaltar que

Cuando un país exporta servicios y bienes los cuales muestran una ventaja en la producción, las mayores ganancias por ventas en el extranjero de estos bienes y servicios atraen recursos productivos (trabajadores, inversiones, maquinaria y equipo, investigación, etc.). Esta reasignación de recursos provoca una mayor productividad de la economía en su conjunto, y esto a su vez, induce un mayor crecimiento económico. (MÉXICO ¿Cómo vamos?, 2015, pág. 2)

CAPITULO 8

DISEÑO DE METODOLOGICO

ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de esta investigación es cualitativa basado en datos sin medición numérica, principalmente en el estudio del mercado de Países Bajos, información sobre las regulaciones de exportación.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

El diseño es de carácter descriptivo, por lo que busca plantear las oportunidades para exportar aguacate Hass, datos previos desde 2013, al recolectar información acerca de los procesos que se han llevado a cabo alrededor de la exportación de dicho producto hacia Países Bajos, analizar los datos obtenidos.

FUENTES DE INFORMACIÓN:

Para el estudio y desarrollo de la investigación se basa principalmente en fuentes terciarias donde se encuentre publicada información relacionada con los temas a abordar como son los datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), información contenida en la base de Procolombia, se acude a la Mincit, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), al igual que revistas, publicaciones periódicas, sitios web, reportes con información gubernamental: el Instituto Colombiano

Agropecuario (ICA), agrupaciones del sector y fuentes especializadas en el tema agrícola como Asohofrucol, y Corpohass.

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS

Para la recolección de información, referente a la investigación en bases cualitativas, se apoya en documentos, informes o reportes, información del mercado, al igual que material audiovisual que trate sobre el aguacate Hass ya sea desde su cultivo, producción, almacenamiento, conservación, transporte, proceso de exportación, los temas relacionados con el comportamiento del consumidor holandés y al mercado de ese país, también será de base cualitativa, basado en información o video documental.

CAPITULO 9

RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

- **Describir los requisitos de exportación para el aguacate Hass.**

En La Guía Legal Para Hacer Negocios Internacionales de 2010 se expone:

El Vendedor pondrá a disposición del Comprador la siguiente documentación

- Factura comercial

Los siguientes documentos de transporte :

- Lista de empaque
- Documentos de seguro
- Certificado de origen
- Certificado de inspección
- Documentos de aduana
- Otros documentos

“Los aguacates deberán haber alcanzado una fase de desarrollo fisiológico que asegure la finalización del proceso de maduración, conformidad con los criterios peculiares de la variedad y la zona donde se producen. El fruto maduro no deberá tener sabor amargo.”

(Codex, 1995)

Luego de haber hecho correctamente la selección de aguacates y estar listos los términos de negociación (*ICOTERMS*), moneda a utilizar, se deben tener al día documentos

fitosanitarios: ICA, INVIMA, documento de transporte. a continuación, se explicará brevemente los puntos para tener en cuenta para la exportación de la fruta.

Para poder exportar aguacate se deben tener en cuenta ciertos principios establecidos por La Comisión del CODEX Alimentarius, la cual es una Comisión de la FAO (*Food and Agriculture Organization*) y la OMS (*Organización Mundial de la Salud*) creada para elaborar normas y desarrollar principios acerca de los productos alimenticios, con el fin de proteger a los consumidores y generar prácticas comerciales claras. (FAO, *¿Que es el Codex Alimentarius?*, 2005)

Los principios más relevantes son:

1. Principios de inspección y Certificación de Importaciones y Exportaciones de Alimentos: Implican inspección continua del aguacate en todas las fases del proceso de producción y distribución, además de un control constante sobre las instalaciones en donde se manipula la fruta
2. Código de Ética para el Comercio Internacional de Alimentos: Este código rige el comportamiento comercial de la exportación del aguacate: generar un alimento inocuo, sano y libre de sustancias tóxicas.

El producto deberá cumplir con las normas alimentarias y de prácticas comerciales vigentes en Europa, y acuerdos existentes entre ese continente y Colombia.

Luego están los requisitos legales en Colombia:

- En primer lugar, se debe tener un registro como exportador: “Según el decreto 2645 de 2011, el Ministerio de Hacienda reglamentó el Registro Único Tributario (RUT),

el cual constituye como único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la DIAN.” (PROCOLOMBIA)

El registro puede tramitarse en cualquier oficina de la DIAN.

- Ubicación de la partida y subpartida: El aguacate (palta) Hass se clasifica bajo la subpartida arancelaria 0804.40. Frutas frescas Línea de producto: Frutas tropicales. “La clasificación arancelaria de una mercancía es el paso inicial en una operación de comercio internacional. Es un código numérico que se asigna a todas aquellas mercancías que vayan a ser importadas o exportadas; para conocer cuáles serán los aranceles de importación, trámites de exportación en origen, los requisitos de importación en destino o las posibles medidas de política comercial que afectan esas mercancías” (PROCOLOMBIA)

- Procedimientos de vistos buenos ICA, INVIMA
En la página de Legiscomex se exponen los documentos que se deben tener en cuenta para exportar Aguacate Hass, que se considera alimento.
 - “Certificado de exportación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima (Este certificado se presenta de solicita de manera electrónica y se solicita ante el Invima)” (Parra Ramírez, Serrano Scarpetta, 2017 pág. 23)

- •” Certificado Fitosanitario del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (Este certificado no es electrónico, se debe presentar en el embarque y desembarque de la carga, se solicita ante ICA, se debe registrar como exportador de alimentos y luego solicitar el certificado)” (Parra Ramírez, Serrano Scarpetta, 2017 pág. 23)

Ambos certificados anteriores sólo se solicitan una vez

- • “Certificado Inspección Sanitaria de Exportaciones de Alimentos y Materias Primas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima. (Este certificado no es de tipo electrónico, se solicita ante Invima) (Se solicita cada vez que se quiere exportar)” (Parra Ramírez, Serrano Scarpetta, 2017 pág. 23)
- Procedimientos aduaneros de despacho ante la Dian: Según el término de negociación Incoterms utilizado si es del caso utilice un agente de carga (vía aérea) o agente marítimo para la contratación del transporte internacional, se puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación del flete internacional.
Si la exportación tiene un valor superior a USD10.000, este procedimiento se debe hacer a través de una agencia de aduana.
En la DIAN del puerto, aeropuerto o paso fronterizo puede solicitar la solicitud de autorización de embarque.

Todos estos reglamentos anteriormente expuestos son exigencias que se deben tomar a la hora de exportar,

Los productos alimenticios deben tener un mayor cuidado ya que son para el consumo de estos, por lo tanto es extremadamente importante contar con los certificados INVIMA ya que esta entidad se encarga de vigilar y controlar, mediante la aplicación de las normas sanitarias asociada al consumo y uso de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos objeto de vigilancia sanitaria; los certificados del ICA son para garantizar que las plantas, los productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación (Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 12). (ICA)

Para el transporte de la mercancía:

Los empaques donde se almacenan los aguacates deben ser resistentes, de cartón corrugado o madera con capacidad de 20kg de Aguacate, deben brindar la suficiente protección al producto, de manera que se garantice la manipulación, el transporte, y la conservación de las frutas también debe tener una adecuada aireación del producto.

“El embalaje para la UE es en una caja de 4 kg neto, calibres 12 14, 16, 18, 20, 22. Las cajas deben ir en pallets, sobre estibas de madera que deben cumplir con lo establecido en la Resolución ICA 1079 de 2004” (Línea Agrícola)

Para el transporte es necesario que en los contenedores cuente con almacenamiento refrigerado para los productos,

Para la conservación del aguacate Hass requiere de temperaturas diferentes dependiendo de la etapa de maduración de la fruta. Aproximadamente entre los 4 y 8° centígrados para el inicio de la estación y de 4 a 5.5° centígrados para la fruta cosechada o se encuentra finalizando la etapa. (IX *WORLD AVOCADO CONGRESS*, 2019)

Al analizar estas exigencias que se sugieren en relación con el transporte del aguacate, claramente son necesaria ya que estas buscan que el producto llegue en óptimas condiciones al país de destino, durante el transporte puede sufrir impactos y vibraciones, por lo que el material debe ser resistente a para no ocasionar ningún tipo de alteración al producto, que el producto este protegido y cuidado. Además de las exigencias que se sugieren en cuanto a la temperatura de los contenedores ya que se debe preservar el producto y que llegue lo más fresco posible, y de buena calidad.

La exportación del aguacate Hass hacia el mercado de Holanda, es un reto ya que demanda un alto nivel de exigencia desde su cosecha hasta la entrega, teniendo en cuenta manejo del producto y reglamentaciones.

El gravamen para el aguacate Hass para países miembros de la Unión Europea cobrado a Colombia es 0%. el IVA difiere con respecto a cada país, por ejemplo, en Países Bajos se tiene un impuesto al valor agregado del 6% España uno de los países con menor IVA para pagar, esto es un caso especial porque este país es uno de los principales productores de Aguacate Hass en Europa, por su parte Hungría es el país con mayor IVA para cancelar a las importaciones.

La ventaja que tiene Holanda al importar este producto se debe a su infraestructura y al TLC que tiene con Colombia como se mencionó anteriormente cuenta con preferencia arancelaria del 0%. En Holanda y otros países se ha llegado a pagar aproximadamente por kilo a 6.500 pesos según la tasa de cambio que se encuentre vigente. (Osorio F. V., 2018)

En 2019 las exportaciones del sector hortifrutícola tuvieron un crecimiento del 11% comparado con el 2018 (enero-noviembre). 375 millones de dólares en 2019, frente a 332 millones de dólares en el año anterior, la participación del aguacate fue de 22% en las exportaciones por encima del plátano de 16%, entre otros. El aguacate alcanzó un incremento de 29% en sus precios en los mercados internacionales. (ASOHOFRUCOL - FNFH, 2019)

EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE AGUACATE HACIA HOLANDA

PERIODO ANUAL: 2010-2019
VALOR EN DOLARES AMERICANOS US\$

NANDINA	DESCRIPCION	VOLUMEN EN KILOS NETOS									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0804400000	Aguacates (paltas), frescos o secos.	51.479	113.716	319	507.824	1.369.058	3.338.981	7.384.890	10.183.655	13.991.590	21.398.946
	TOTALES	51.479	113.716	319	507.824	1.369.058	3.338.981	7.384.890	10.183.655	13.991.590	21.398.946

Fuente: DANE-DIAN-CALCULOS OEE - MINCT.

País=País de destino

Nandina=Posición arancelaria del producto

Tomado de: Ministerio de Comercio Turismo. (2020). Exportaciones Colombianas de Aguacate hacia Holanda [Tabla 2]. Fuente: DANE-DIAN-CALCULOS OEE. MINISTERIO DE COMERCIO TURISMO

En la Guía para la exportación de productos agrícolas y alimentos a la Unión Europea por el Banco Interamericano de Desarrollo Para se exponen los requisitos para la exportación de frutas frescas hacia los países de la Unión Europea.

Las exportaciones de vegetales y productos vegetales a la UE deben contar con:

- Certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador.
- Haber pasado por las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE.
- Haber sido importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE.
- Haber notificado a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.

Ademas también se exigen requisitos de mercadeo y calidad del producto, el uso de pesticidas autorizados para emplearse en los cultivos, normas generales de higiene de productos alimenticios, el producto debe cumplir con los niveles mínimos de contaminantes.

El embalaje debe ser conforme a la legislación europea, en cuanto a la prevención de riesgos para la salud de los consumidores, se debe utilizar obligatoriamente sistema métrico, ademas de marcado de origen “Hecho en”.

En conjunto todos los requisitos previamente enunciados que se exponen bajo los órdenes de control tanto nacional como internacional son estrictamente necesarios ya que al aguacate Hass siendo un producto para consumo humano, se deben cultivar y producir según las norman establecidas, cumplir con los estándares de calidad, y al entrar a un mercado estricto como lo es el europeo debe satisfacer reglamentaciones, necesidades y condiciones, para de esta manera seguir llevando el producto colombiano de alta calidad.

- **Identificar las características que hacen de Países Bajos mercado atractivo e importador de aguacate Hass proveniente de Colombia.**

Países Bajos está ubicado al oeste de Europa, bordeando el mar del Norte, Limita con Bélgica por el Sur, con la República Federal de Alemania por el Este, (Ficha Países Bajos , pág. 1) según las cifras tomadas de la página de Holanda la población a Febrero de 2020 era de 17.423.980 personas, su capital es Ámsterdam; Países Bajos es un país abierto al mercado internacional, tiene también un excelente clima para los negocios, una fuerza laboral bien educada, multilingüe y flexible y un alto nivel de productividad laboral, además su economía se distingue por ser flexible y abierta.

En 2019, el PIB holandés ascendió a 1,9%, siendo la quinta economía de la Unión Monetaria Europea. Es una de las economías más competitivas en el mundo. En el último informe del Índice de Competitividad Global publicado por el Foro Económico Mundial los Países Bajos aparecen en el sexto lugar.

(Holland, s.f.)

“Países Bajos comercia con todos los continentes, además es un país de gran tradición comercial y distribuidora, la reexportación de bienes supone alrededor del 42% de sus ventas al exterior”. (Ficha Países Bajos , pág. 2)

Países Bajos desempeña un importante papel como centro europeo de transporte, se centra en la industria de procesamiento de alimentos, productos químicos, refinamiento de petróleo y maquinaria eléctrica.

Su ubicación es favorable con respecto al interior de Europa además es necesario hacer énfasis en que Holanda cuenta con el puerto más grande de Europa para ingreso de mercancías Puerto de Rotterdam, “Es un centro vital para los flujos globales de mercancías y una puerta de entrada esencial al mercado europeo.” Así lo describe Allard Castelein el CEO de la autoridad del puerto (*ROTTERDAM PORT MAGAZINE*) “se extiende a lo largo del Mar del Norte con más 40 km de longitud, posee instalaciones que lo convierten en uno de los mayores centros industriales y logísticos de Europa”. (Embajada del Reino de los Países Bajos en Chile) “La expansión del puerto de Rotterdam aguas abajo hacia el mar es principalmente el producto de la evolución de las tecnologías marítimas y mejoras en el manejo de carga.” (Aarts, Daamen, Huijs, & de Vries). Cabe resaltar convenientemente para el tema de investigación que la posición de Holanda frente a la importación de alimentos “Holanda, realiza más inversiones en el puerto de Rotterdam para captar los alimentos procedentes de América Latina, región a la que ve como un socio importante” (AméricaEconomía.com, 2016)

Holanda es uno de los 28 estados miembros de la Unión Europea (UE), y su política monetaria es controlada por el Banco Central Europeo ya que hace parte de la zona euro (moneda nacional), cabe resaltar que “el tratado de libre comercio entre Colombia y la UE entró en vigor a partir del 1° de agosto de 2013”. (MINCOMERCIO, s.f)

Los países de Europa son los mayores importadores a nivel mundial de frutas y hortalizas, siendo Holanda el país más receptivo frente a nuevos sabores y presentaciones, igualmente es muy exigente con los productos que importa, es un mercado muy estricto en los

productos fresco y Holanda es el lugar donde se ha desarrollado con mayor vigor el mercado de productos limpios.

“El comportamiento del consumidor holandés está delimitado por hábitos, creencias y costumbres propias de ellos. Las tradiciones culinarias son difíciles de cambiar y muchas veces el consumidor tendrá preferencia por las frutas o vegetales con las que se encuentra habituado.”(Hurtado, s.f), Al igual que la constante tendencia hacia el cuidado de la salud, el comprar productos de países en vía de desarrollo los cuales cultivan productos orgánicos, favorece el aumento en el consumo de frutas y hortalizas procedentes de esos países.

El consumidor holandés suelen valorar la calidad, están dispuestos a comprar algo siempre y cuando el precio sea directamente proporcional a la calidad del producto, generalmente no suelen preferir los productos holandeses por encima de sus equivalente extranjeros, además son sensibles a la publicidad, una buena promoción de un producto aumentará las ventas, cliente Europeo también se caracteriza por ser más receptivo frente a los sabores y presentaciones, es el más exigente frente a la inocuidad de los productos.

Además es claro que es un mercado muy estricto en los contenidos máximos de residuos químicos en los productos frescos y es el lugar del mundo donde se ha desarrollado con mayor vigor de productos ecológicos o productos "limpios". “Los consumidores están interesados en productos que sean saludables y amigables con el medio ambiente” (PROCOLOMBIA), además los consumidores europeos es de alta importancia

conocer los beneficios que brindan las frutas o vegetales para la salud, así como su producción sostenible.

“Últimamente, los hábitos de consumo se basan en productos nutritivos y saludables, además de que los productos más demandados son aquellos de valor agregado y de conveniencia para el consumidor (“fáciles de preparar” y “listos para comer”)” (PROCOLOMBIA), hablando específicamente del aguacate Hass por ejemplo es utilizado principalmente en ensaladas frías con vegetales, guacamole, y en la cocina vegetariana, en los últimos años, el consumo disparado del aguacate Hass en dicho continente se ha permitido gracias a la calidad de dicho fruto en el mercado europeo ha mejorado considerablemente, dicho fruto es un producto recomendado para una alimentación balanceada.

En 2009, comenzaron las exportaciones de aguacate colombiano se enviaron un dos contenedores y medio al mercado holandés 10 años después, esta cifra se ha superado de manera impresionante llegando a estimar una exportación total de 56.700 toneladas de la fruta, lo que se traduce a 78.000 millones de dólares. (*WORLD AVOCADO CONGRESS*, 2019)

“En Europa, los Países Bajos se han convertido en el segundo mayor importador de aguacates después de Estados Unidos. Sin embargo, cuatro de cada cinco van a parar otros países europeos, este país se diferencia por ser re-exportador” (Granados, 2018).

Una parte importante (79 %) de los aguacates importados no está destinada al mercado holandés, sino a otros países, principalmente europeos. El resto estaba destinado al consumo en los Países Bajos. En total, 39 millones de kg de aguacates estaban disponibles para consumo interno en 2016 (StatLine, 2017)

“Los aguacates son artículos caros, el consumidor rara vez paga menos de un euro por aguacate mediano, los precios de € 1.50 o más por fruta no son infrecuentes.” (Nelson, 2019). Además, se encontró que entre los lugares donde los holandeses pueden acceder a la adquisición del fruto se encuentran: mercados mayoristas, supermercados, mercados de frutas locales, los restaurantes, hoteles.

- **Análisis del sector del aguacate en el mundo, tanto competidores, como visión del sector de aguacate Hass Colombiano .**

El consumo global del aguacate está creciendo rápidamente en especial en Norteamérica y Europa.

Como panorama general se sabe que “ Entre los países latinoamericanos que figuran en el comercio mundial del aguacate, Hass además de México, están República Dominicana, Perú, Colombia y Chile” (Analdex, 2017).

En la siguiente Tabla se muestran datos de Principales países Exportadores de Aguacate en 2018.

RANKING	Exportadores	Valor exportado en 2018 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2017-2018 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
1	México	\$ 2.391.963	-18%	43%
2	Países Bajos	\$ 733.782	15%	13,20%
3	Perú	\$ 722.310	24%	13%
4	España	\$ 346.918	-1%	6,20%
5	Chile	\$ 323.195	-36%	5,80%
10	Colombia	\$ 62.732	18%	1,10%

Tomado de: (*Trademap*, Principales exportadores aguacate, 2018) [Tabla 3]

En la tabla anterior se evidencia que: “México es el primer exportador mundial de aguacate Hass logrando una participación del mercado con un 43%, seguido de Países Bajos y Perú que logran un 13,2% y 13% respectivamente.” (Barriga & Salamanca , 2019)

En la siguiente Tabla se muestran datos de Principales países Importadores de Aguacate en 2018.

RANKING	Importadores	Valor importado en 2018 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2017-2018 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)
1	USA	\$ 2.448.439	8	40,6
2	Países Bajos	\$ 538.633	17	8,9
3	Francia	\$ 409.856	8	6,8
4	Alemania	\$ 317.810	25	5,3
5	España	\$ 280.312	26	4,6
6	Reino Unido	\$ 267.328	21	4,4

Tomado de: (*Trademap*, países importadores de Aguacate en , 2018) [Tabla 4]

Cómo visión general de las anteriores dos gráficas se evidencia que “El principal exportador de aguacates del mundo es México, seguido de lejos por Perú y Chile”

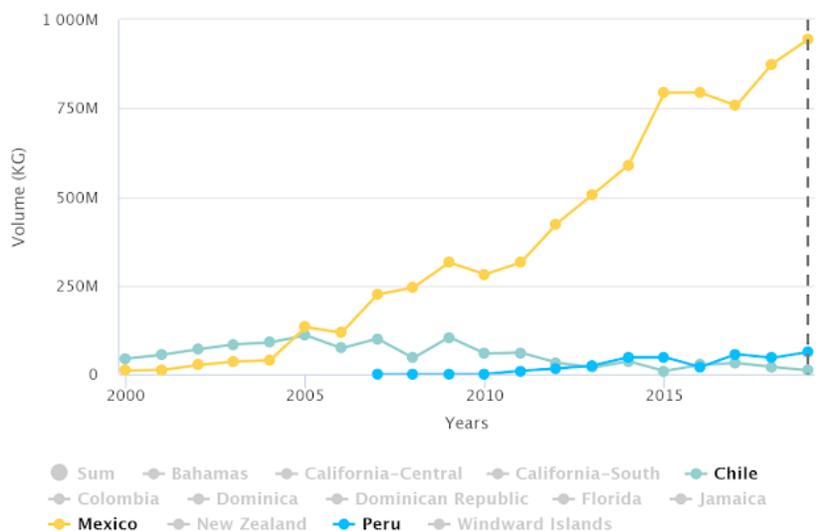
(Analdex, 2017) y como gran importador se encuentra Estados Unidos, y en segundo se encuentra Países Bajos.

México como gran competidor en el mercado global de aguacate Hass.

México un país clave en la industria del aguacate Hass “El país que exporta más de 1’400.000 toneladas (El Financiero, 2017)”, es hoy el mayor proveedor de la variedad Hass. Se destaca el papel de México en el mercado del aguacate Hass. “

El aguacate es uno de los principales cultivos que se producen en México, este país es pionero en la exportación de dicha fruta, además ha jugado un papel clave en el proceso de crecimiento, siendo consistente con su abastecimiento sin comprometer la calidad del producto. Esta fruta es bastante codiciada en los mercados de Estados Unidos, siendo dicho país un fuerte aliado comercial “ Desde la apertura comercial de México con Estados Unidos el 5 de febrero de 1997, trajo consigo un acelerado crecimiento de los productores del cultivo” (CEDRSSA, 2017)

Volúmenes (kg) de aguacate en el mercado estadounidense desde 2000 hasta 2020



Tomado de: (*Agrometrics*, Volúmenes (kg) de aguacate en el mercado estadounidense desde 2000 – 2020,2020) [Gráfica 2]

La tabla anterior muestra el aumento incremental de las exportaciones mexicanas de aguacate hacia Estados Unidos entre 2000- y principios de 2020, en ella se evidencia el papel de México en el mercado de aguacates comparado con Chile y Perú que también participan de las exportaciones al país de Estados Unidos.

“En 2019, los productores mexicanos de aguacate, el país que representa el 80% de todos los aguacates consumidos en los Estados Unidos, enviaron volúmenes récord al mercado, alcanzando 120,000 toneladas métricas (TM)". (*FRESH FRUIT PORTAL*, 2020)

El principal mercado de México en el sector aguacatero es Estados Unidos, “Estados Unidos concentra su producción en tres estados: California, Florida y Hawái, aun así, el

aguacate mexicano tiene preferencia entre su población”. (CEDRSSA, 2017). Sin embargo, México busca dirigir su producto a nuevos mercados, como es el caso de China es un destino muy atractivo para los productores mexicanos, el aguacate mexicano ha estado autorizado para su exportación al mercado chino desde el 2005; sin embargo, fue hasta 2013 cuando las importaciones de este fruto comenzaron a ser de gran importancia gracias a los esfuerzos de promoción masiva.

“Grayeb, productor de aguacate en el estado de Michoacán, dijo: en Asia hay tres grandes países en los que México puede tener interés, Japón, China y Corea”

Cifras del aguacate Hass exportado por México al Este de Asia (miles de USD)

Exportaciones de aguacate Hass mexicano al Este de Asia				
Producto: 08044001 Paltas (aguacates): aguacates (paltas).				
Unidad: USD millones				
Destino	2014	2015	2016	2017
ASEAN*	0,1	0,1	2,7	5,8
Japón	112,3	104,8	161,5	181,5
China	8,3	24	24,1	24,7
Hong Kong	1,6	2,2	5,1	7,3
Corea del Sur		0,5	1	5,5

Tomado de: Exportaciones de aguacate Hass mexicano al este de Asia. (TradeMap, 2019). [Tabla 4]

En la anterior tabla se evidencia el aumento año tras año en las exportaciones de aguacate Hass, por parte de México en el mercado asiático, región foco la cual México tiene altas expectativas de crecimiento.

En conclusión, para país como Colombia teniendo un gran competidor como México, el presidente de Analdex en 2017, Javier Díaz, explicó que se debe trabajar toda la cadena de producción: “la competencia está en el servicio de la atención a los compradores. Hay que trabajar toda la cadena logística para morderle un pedazo de mercado al país centroamericano”

Perspectiva de Colombia en la exportación del aguacate Hass en el mundo.

Colombia, como los demás países latinoamericanos, se ha beneficiado del incremento del consumo global mejorando exponencialmente el propio desempeño productivo y comercial, tanto que hoy el aguacate es el sexto producto agrícola de exportación, después del café, el banano, las flores, el aceite de palma y el azúcar (Dinero, 2017).

El año 2019 fue un año bastante exitoso para el mercado de aguacate Hass colombiano, “Según cifras del Gobierno, las exportaciones de aguacate Hass entre enero y septiembre de 2019 sumaron 35.700 toneladas, es decir, US\$71 millones. Esto representó un crecimiento de 45,5 % respecto al mismo periodo de 2018” (EL ESPECTADOR, 2019)

Un mercado en el que Colombia no tiene gran participación es el de Estados Unidos, en primero lugar por los demás países competidores que tienen mucha más capacidad de producción y también debido a los requerimientos del país importador, “El gran obstáculo que se ha encontrado Colombia para exportar aguacate Hass a EE. UU. son las exigencias

fitosanitarias y aduaneras que impone ese país, con las que hasta ahora se familiarizan los productores locales” (Legiscomex, 2016)

Sin embargo, Colombia encuentra en los continentes de Asia y Europa un futuro prometedor donde “es una fruta exótica muy apetecida con mejores posibilidades de comercialización, precios más competitivos que por ejemplo en EE. UU, donde un kilo de aguacate se compra a USD0,80 ó USD0,90 centavos de dólar el kilo, cuando en Holanda puede venderse a USD1,80 ó USD1,90 euros”. (LEGISCOMEX, 2019).

“Si bien es cierto Colombia ha logrado llevar el aguacate Hass a países como Francia, España, Suiza, Portugal, Alemania, entre otros, también es de resaltar que ha podido llegar a países como Hong Kong y Emiratos Árabes, alcanzando los 30 días en tránsito.” (Osorio F. V., 2018)

Un mercado en el que recientemente ha podido ingresar Colombia ha sido Japón, a pesar de los diversos pasos que deban superarse para llegar a ese mercado, su ingreso representa una oportunidad inigualable con visión establecer transacciones a largo plazo “12 de noviembre de 2019 se oficializó la apertura del mercado japonés para el producto tras la aprobación de un proceso de inspección del Ministerio de Agricultura de Japón y el trabajo conjunto con el Ministerio de Agricultura de Colombia y el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA” (Dinero, 2020)

Gracias a la producción constante que se tiene en el país “junio es un momento oportuno para estar en el mercado internacional, ya que es el momento del año en que México tiene

más dificultades para abastecer. Por lo tanto, hay una ventana de oportunidad para cualquier origen que pueda tener presencia durante este tiempo.” (FRESH FRUIT PORTAL, 2019), además “la industria colombiana está trabajando en mejorar la poscosecha de la fruta y en incrementar su capacidad de resistir un mayor tiempo de guarda y transporte” (RedAgrícola, 2019) este punto es clave, ya que los tiempos de tránsito son largos y en ocasiones la fruta se daña, por lo que estas mejoras son esenciales para el crecimiento de la exportación de la fruta.

Con los datos anteriores se expone que Colombia tiene grandes ventajas para competir en el mercado internacional y se evidencia el gran potencial que tiene este producto, se debe continuar trabajando en conjunto con las instituciones que respaldan a los productores de aguacates, seguir estudiando nuevos mercados, y fortaleciendo las alianzas comerciales que ya existen.

” La gran apuesta del país es mejorar las condiciones agrícolas para obtener un producto de mejor calidad, y así obtener reconocimiento dada a la demanda constante del mismo no solo a nivel nacional sino también en el mercado internacional” Arévalo, G, Millán, C y Cruz, A. (2018).

CAPITULO 10

HALLAZGOS

Dándole respuesta a la pregunta de investigación y con base a lo anterior expuesto se enfatiza inicialmente en que por parte de las entidades colombianas como PROCOLOMBIA, Ministerio de Agricultura, FINAGRO y demás instituciones que respaldan a los productores de aguacate Hass colombiano, se debe continuar con el seguimiento y control de las plagas en los cultivos, para de esta manera seguir exportando al mercado internacional un producto limpio, debido a que este aspecto es en gran medida el que limita la llegada del producto a dichos mercados. “Entre los retos más importantes para este sector está superar los protocolos fitosanitarios... buscar proteger de plagas a los países de destino”. (Agronegocios, 2020

En cuanto a lo que se relaciona con el transporte de la fruta, es importante la innovación y buscar siempre la preservación del fruto, cabe resaltar que, a principios del año 2020, Colombia envió a Países Bajos un cargamento de Aguacate Hass “implementado logística multimodal, es decir, diferentes modos de transporte. Usando camiones, tren y barco. Esta operación que se logró gracias a la alianza de tres grandes del transporte: *Maersk*, *Broom Group* y *OPL*. (Villamizar, 2020). Esta operación evidencia el potencial para implementar de diversos modelos operativos de transporte, los cuales permitan al país ser competitivo.

En relación con el párrafo anterior, lo que respecta a las falencias en a la preservación del Aguacate Hass, a modo de permitir una adecuada comercialización del producto, e incrementar el compromiso internacional realizando mejoras y/o modificaciones en los procesos, es necesario apuntar a garantizar la cadena de frío de la fruta, ya que este no puede mantenerse a temperatura ambiente.

Los contenedores en que se exporta aguacate desde Colombia ya se ha incorporado tecnología de atmósfera controlada, la que permite regular la concentración de gases (O₂ y CO₂) del contenedor y por esta vía la respiración de la fruta. Además, se utiliza tecnología de monitoreo de temperatura y humedad relativa del contenedor en los envíos. (RedAgrícola, 2019)

En general los tres puntos anteriores son clave para una mejoría en las exportaciones del producto y de esta manera continuar aprovechando las oportunidades en el mercado de Países Bajos, claramente también se debe explotar aquellos aspectos en los que Colombia es fuerte, uno de ellos es que tiene posibilidad de ofrecer el fruto casi todo el año, como por ejemplo suplir “las exportaciones a Europa en los meses de invierno, un mercado que a México le cuesta mucho más atender. (FRESH FRUIT PORTAL, 2019)

CONCLUSIONES

Un punto clave que arrojó la investigación es que no todo el aguacate que importa Países Bajos es para el consumo interno, también es reexportado a otros países europeos desempeñando un papel como país de tránsito en el comercio Internacional.

En Países Bajos el comercio internacional ha logrado mantenerse como uno de los pilares más importantes de la economía nacional, gracias a que el país tiene excelentes centros de transporte aéreo, marítimo y terrestre y donde se distribuyen las mercancías más importantes del mundo. Para añadir, según lo investigado y aprovechando las ventajas arancelarias del acuerdo comercial con la Unión Europea, donde se concede un 0% de arancel para el producto en cuestión, es algo que favorece al sector aguacatero de Colombia por lo que se debe seguir apostando a la exportación a Países Bajos, buscando promoción y posicionamiento en el mercado internacional.

Colombia es conocida por su tradición bananera, por lo que esta fruta es referente para el aguacate Hass, el cual tiene mucho potencial para posicionarse en los mercados internacionales. Por lo que se debe seguir apostando por la internacionalización del Aguacate Hass Colombiano, con un buen plan estratégico exportador esta fruta podrá competir en el mercado mundial con amplias posibilidades y trayendo enormes beneficios para muchas subregiones de Colombia.

Tanto el gobierno como las empresas exportadoras deben desarrollar factores de competitividad, de producción y comercialización a nivel internacional, ya que a en el

exterior se compite con países productores de aguacate como México, Chile y Perú; buscar perfeccionamiento en la cadena de producción, optimizar empaque, desarrollar las infraestructuras adecuadas para cumplir las necesidades competitivas del sector, mejorar manejo fitosanitario preventivo de plagas y enfermedades, de esta manera buscar satisfacer el cliente internacional.

De acuerdo con el análisis que se hizo del mercado internacional del aguacate Hass, donde se determina que Estados Unidos es el principal importador de Aguacate Hass a nivel mundial, y en segundo lugar se encuentra Países Bajos; como estrategia agregada se debe buscar un óptimo ingreso al mercado de estadounidense, ya que, con una porción de dicho mercado, Colombia se podría posicionar dentro de los principales exportadores de aguacate Hass, para esto se debe identificar las oportunidades de negocio en dicho país, mejorar las prácticas para cumplir con los estándares para exportación en dicho país, también buscar la implementación de estrategias que permitan el crecimiento económico, para contribuir al desarrollo del sector aguacatero.

BIBLIOGRAFIA:

- (s.f.). Obtenido de
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS_FICHA%20PAIS.pdf
- Aarts, M., Daamen, T., Huijs, M., & de Vries, W. (s.f.). *Puerto y desarrollo urbano en Rotterdam: una verdadera*. Obtenido de <http://urban-e.aq.upm.es/pdf/PuertoYDesarrolloUrbanoEnRotterdam.pdf>
- Gómez Sepúlveda, A., & Pinzón Basto, L. (2019). *Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos*. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18459/2019GomezAngieyPinzoLiliana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- AméricaEconomía.com. (2016). Conozca la importancia logística del puerto de Rotterdam. *América economía*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/conozca-la-importancia-logistica-del-puerto-de-rotterdam>
- ASOHOFrucol - FNFH. (2019). Balance del Plan Nacional de Fomento Hortifrutícola 2019. *REVISTA DE LA ASOCIACIÓN HORTIFRUTÍCOLA DE COLOMBIA*, 5. Obtenido de <http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Revista/Revista68.pdf>
- Barriga, S., & Salamanca, J. (2019). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS A PAÍSES BAJOS*. Obtenido de <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6784/Plan%20de%20negocio%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20aguacate%20Hass%20a%20Pa%C3%ADses%20Bajos.pdf?sequence=1&isAllowed=n>
- Carrasco, Y. P. (2014). *La estrategia de internacionalización*. Obtenido de http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/66261/1/TFM_MOI_Pedrero-Yolanda-jun2015.pdf
- CEDRSSA. (2017). *Reporte Caso de Exportacion El Aguacate*. Ciudad de México. Obtenido de <http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/54Exportaci%C3%B3n%20aguacate.pdf>
- Centro de Comercio e Inversión de AmCham Colombia. (2015). *Aguacate Hass*. Obtenido de <https://www.amchamcolombia.co/images/docs/estudios/aguacate-Hass.pdf>
- CHÁVEZ, D. C. (2018). *PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA AGUAHASS, PARA EXPORTAR AGUACTE HASS DE COLOMBIA A BARCELONA*. Obtenido de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6944/1/4131611-2018-II-NIIE.pdf>

- Cristian Fernando Bolaños Chamorro, Catalina Caicedo Montaña, Sonia Aylen portilla Bolaños. (s.f.). *Análisis de las variables para la Exportación de Aguacate Hass desde Colombia a la unión Europea*. Obtenido de https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/978/ANALISIS_VARIABLES_PARA_EXPORTACION_AGUACATE_.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- EL ESPECTADOR. (2019). Se concreta primera exportación de aguacate colombiano a China. *EL ESPECTADOR*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/se-concreta-primera-exportacion-de-aguacate-colombiano-china-articulo-894017>
- Embajada del Reino de los Países Bajos en Chile. (s.f.). *HECHOS CIFRAS Holanda Puertos y Logística*. Obtenido de file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/information_booklet_PortsandLogisticsSector_ESP.pdf
- FINAGRO. (2018). *Ficha de Inteligencia del Aguacate*. Obtenido de https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basic-page/files/ficha_aguacate_version_ii.pdf
- FRESH FRUIT PORTAL. (Septiembre de 2019). *Avocados in Charts: What will be Colombia's future role in the U.S. market?* Obtenido de <https://www.freshfruitportal.com/news/2019/09/26/avocados-in-charts-what-will-be-colombias-future-role-in-the-u-s-market/>
- FRESH FRUIT PORTAL. (Septiembre de 2019). *Avocados in Charts: What will be Colombia's future role in the U.S. market?* Obtenido de <https://www.freshfruitportal.com/news/2019/09/26/avocados-in-charts-what-will-be-colombias-future-role-in-the-u-s-market/>
- Granados, O. (2018). Europa se rinde al aguacate. *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2018/05/09/actualidad/1525873359_380300.html
- Holland. (s.f.). *HOLLAND*. Obtenido de La economía neerlandesa: <https://www.holanda.es/es/negocios-con-holanda/sobre-holanda/la-econom%C3%ADa-neerlandesa/>
- Hurtado, S. F. (s.f.). Oportunidad de Crecimiento Económico en Colombia: Expotación Aguacate Hass hacia Holanda. *Revista Cubana de Economía Internacional*. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/44-44-1-PB.pdf>
- ICA. (s.f.). Instituto Colombiano Agropecuario . *¿Cómo solicitar un Certificado Fitosanitario para Exportación?* Obtenido de https://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal/consultas/agricola/exportacion/como-solicitar-un-certificado-fitosanitario-para
- IX WORLD AVOCADO CONGRESS. (2019). SABOR QUE CRUZA OCEÁNOS. Obtenido de <https://worldavocadocongress.co/es/sabor-que-cruza-oceanos/>

- JIMÉNEZ, F. A. (Septiembre de 2019). Las 5 razones que le dan impulso al aguacate Hass. *El Colombiano*. Obtenido de <https://www.elcolombiano.com/negocios/impulso-al-aguacate-hass-en-colombia-EN11588268>
- Línea Agrícola. (s.f.). *Manejo fitosanitario del cultivo de Aguacate Hass*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefee2/->
- Medina, A. T. (2016). *Caracterización fisicoquímica de diferentes variedades de aguacate, Persea americana Mill. (Lauraceae) e implementación de un método de extracción del aceite de aguacate como alternativa de industrialización*. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/56952/7/AngieT.RobayoMedina.2016.pdf>
- MÉXICO ¿Cómo vamos? (2015). *EXPORTACIONES*. Obtenido de http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- MINAGRICULTURA . (2018). *Cadena del Aguacate Indicadores e instrumentos* . Obtenido de <https://imgcdn.larepublica.co/cms/2018/09/26180443/Aguacate.pdf?w=auto>
- Mincomercio. (Septiembre de 2019). *En el primer semestre de este año, exportaciones de aguacate crecen 37,6 %*. Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/en-el-2019-exportaciones-de-aguacate-crecen-37-6>
- MINCOMERCIO. (s.f.). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. Obtenido de MinComercio: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea>
- Nelson, R. (2019). *Avocado fruit quality issues on the international market Specific challenges for tropical production areas*. Obtenido de <https://worldavocadocongress.co/wp-content/uploads/2019/11/FULL-TEXT-CONFERENCISTA-Richard-Nelson-Avocado-fruit-quality-issues-on-the-international-market.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (s.f.). *¿COMO EXPORTAR?* Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i7579s.pdf>
- Ortega, M. Á. (2003). *VALOR NUTRIMENTAL DE LA PULPA FRESCA DE AGUCATE HASS* . Obtenido de http://avocadosource.com/WAC5/Papers/WAC5_p741.pdf
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *Frutas y hortalizas procesadas*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-y-hortalizas-procesadas>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes*. Obtenido de https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *PROCOLOMBIA. ¿Cómo identifico la posición arancelaria?* Obtenido de <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-identifico-la-posicion-arancelaria>

- PROCOLOMBIA. (s.f.). PROCOLOMBIA. *Registro como Exportador: RUT ante la DIAN*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/registro-como-exportador-rut-ante-la-dian>
- RedAgrícola. (2019). El aguacate Hass encuentra su segundo hogar en Colombia. *RedAgrícola*. Obtenido de <https://www.redagricola.com/cl/el-aguacate-hass-encuentra-su-segundo-hogar-en-colombia/>
- Revista Dinero. (2017). A cuatro años del TLC con la Unión Europea, así está la relación comercial. *Revista Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/tlc-entre-colombia-y-la-union-europea-2017/248035>
- RINCÓN, M. C. (Septiembre de 2019). HOLANDA RECIBE CASI 50% DEL TOTAL DE AGUACATE HASS QUE EXPORTA COLOMBIA. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/holanda-recibe-casi-50-del-hass-que-exporta-colombia-2907044>
- ROTTERDAM PORT MAGAZINE . (s.f.). EIGHT QUESTIONS FOR ALLARD CASTELEIN. *ROTTERDAM PORT MAGAZINE* . Obtenido de https://magazines.portofrotterdam.com/magazine/digital-transformation/portofthefuture/?utm_source=poronline&utm_medium=knowledgepage&utm_campaign=rotterdamportmagazine
- Solís, M. G. (2011). *Manual de Aguacate buenas prácticas de cultivo variedades Hass*. San José. Obtenido de <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/F01-4259.pdf>
- StatLine. (2017). *El segundo mayor importador de aguacate de los Países Bajos a nivel mundial*. Obtenido de <https://www.cbs.nl/en-gb/news/2017/19/netherlands-second-largest-avocado-importer-worldwide>
- SUÁREZ, V. (2019). *EL COLOMBIANO* . Obtenido de <https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/80-de-los-cultivos-de-aguacate-hass-son-de-campesinos-IB10557359>
- Valderra, M. C. (2014). El caso de la República Democrática del Congo: efectos perversos de la globalización . *ANUARIO ESPAÑOL DE DERECHO INTERNACIONAL*.
- Villamizar, L. F. (2020). Obtenido de <https://www.vanguardia.com/economia/nacional/en-tren-camion-y-barco-aguacate-hass-llega-a-holanda-MJ1946925>
- WORLD AVOCADO CONGRESS. (2019). Obtenido de EL AGUACATE ES EL NEGOCIO: <https://worldavocadocongress.co/es/el-aguacate-es-el-negocio/>
- (tomado de:
- <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/en/dataset/83474ENG/table?ts=1585764004845>)

- Bajo-Rubio, Oscar. (1996). Teorías del comercio internacional: Una panorámica. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, ISSN 0213-3865, N°. 36, 1996 (Ejemplar dedicado a: Comercio exterior: tendencias recientes), págs. 12-27.
- Bellod, J. (2011). El monetarismo amable de David Hume. *Revista de Economía Institucional*, 13(25), 387–393. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v13n25/v13n25a19.pdf>.
- García, A. (No data). De la Ventaja Comparativa a la venta competitiva: una explicación al comercio internacional. Universidad ICESI. Cali Colombia. Recuperado de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/2558/1/Ventaja_comparativa_ventaja.pdf.
- Gómez, R.(2011) Diferentes teorías del comercio internacional. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, 858(1). Págs.103-117. Recuperado de <http://vonhumboldt.org/paper/Blanco%20-%20resumen%20teorias%20comercio%20internacional.pdf>.
- Fernández, A. (n.d). Las implicaciones del teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson en la teoría de la planificación. Universidad de Madrid. Recuperado de <http://www.cepc.gob.es/Controls/Mav/getData.ashx?MAVqs=~aWQ9MzE3MDcmaWRIPTEwMzcmdXJsPTEwJm5hbWU9UkVDUF8wNThfMDM5LnBkZiZmaWxlPVJFQ1BfMDU4XzAzOS5wZGYmdGFibGE9QXJ0aWN1bG8mY29udGVudD1hcHBsaWNhdGlvbi9wZGY=>.
- Krugman, P. (1979). *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*. Yale University, New Haven. *Journal of International Economics*. Recuperado de <http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/krugman-79.pdf>.
- Palmieri, F (2019) Repensando las teorías del comercio internacional. Recuperado de <https://docplayer.es/128833525-Comercio-internacional-repensando-las-teorias-del-comercio-internacional-francisco-g-palmieri.html>.
- Ricardo, D. (1817). *On The Principles of Political Economy and taxation. Third Edition 1821. Chapter 7: On Foreign Trade*. Recuperado de <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf>.

Rojas, J. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Economía*, 30(59-60), 76-96.
Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1822>

Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*. Ediciones Brontes. Stanton, W. E. (2007).
Fundamentos de Marketing. México: McGraw-Hill Interamericana.

Obtenido de: <https://www.dinero.com/pais/articulo/coronavirus-contenedor-de-aguacate-hass-colombiano-partio-hacia-japon/284665>

Consejo de Aguacate Hass (2017). Contenido Nutricional del Aguacate [Tabla].
Recuperado de: <https://www.saboreaunohoy.com/wp-content/uploads/2017/05/Saborea-Uno-Hoy-Contenido-Nutricional.pdf>

Tomado de: Ministerio de Comercio Turismo. (2020). Exportaciones Colombianas de Aguacate hacía Holanda [Tabla]. Fuente: DANE-DIAN-CALCULOS OEE. MINISTERIO DE COMERCIO TURISMO