

Investigación de mercado
Y proceso de exportación de
banano Cavendish Colombia –
España

Daniela Cruz Ocampo
Ethel Enara Escobar Ariza

Universidad Remington
Seminario de grado

Laura Teresa Giodanelli Bayona

INTRODUCCION

En un mundo marcado por la globalización y la apertura de nuevos mercados, la internacionalización de productos agrícolas se ha convertido en una vía estratégica para impulsar el desarrollo económico y social de los países productores. En el caso de Colombia, la agricultura no solo representa una fuente fundamental de empleo y riqueza para diversas regiones del país, sino que también ha permitido posicionar a ciertos productos emblemáticos en el escenario mundial. Uno de ellos es el banano tipo Cavendish, una fruta tropical que ha ganado reconocimiento por su calidad, sabor y sostenibilidad en los procesos de cultivo y exportación.

El banano Cavendish no solo es uno de los principales productos de exportación agrícola de Colombia, sino que también refleja la capacidad del país para integrarse en cadenas de valor globales. Cultivado principalmente en regiones como Urabá, Magdalena y La Guajira, este fruto ha sido parte esencial del sustento económico de miles de familias colombianas, convirtiéndose en un símbolo de resiliencia y esfuerzo colectivo. A lo largo de los años, Colombia ha logrado consolidarse como uno de los mayores exportadores de banano del mundo, gracias a su ubicación geográfica estratégica, condiciones climáticas ideales y una infraestructura logística que favorece el comercio exterior.

Este trabajo de investigación se enfoca en analizar la viabilidad y el impacto de la exportación del banano Cavendish colombiano hacia el mercado español, considerando no solo los aspectos comerciales y logísticos, sino también los factores sociales y culturales que hacen de este destino una opción estratégica. La elección de España como país objetivo no es fortuita. Además de compartir lazos históricos, culturales y lingüísticos con Colombia, España representa uno de los mercados europeos más relevantes para productos agroalimentarios provenientes de América Latina.

Dentro del análisis de mercado, se contempla un enfoque especial en dos segmentos clave: por un lado, la población española, que ha mantenido una demanda constante de frutas tropicales como el banano debido a su valor nutricional, accesibilidad y versatilidad; y por otro, la creciente comunidad migrante latinoamericana, particularmente colombiana, ecuatoriana y venezolana, que reside en distintas regiones del país. Este grupo poblacional no solo mantiene una fuerte conexión emocional con los sabores de su tierra, sino que también representa un consumidor fiel y conocedor del producto, lo que genera un nicho de mercado con alto potencial de fidelización.

A nivel comercial, la exportación del banano Cavendish colombiano hacia España se ve favorecida por el Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia y la Unión Europea, que permite el ingreso de productos agrícolas con preferencias arancelarias, reduciendo significativamente las barreras de entrada. Asimismo, el mercado español se caracteriza por una apertura creciente hacia productos certificados bajo estándares de sostenibilidad, comercio justo y responsabilidad ambiental, atributos con los que el banano colombiano ya cuenta, gracias a los esfuerzos del sector para alinearse con las exigencias del consumidor europeo.

Más allá de las cifras y los tratados, esta investigación busca también resaltar la dimensión humana de la exportación agrícola: cómo un producto tan cotidiano como el banano puede convertirse en un puente que conecta culturas, apoya economías locales y satisface tanto necesidades alimenticias como afectivas en un contexto migrante. Al estudiar el potencial de este proceso comercial, se pretende no solo ofrecer una perspectiva técnica, sino también una reflexión integral sobre el papel que juegan los productos del campo colombiano en la construcción de relaciones económicas y humanas sostenibles con otras naciones.

ANALISIS DEL PRODUCTO

- Producto: BANANO COLOMBIANO
- Partida arancelaria: 0803101
- Variedad:

ANALISIS DEL PRODUCTO

- Producto: BANANO COLOMBIANO
- Partida arancelaria: 0803101
- Variedad: CAVENDISH

Fruta tropical caracterizada por ser larga y su cascara amarilla, rica en potasio, fibra y vitaminas esto la lleva a ser un alimento saludable y común alrededor del mundo, su sabor dulce, textura suave y tamaño uniforme lo convierten en un producto ideal para mercados exigentes como el europeo, donde los consumidores valoran tanto la calidad como el compromiso con prácticas agrícolas responsables.

Colombia se ha caracterizado por ser el cuarto exportados de banano a nivel

Fruta tropical caracterizada por ser larga y su cascara amarilla, rica en potasio, fibra y vitaminas esto la lleva a ser un alimento saludable y común alrededor del mundo, su sabor dulce, textura suave y tamaño uniforme lo convierten en un producto ideal para mercados exigentes como el europeo, donde los consumidores valoran tanto la calidad como el compromiso con prácticas agrícolas responsables.

Colombia se ha caracterizado por ser el cuarto exportados de banano a nivel mundial, en 2018 existió una producción de 100.4 millones de cajas de 18 kilos cada una, esto fue una cifra récord en los últimos diez años. Este fenómeno se vio favorecido por la renovación de cultivos y el incremento en las áreas cultivadas.

Colombia es uno de los países principales productores y exportares de banano en el mundo que es cultivado principalmente en climas tropicales y subtropicales como:

- Urabá: En los municipios de Apartadó, Turbo, Chigorodó, Carepa.
- Magdalena: En los municipios de zona rural de ciénaga y santa marta
- Córdoba: En los municipios de Montería y Sahagún
- Atlántico: En la ciudad de Barranquilla

- Sucre: En Sincelejo

La variedad principal CAVENDISH se distingue por su sabor dulce, textura suave y aguante a las enfermedades (Plagas), se destaca por su resistencia durante el transporte, su vida útil en anaquel, y su adaptabilidad a distintas condiciones climáticas. Estas características lo han consolidado como el estándar global en el comercio de bananos frescos. En Colombia, la producción del Cavendish ha evolucionado a través de décadas de experiencia, modernización de procesos y cumplimiento de estándares internacionales como GlobalG.A.P., Rainforest Alliance y Fairtrade, lo cual abre puertas a nichos de mercado que exigen trazabilidad, sostenibilidad y comercio justo.

Es una variedad cultivada de manera masiva por sus características y distinciones y tiene aproximadamente el 85% de producción a nivel mundial ya que su ciclo de crecimiento es potencialmente corto.

Las empresas más relevantes en Colombia que exportan el banano en su variedad principal son:

- Banacol: ubicada en apartado Antioquia, líder en la producción de este ya que tiene anualmente una producción de puede superar los 2 millones de cajas.
- Uniban: ubicada en Carepa Antioquia, es una cooperativa enfocada en la sostenibilidad y calidad
- C.I. Bananera de Urabá: Ubicada en Turbo Antioquia, ha establecido altos estándares de calidad y sostenibilidad en sus operaciones.
- Frutícola S.A.: ubicada en ciénaga Magdalena se dedica a la producción y exportación de banano y plátano.
- Banana Import S.A.S: Ubicada en santa marta magdalena enfocada en la exportación.

¿Por qué elegir banano Cavendish y no plátano, si están en la misma partida arancelaria (080310)?

Aunque el plátano también forma parte de la partida 080310 y tiene un lugar relevante en la dieta de muchos países, al momento de pensar en exportación internacional hacia mercados como el español, el banano Cavendish representa una opción mucho más viable y estratégica. Las razones son tanto comerciales como culturales:

- Demanda internacional: El banano tiene una presencia global mucho más consolidada. En Europa, y particularmente en España, se consume principalmente

como fruta fresca lista para comer, mientras que el plátano suele requerir preparación culinaria, lo que reduce su alcance comercial masivo.

- Volumen de producción y exportación: Colombia ha enfocado durante décadas su infraestructura exportadora en el banano, lo que permite mayor escala, eficiencia y cumplimiento normativo. El plátano, en cambio, tiene una producción más limitada y fragmentada.
- Preferencias del consumidor español: En supermercados, comedores escolares, hoteles y hogares españoles, el banano es el producto tropical de preferencia. El plátano, si bien es reconocido y consumido especialmente por comunidades caribeñas y andinas, no tiene el mismo nivel de demanda.
- Consolidación logística: La cadena de frío y los procesos logísticos para el banano están completamente desarrollados y optimizados en Colombia. Esto garantiza entregas oportunas, menos pérdidas y una mayor competitividad frente a otros exportadores.

Modelo de potencialidad

¿Cuál mercado a exportar representa potencialidad para el banano colombiano?

En el marco del análisis de mercados internacionales para la exportación del banano Cavendish colombiano, resulta esencial estudiar no solo la viabilidad logística y comercial de cada destino, sino también sus dinámicas de consumo, relaciones socioculturales y oportunidades estratégicas a largo plazo. De acuerdo con los datos arrojados por la herramienta MARO, entre los países con mayor potencial de

importación de banano colombiano se encuentran Estados Unidos, Bélgica y España. Si bien cada uno de estos mercados representa una oportunidad valiosa, el presente trabajo opta por España como destino prioritario, en virtud de una serie de razones que combinan criterios económicos, culturales y humanos.

Ilustración 1

Modelo de potencialidad de Colombia para exportación de banano.

DINÁMICA DE EXPORTACIONES		VISTA GEOGRÁFICA DE EXPORTACIONES		MODELO DE POTENCIALIDAD	
Subpartida	Descripción	País 1	País 2	País 3	
080310	Plátanos "plantains", frescos.				

Nota: El Modelo de Potencialidad permite conocer los países donde existe un mayor potencial de importación, a la vez que determina los países en los que Colombia tiene una mayor viabilidad para exportar, a nivel de subpartida arancelaria a seis dígitos. Tomado de (MARO, 2025)

us Estados Unidos: un mercado maduro, pero altamente competitivo

Estados Unidos ha sido históricamente uno de los mayores importadores de banano a nivel mundial, con una industria bien desarrollada y un consumo per cápita considerable. Sin embargo, este mercado presenta desafíos estructurales para el banano colombiano. En primer lugar, el mercado estadounidense está altamente dominado por productores centroamericanos, especialmente Guatemala, Honduras y Costa Rica, quienes cuentan con ventajas logísticas y acuerdos comerciales consolidados.

Además, las exigencias regulatorias en términos fitosanitarios y de estándares de calidad son rigurosas, y la cadena de suministro se encuentra concentrada en grandes corporaciones como Dole y Chiquita, lo que dificulta el ingreso de nuevos actores con menor poder de negociación. Finalmente, aunque el idioma no representa una barrera, la cultura de consumo estadounidense prioriza el precio sobre la sostenibilidad o el comercio justo, lo que puede limitar las oportunidades de diferenciación para el banano colombiano certificado.

BE Bélgica: puerta logística, pero no un consumidor final

Bélgica, por su parte, cumple un papel relevante en el comercio internacional de frutas tropicales, al ser un hub logístico europeo clave, con puertos como el de Amberes que funcionan como centros de distribución hacia otros países del continente. Sin embargo, Bélgica no es necesariamente un mercado de consumo directo, sino más bien un punto de paso hacia otros destinos como Alemania, Países Bajos o Francia.

Esto implica que la exportación hacia Bélgica podría diluir el valor agregado del producto, al depender de intermediarios y distribuidores que redistribuyen la fruta bajo otras marcas. Además, el contacto directo con el consumidor final se pierde, lo que limita la posibilidad de construir una marca colombiana fuerte o apelar a la identidad cultural del producto. En este sentido, Bélgica representa una opción logística eficiente, pero menos estratégica si se busca generar relaciones comerciales sostenibles con impacto social y cultural.

es España: un puente cultural, comercial y emocional

A diferencia de los mercados anteriores, España ofrece una combinación única de factores que lo convierten en el destino más viable para la exportación del banano Cavendish colombiano. En primer lugar, desde el punto de vista comercial, España cuenta con una demanda estable y creciente de frutas tropicales, entre ellas el banano, que forma parte de la dieta cotidiana de millones de personas. El producto se encuentra ampliamente presente en supermercados, comedores escolares, restaurantes y hogares, lo cual garantiza una alta rotación.

Desde el punto de vista logístico, los puertos españoles están bien conectados con Colombia y cuentan con infraestructura moderna para la recepción de productos frescos. Asimismo, el Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea garantiza el ingreso del banano sin aranceles, lo que mejora significativamente su competitividad.

Sin embargo, más allá de los aspectos técnicos, España representa un puente cultural y humano para el banano colombiano. El idioma común facilita la comunicación directa con distribuidores, importadores y consumidores. Además, la presencia significativa de comunidades migrantes latinoamericanas en España, especialmente colombianos, ecuatorianos y venezolanos genera un mercado objetivo que no solo conoce y aprecia el banano colombiano, sino que también mantiene un vínculo emocional con él. Para estas comunidades, consumir banano colombiano no es solo una elección alimentaria, sino una forma de conectarse con su tierra, sus recuerdos y su identidad.

Esta dimensión afectiva y cultural, muchas veces olvidada en los análisis comerciales tradicionales, adquiere especial relevancia cuando se busca exportar no solo un producto, sino una historia, una tradición agrícola y un rostro humano detrás

de cada fruta cosechada. En este sentido, España no solo importa banano: acoge parte del alma del campo colombiano.

Los países miembros de la Unión Europea participaron con el 69% de las exportaciones, para un total de 67.952.960 millones de cajas.

Conclusión comparativa

Si bien Estados Unidos y Bélgica representan mercados con alto potencial en términos de volumen o logística, España sobresale por su equilibrio entre oportunidad comercial, acceso preferencial, afinidad cultural e identificación emocional del consumidor con el producto. Elegir España como destino de exportación no es solamente una decisión estratégica basada en cifras, sino una apuesta consciente por fortalecer relaciones económicas sostenibles, abrir espacios a los pequeños y medianos productores colombianos, y llevar el sabor del Caribe y el Pacífico colombiano a mesas donde se valora lo auténtico, lo saludable y lo humano.

ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO: ESPAÑA COMO UN DESTINO SUMAMENTE ESTRATÉGICO PARA EL BANANO COLOMBIANO

Tendencias de consumo en España

España se ha consolidado como uno de los principales consumidores de banano en Europa. En 2023, el consumo per cápita de plátano en España alcanzó

aproximadamente 13 kilogramos por persona, representando alrededor del 16,6% del total de fruta fresca consumida per cápita en el país ese año. Este incremento en el consumo refleja una tendencia positiva y sostenida en la demanda de esta fruta tropical.

Importaciones de banano en España

En 2023, el plátano fue la fruta más importada desde fuera de la Unión Europea por España, con un total de más de 419.500 toneladas. Este dato evidencia la importancia del mercado español como receptor de banano de origen extracomunitario, donde Colombia juega un papel destacado como país exportador.

Volumen y Valor de Exportaciones (2019–2023)

Aunque los datos específicos de exportaciones de banano de Colombia a España no están desglosados en las fuentes disponibles, se puede inferir la importancia del mercado español dentro de la Unión Europea (UE), considerando que esta región representa aproximadamente el 66% de las exportaciones totales de banano colombiano.

En la tabla 1 se presenta el volumen y valor total de las exportaciones de banano de Colombia a nivel mundial, lo que permite contextualizar la participación de España como destino:

Tabla 1

Exportación de banano colombiano a nivel mundial 2019 - 2023

Año	Volumen exportado (millones de cajas de 20kg)	Valor exportado (millones de USD)
2019	110	891,8
2020	112	950,0
2021	111	898,0
2022	108,1	891,8
2023	105,5	969,1

Nota. No se muestran datos de años 2024 y 2025 ya que no se cuenta con esa información actualizada. Fuente: Asociación de Bananeros de Colombia (Augura)

Tasa de Crecimiento Anual

Volumen: Entre 2019 y 2023, el volumen de exportaciones de banano de Colombia mostró una ligera tendencia a la baja, con una disminución total del 4%.

Valor: A pesar de la reducción en volumen, el valor de las exportaciones aumentó en un 8,7% en 2023 respecto al año anterior, alcanzando los 969,1 millones de USD, gracias a una exitosa campaña de comercialización.

Requisitos y Documentos para la Exportación de Banano en variedad Cavendish de Colombia a España

La exportación de banano, especialmente la variedad Cavendish es una variedad significativa para Colombia, para poder hacer esta operación se deben cumplir una

serie de requisitos y documentaciones como en toda exportación que aseguren el cumplimiento de las normas tanto colombianas como de la Unión Europea (UE).

- **Registro del exportador:**

El exportador debe estar registrado en cámara de comercio, contar con el RUT (registro único tributario) y estar registrado como exportador en la DIAN (Dirección de impuestos y aduanas nacionales).

- **Marco legal:**

Decreto 2460 de 2013 y resoluciones complementarias de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), el RUT mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN.

- **Registro como productor y exportador:**

Estar registrado como productor y exportador de banano ante el ICA.

- **Marco Legal:**

Decreto 1840 de 1994: Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 101 de 1993 en lo referente al Sistema Nacional de Sanidad Agropecuaria.

Resolución ICA No. 00004481 de 2016: Establece los requisitos fitosanitarios para el registro de predios productores y exportadores de banano.

- **Certificado fitosanitario:**

Se debe obtener el certificado fitosanitario que garantice que el banano cumple con las normativas de sanidad vegetal, este documento es emitido por el Instituto colombiano agropecuario (ICA) que garantiza que el producto cumple con los requisitos.

- **Marco Legal:**

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF): Colombia y España son signatarios de esta convención, que establece el marco para la cooperación

internacional en la prevención de la introducción y propagación de plagas de las plantas.

Resolución ICA No. 0217 de 2023: Especifica los procedimientos y requisitos para la emisión del certificado fitosanitario para banano.

- **Inspección del ICA:**

Se debe solicitar y pasar la inspección del ICA al lote que se exportará, si este lote cumple con los requisitos el ICA hará entrega del certificado fitosanitario de exportación, este estará dando garantía que el producto está libre de plagas y enfermedades relevantes para España.

- **Marco legal:**

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF): Colombia y España son signatarios.

Resolución ICA No. 00004481 de 2016 (y sus modificaciones): Especifica los procedimientos y requisitos para la inspección y la emisión del certificado fitosanitario para banano.

- **Factura proforma y acuerdo comercial:**

Se debe crear una factura proforma como oferta inicia al comprador español, en esta se den detallar las características del producto, cantidad, precio estimado y termino de la negociación, luego de ser aceptada por el comprador europeo se formaliza el acuerdo comercial.

- **Marco Legal:**

Código de Comercio Colombiano Artículos 615 y siguientes: Regula la obligación de expedir facturas y la validez de los acuerdos comerciales.

Ilustración 2

Ejemplo de factura proforma para exportación de banano

 FACTURA PROFORMA			
NOMBRE DE LA EMPRESA: ENARA&DANIELA S.A		REFERENCIA: 001/2025	
DIRECCION DE LA EMPRESA: ZONA INDUSTRIAL APARTADO - ANTIOQUIA		FECHA: 08/05/2025	
TELEFONO: 304 339 6925		CONTRATO: 00145236987	
COMPRADOR: SUPERMERCADO EL RINCON LATINO Cáceres - España CIF: Z0232903X			
CONSIGMATARIO: NOMBRE: DANIELA CRUZ Telefono: 613755259			
CANTIDAD POR CAJA	DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	VALOR UNITARIO	TOTAL
960	BANANO PREMIUM, CON UNA LONGITUD DE 10 PULGADAS MOTIVO DEL ENVIO: VENTA MATERIAL: CAJA DE CARTON CORRUGADO FORMATOS 22XU – 209 – SF101 Valor nutricional (por 100 gramos): Calorías: 110 kcal Proteínas: 1,2 g Hidratos de carbono: 26,2 g Fibra: 2,3 g Potasio: 387,8 mg	6,40 USD	6.144 USD
PESO BRUTO	17.664 KG	VALOR DE ORIGEN	5.991,461 USD
PESO LIQUIDO	18.720 KG	OPERACIÓN LOGISTICA	152,539 USD
COND DE PAGO	70% DE CONTADO Y 30% A 30 DIAS	SEGURO	0
		VALOR TOTAL	6.144 USD
ORIGEN: COLOMBIA		EMBALAJE: 960 CAJAS DE CARTON	
LOCAL DE EMBARQUE: PUERTO DE BARRANQUILLA-ATLANTICO			
LOCAL DE ENTREGA: PUERTO DE HUELVA - ANDALUCIA,ESPAÑA			
TRANSPORTE: MARITIMO			
CONDICIONES DE ENTREGA: INCOTERMS FOB			

Fuente: Propios del autor

- **Embalaje y preparación de la mercancía:**

Embalar el banano de acuerdo con los estándares internacionales y los requisitos específicos del comprador y del transporte, esto debe asegurar la protección durante el transporte.

- **Marco legal:**

No existe una ley colombiana específica sobre el embalaje para exportación de banano, pero se deben cumplir las normativas de transporte y las regulaciones fitosanitarias para evitar daños y contaminación.

- **Documento de transporte:**

Seleccionar una empresa de transporte internacional ya sea marítima, aérea o terrestre y obtener el documento de transporte correspondiente al medio.

- **Marco Legal:**

Convenios Internacionales: Dependiendo del modo de transporte (ej. Convenio de Bruselas para el transporte marítimo, Convenio de Varsovia para el transporte aéreo).

Normativa Nacional: Regulaciones de la Dirección General Marítima (DIMAR), la Aeronáutica Civil, y el Ministerio de Transporte.

- **Certificado de origen:**

Este documento certificara que el banano es producido en Colombia, es necesario para tener los beneficios arancelarios en la importación a España.

- **Marco Legal:**

Acuerdos Comerciales entre Colombia y la Unión Europea: Si existe un acuerdo vigente que otorgue preferencias arancelarias al banano colombiano, se requerirá un certificado de origen que cumpla con las reglas establecidas en dicho acuerdo.

Reglamentos de la Unión Europea: Pueden existir regulaciones que exijan o faciliten la presentación de un certificado de origen.

- **Factura comercial definitiva y lista de empaque:**

La factura comercial definitiva con todos los detalles de la exportación del banano Cavendish, cantidad exacta, precio final, términos de pago entre otros y lista de empaque explicando y detallando el contenido de cada bulto.

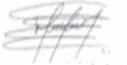
- **Marco Legal:**

Código de Comercio Colombiano Artículos 615 y siguientes.

Resoluciones de la DIAN: Sobre facturación electrónica.

Ilustración 3

Ejemplo de factura comercial para exportación de bananos

FACTURA COMERCIAL							
Factura N° 001							
Fecha: 08/05/2025							
Dirección de la factura (sin particulares): XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				Condiciones de entrega (Incoterms): FOB			
Enviar a (no particulares): EMPRESA IMPORTADORA: XXXXXXXXXXXXX TELEFONO: XXXXXXXXXXXXX FAX: XXXXXXXXXXXXXXXXXX OFICINAS CENTRALES: XXXXXXXXXXXXX UBICACIÓN: XXXXXXXXXXXXX CONTACTO: XXXXXXXXXXXXX				Entregado Bajo N. CONTRATO: XXXXXXXX FECHA DE CONTRATO: XXXXXXXX Terminos de pago: 70% CONTADO Y 30% A 30 DIAS			
No item	Descripcion	Pais de origen	Peso Neto /kg	Partida Arancelaria	Cantidad (piezas)	Precio por unidad, USD	Precio Total, USD
1	BANANO PREMIUM, CON UNA LONGITUD DE 8.5 PULGADAS MOTIVO DEL ENVIO: VENTA MATERIAL: CAJA DE CARTON CORRUGADO FORMATOS 22XU – 209 – SF101 Valor nutricional (por 100 gramos): Calorías: 110 kcal Proteínas: 1,2 g Hidratos de carbono: 26,2 g Fibra: 2,3 g Potasio: 387,8 mg Calcio: 18,2 mg	COLOMBIA	19,5 KG	0803.10.10.00	960CAJAS	6, 40 USD	6.144 USD
Total							6.144 USD
Firmado por: 				Firma autorizada y sello de la empresa 			

Fuente: Propios del autor

- **Lista de empaque:**

La lista de empaque, también conocida como packing list, es un documento fundamental en el proceso de exportación, especialmente para productos perecederos como el banano. Este documento complementa la factura comercial y proporciona una descripción detallada de cómo está organizada la mercancía en los envases o contenedores. Su propósito principal es facilitar la identificación, manipulación y verificación de la carga durante el transporte y en las inspecciones aduaneras tanto en el país de origen como en el de destino.

- **Marco legal:**

El Decreto 1165 de 2019, que establece el régimen de aduanas en Colombia, menciona la lista de empaque como uno de los documentos que pueden ser requeridos durante los trámites de importación y exportación.

Ilustración 4

Ejemplo de lista de empaque para exportación de banano

 LISTA DE EMPAQUE MUNICA - OPERACION ADUANERA					
FECHA: 08/05/2025					
EXPORTADOR			CONSIGNATARIO		
NOMBRE DE LA EMPRESA: ENARA&DANIELA S.A			SUPERMERCADO EL EMPRESA: RINCON LATINO NOMBRE: DANIELA CRUZ		
DIRECCION DE LA EMPRESA: ZONA INDUSTRIAL APARTADO - ANTIOQUIA			CACERES, ESPAÑA Telefono: 613755259		
TELEFONO: 304 339 6925					
INCOTERMS: FOB					
PESO BRUTO: 18,14 kg					
PESO NETO: 19,5 kg					
VOLUMEN: 960 cajas					
FORMA DE PAGO: carta de credito confirmada- Irrevocable					
ACUERDO DE PAGO: 30% a 30 dias despues del embarque					
PUERTO DE EMBARQUE: Barranquilla- Atlantico (Colombia)					
PUERTO DE DESTINO: HUELVA, ANDALUCIA (ESPAÑA)					
ITEM	CAJAS	PRODUCTO	P.BRUTO CAJA	P.NETO CAJA	PALLET (Estibas)
1	960	BANANO PREMIUM	18.14 KG	19,5 KG	48 cajas por cada pallet
TIPO DE EMBALAJE:		TIPO DE EMPAQUE		PARTIDA ARANCELARIA	MEDIDAS DE LA CAJA
Caja de carton corrugado Formato: 22XJ - 209 - SF101		Bolsa plastica con Láminas de espuma de polietileno de 2, 3 y 4 mm de espesor		0803.10.10.00	20x51x34 cm. de dimensiones

Fuente: Propios del autor

- **Declaración de Exportación (DEX) ante la DIAN:**

Se debe presentar la declaración de exportación (DEX) de forma electrónica ante la DIAN donde se informe sobre la mercancía, el exportador, el importador y los detalles de la exportación.

- **Marco Legal:**

Decreto 1165 de 2019: Decreto Único Reglamentario de las normas de procedimiento administrativo general aplicables a las actuaciones, trámites y procesos aduaneros.

Resoluciones de la DIAN: Establecen los procedimientos y requisitos para la presentación y trámite de la DEX.

- **Trámites aduaneros:**

Cumplir con los requisitos aduaneros requeridos por la DIAN para la salida legal del banano Cavendish del territorio colombiano.

- **Marco Legal:**

Decreto 1165 de 2019.

Resoluciones de la DIAN.

- **Trámites Aduaneros de Entrada en España (Realizados por el Importador):**

El importador en Europa será responsable de los trámites correspondientes aduaneros de importación que incluye el documento único administrativo (DUA), inspección sanitaria y fitosanitarias por las autoridades europeas y el pago de arancel e IVA si aplica.

- **Marco Legal:**

Reglamento (UE) N.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo (Código Aduanero de la Unión - CAU) y sus disposiciones de aplicación.

Regulaciones de la Unión Europea sobre sanidad vegetal y seguridad alimentaria.

Normativa española en materia aduanera e impositiva.

Normativa Fitosanitaria de la UE: Asegurarse de que el proceso de producción y el certificado fitosanitario del ICA cumplan con los requisitos fitosanitarios de la Unión Europea para la importación de banano.

Estándares de Calidad de la UE: El banano Cavendish debe cumplir con los estándares de calidad y maduración establecidos por la Unión Europea para su comercialización.

Etiquetado de la UE: Asegúrate de que el embalaje y el etiquetado cumplan con las regulaciones de la Unión Europea en cuanto a información del producto, origen, etc.

PROCESO DE EXPORTACION DEL BANANO

Elección del Incoterm: FOB (Free On Board)

En el comercio internacional de productos agrícolas como el banano, especialmente en rutas marítimas entre Colombia y España, el Incoterm FOB (Free On Board) es frecuentemente utilizado. Este término implica que el vendedor (exportador colombiano) es responsable de entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, asumiendo los costos y riesgos hasta ese punto. A partir de la carga en el buque, el comprador (importador español) asume todos los riesgos y costos adicionales, incluyendo el transporte marítimo, seguros, descarga y trámites aduaneros en destino.

Ventajas del uso de FOB

Claridad en responsabilidades: Define claramente el punto de transferencia de riesgos y costos entre vendedor y comprador.

Control para el comprador: El importador tiene la libertad de elegir el transportista y negociar tarifas de flete más competitivas.

Eficiencia en la logística: Permite una coordinación efectiva en la cadena de suministro, especialmente cuando el comprador tiene experiencia en logística internacional.

Empresas colombianas exportadoras de banano bajo incoterm FOB

C.I. Unión de Bananeros de Urabá S.A. (Uniban)

Uniban es reconocida como la mayor exportadora de banano de Colombia y la sexta a nivel mundial. Exporta aproximadamente 40 millones de cajas de banano al año, destinando una parte significativa de su producción al mercado europeo, incluyendo España. Utiliza el Incoterm FOB en sus operaciones, lo que implica que la empresa entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de origen, asumiendo los costos y riesgos hasta ese punto.

C.I. Banacol de Colombia S.A

Banacol es otra empresa destacada en la exportación de banano colombiano. En 2022, registró exportaciones por un valor de aproximadamente USD 114,58 millones, utilizando el Incoterm FOB. Sus principales destinos incluyen países europeos, y aunque no se especifica España, es probable que esté entre ellos dado el volumen y la orientación de sus exportaciones.

Transporte del Banano Colombiano a España

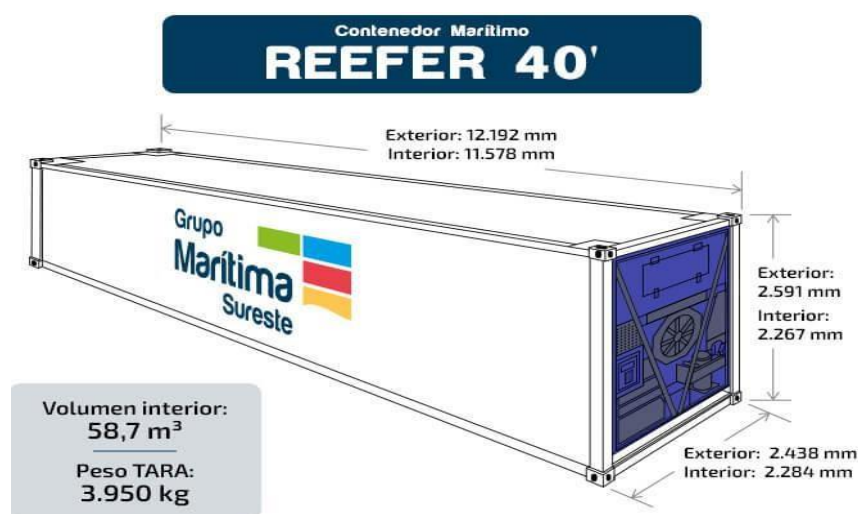
Contenedores Refrigerados de 40 Pies: La Clave para la Exportación de Banano

En la exportación de banano desde Colombia hacia España, se emplean contenedores refrigerados de 40 pies, comúnmente conocidos como "reefers". Estos contenedores están diseñados para mantener condiciones específicas de temperatura y atmósfera, esenciales para preservar la calidad de frutas perecederas durante el transporte marítimo.

Los contenedores reefers regulan los niveles de oxígeno y dióxido de carbono, ralentizando el proceso de maduración del banano. Esto permite que la fruta llegue a destinos lejanos, como España, en condiciones óptimas, incluso después de más de 30 días de tránsito. La temperatura interna se mantiene entre 13,3 y 13,9 grados Celsius, con una atmósfera controlada que incluye aproximadamente un 3% de oxígeno y un 4-5% de dióxido de carbono. Esta tecnología avanzada ha revolucionado la exportación de banano, permitiendo su llegada a mercados lejanos sin comprometer su calidad.

Ilustración 5

Modelo de contenedor refrigerado apto para exportación de banano



Tomado de: (copyright , 2016)

Empaque y embalaje

Características del embalaje

Se utiliza caja corrugada, la cual posee 20x51x34 cm. de dimensiones. La distribución de la fruta en la caja debe realizarse de manera que no se dañen los dedos entre sí, para lo que se ubican cinco filas dentro de la caja de la siguiente forma:

- En la parte inferior de la caja se colocan dos filas opuestas de dedos planos y largos de forma igual a un arco
- A lo sumo dos gemelos curvos, además de dedos pequeños semicurvos, encima del arco anterior
- Curvos, semi-curvos medianos en posición igual al anterior
- Curvos medianos, semi-curvos y curvos largos en igual posición a la segunda y tercera fila hasta el cierre.

El peso de fruta por caja empacada debe ser de 18,14 kg pesando la parte inferior de la caja y sumando esto al peso total, es decir el peso será de aproximadamente 19,5 Kg en un material FORMATOS 22XU – 209 – SF101

Paletizado

Cuando la fruta es paletizada hay menos manipuleo de las cajas, y es recomendado para destinos en donde el contenedor llegara al Puerto de descargue, pero la fruta continuara su tránsito vía camión a su destino final. Esto básicamente se realiza con el fin de ahorrar los costos laborales por persona ya que son altos para descargar manualmente las cajas del contenedor. Cuando es un embarque paletizado, el recibidor descarga la mercancía usando un Montacargas para descargar y cargar los pallets.

Las cajas listas son colocadas en tarimas de madera de 1,00 m x 1,20m, (40" x 48") colocando en la base de cada paleta seis cajas, por ocho niveles de altura, para un total de 48 cajas por cada paleta y 960 cajas por contenedor de 40 pies

Manejo

- Preenfriamiento: aire forzado, enfriamiento en cuarto, enfriamiento en tránsito.
- Temperatura: 12°- 13.5°C.
- Almacenamiento prolongado bajo temperaturas menores a 12 °C pueden provocar daños por enfriamiento, mientras que superiores a 13.5 °C acelerarían el proceso de maduración.
- Humedad relativa: 90 – 95% al inicio. Se baja a 85% con ventilación.
- Sensibilidad: daños por enfriamiento, magullamiento, etileno (a pesar de ser productor de etileno, es sensible a cantidades altas. Para evitar daños o maduración acelerada por exceso de etileno durante el tránsito o almacenamiento, se pueden colocar almohadillas absorbentes de etileno en las cajas.)
- Vida de tránsito y almacenamiento: 1 – 5 semanas, dependiendo del grado de madurez.

En la tabla 2 se presenta la forma general de la etiqueta con la que debe ir el banano colombiano y la información al detalle que debe contener.

Tabla 2*Etiqueta de embalaje*

Descripción del producto	Nombre: banano Variedad: Cavendish Sabor: Dulce intenso y perfumado Color: Amarillo, Amarillo verdoso, Verde Peso: 150gr-200gr
Almacenamiento	Ambiente fresco y seco
Embalaje	Cajas de cartón, divisores papel, bolsa de polietileno.
Contenido neto por caja	
Hecho en Colombia	18.5 Kg a 20.5Kg
País de origen	

VARIABLES DE ACCESO AL MERCADO

Ejemplo de Ruta: Puerto de Santa Marta (Colombia) a Puerto de Algeciras (España):

Una ruta común para la exportación de banano colombiano hacia España inicia en el Puerto de Santa Marta, ubicado en la costa norte de Colombia. Desde allí, los contenedores refrigerados son cargados en buques portacontenedores y transportados a través del Océano Atlántico hasta el Puerto de Algeciras, en el sur de España.

Esta ruta marítima es estratégica debido a la infraestructura portuaria de ambos puertos, que cuentan con las capacidades necesarias para manejar carga refrigerada

y garantizar una cadena de frío continua. Además, el Puerto de Algeciras sirve como un importante centro de distribución para el sur de Europa, facilitando la llegada del banano colombiano a diversos mercados dentro de España y países vecinos.

Puertos principales de la unión europea

- **Puerto de Algeciras**

Uno de los puertos más grandes en España, este es situado a lo largo de los 5.000km de costa con los que cuenta el país, es el tercer puerto más grande del mediterráneo y nivel mundial está en el noveno puesto.

Este puerto andaluz es el epicentro de la comercialización de tabaco, pesca, agricultura y petróleo. Las tres áreas en las que el puerto de Algeciras compite con la mayoría de grandes puertos de Europa son en el transbordo, la mercancía y los contenedores.

Se encuentra en Andalucía, en la provincia de Cádiz y es el epicentro de a comercialización de tabaco, pesca, agricultura y petróleo. El tráfico de carga estimado que tramita es de hasta 70 millones de toneladas anuales. Algeciras es la ciudad más grande de la Bahía de Gibraltar y se apoya en gran medida en el comercio que se desarrolla en el puerto.

En cuanto al tráfico de transbordo medido en toneladas, cerró 2020 en positivo con un crecimiento del 0,84%, liderado por Bahía de Algeciras (73,7 millones de toneladas) y seguido de Valencia, Barcelona, Las Palmas y Huelva.

- **Puerto de valencia**

El segundo puerto con más volumen de mercancías. Valencia canaliza tráfico de prácticamente cualquier tipo de mercancía de todos los sectores de la economía. El

puerto, al igual que el resto de los puertos españoles, está situado a lo largo de los 5.000km de costa con los que cuenta el país.

Es operado por la autoridad portuaria de Valencia, tiene la capacidad de alojar navieras de hasta 500 pies de largo, distribuye mercancía en un radio de 2.000 km hacia el norte de África y la Unión Europea. Volvió a ser el mayor puerto de contenedores de España con 5,41 millones de TEUs y un descenso del 0,46%, seguido de Algeciras con 5,10 millones de TEUs (-0,38%).

El Puerto de Valencia distribuye mercancía en un radio de 2.000 km hacia el norte de África y la Unión Europea.

- Puerto de Cartagena.

situado en la ciudad de Cartagena (Región de Murcia). Es capitania de la provincia marítima de Cartagena y está gestionado por la Autoridad Portuaria de Cartagena (Organismo Público Puertos del Estado, Ministerio de Fomento de España).

Es el cuarto puerto a nivel nacional en tráfico de mercancías tras Algeciras, Valencia y Barcelona y por delante de Bilbao, Tarragona y Las Palmas. El 60 % de la exportación y el 80 % de las importaciones de la Región de Murcia se realizan a través del Puerto de Cartagena, y más del 40 % del turismo que recibe Cartagena lo hace a través de su puerto.

posee dos dársenas independientes (Cartagena y Escombreras), separadas entre sí una distancia de 5 km por carretera y 1'5 millas por mar.

- Puerto de Bilbao

Ubicado en la habia de Abra de Bilbao en el país vasco, uno de los puertos de transporte y logística más importantes del Arco Atlántico Europeo, tiene una gran oferta de servicios marítimos para todos los mercados; tiene muelles con calados de hasta 32 metros.

Ha evolucionado hasta convertirse en la entrada a las rutas comerciales del océano Atlántico europeo. Hoy en día, es el puerto principal en cuanto a comercio con Reino Unido. Como uno de los grandes actores logísticos en el comercio del corredor atlántico, el puerto ha construido su infraestructura en puertos secos y otras zonas logísticas.

Movió, en 2020, un total de 29,6 millones de toneladas. El 61% son graneles líquidos; el 18%, contenedores; el 12%, sólidos; y el 9%, mercancía general convencional y tráfico rodado. El número de TEUs ascendió a 485.776.

- Puerto de las palmas

Con una ubicación privilegiada es el puente entre Europa, África y América es el recinto portuario más importante en el Atlántico Medio por su tamaño, por sus infraestructuras y por la variedad y calidad de los servicios que ofrece.

Se ha consolidado como un hub logístico de primer orden con más de una treintena de líneas marítimas que conectan con más de 180 puertos del planeta; Dispone en la actualidad de casi 16 kilómetros de línea de atraque, repartidos entre todos sus muelles, con calados que oscilan entre 3 y 45 metros de profundidad.

Destaca en el ámbito internacional por ser un puerto solidario. Cruz Roja y Media Luna Roja y el Programa Mundial de Alimentos de la ONU disponen de naves de almacenamiento, desde donde se distribuyen ayuda humanitaria a países africanos que la necesitan. La ubicación de estas bases se eligió por su estratégica posición, disponibilidad de excelentes servicios, densa red de conexiones marítimas y aéreas y favorables reglamentaciones aduaneras.

- Puerto de Huelva

Situado al suroeste de la Península Ibérica, lo que le convierte en un enclave estratégico como puerto import/export y hub para las nuevas tendencias del comercio marítimo internacional, sobre todo de Europa con el Atlántico.

Sus actuales 13 metros de calado en bajamar, que por características constructivas pueden ser ampliables a 15 metros con un simple proceso de profundización, sin modificar su estructura, experimenta actualmente un proceso de ampliación de su línea de atraque que contempla una profundidad de 17 m en bajamar; lo que permitirá el acceso de buques de mayor capacidad.

CONCLUSIONES

Colombia como actor clave en la exportación de banano: Colombia se posiciona como uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial, siendo la variedad Cavendish Valery la más demandada por su resistencia y calidad. La infraestructura portuaria, especialmente en Santa Marta, y la implementación de tecnologías como los contenedores refrigerados han sido fundamentales para mantener la competitividad en mercados exigentes como el español.

Necesidad de diversificación y adaptación al mercado europeo: El mercado europeo, y en particular el español, muestra una creciente demanda por productos sostenibles y de alta calidad. Colombia debe adaptarse a estas tendencias, diversificando su oferta y cumpliendo con los estándares requeridos para mantener y expandir su presencia en estos mercados.

El mercado de migrantes en España: una oportunidad cultural y comercial

La creciente comunidad de migrantes latinoamericanos en España, especialmente colombianos, representa un segmento de mercado con alto potencial para el banano colombiano. Este grupo busca productos que les conecten con sus raíces, y el banano, siendo un alimento básico en su dieta, cumple con esta demanda. Además, su influencia puede extenderse a otros consumidores, promoviendo la aceptación del producto en el mercado general.

Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea: facilitador del comercio

El Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea ha sido instrumental en la expansión de las exportaciones agrícolas colombianas. Desde su implementación, el banano ha emergido como el principal producto agrícola exportado al bloque europeo, representando aproximadamente el 75% de las ventas al exterior de esta fruta. Este acuerdo ha eliminado barreras arancelarias y ha proporcionado un marco estable para el comercio, beneficiando a los exportadores colombianos.

Desarrollo de la infraestructura portuaria: mejorando la logística de exportación

Colombia ha invertido significativamente en la modernización de su infraestructura portuaria para facilitar las exportaciones. La construcción del Puerto de Antioquia en el Golfo de Urabá es un ejemplo destacado, diseñado para manejar carga general, vehículos y contenedores refrigerados, lo cual es esencial para productos perecederos como el banano. Estas mejoras logísticas reducen los tiempos de tránsito y los costos operativos, aumentando la competitividad del banano colombiano en mercados internacionales.

ProColombia y el apoyo institucional a los exportadores

ProColombia ofrece una gama de herramientas y servicios para apoyar a los exportadores colombianos. Las E-TOOLS, por ejemplo, son plataformas digitales que facilitan la conexión entre compradores y proveedores, promoviendo el crecimiento del comercio internacional. Además, ProColombia proporciona asesoría en la identificación de mercados, cumplimiento de requisitos internacionales y estrategias de internacionalización, siendo un aliado clave para las empresas que buscan expandirse globalmente.

RECOMENDACIONES ESTRATEGICAS PARA EL MERCADO ESPAÑOL

Fortalecer la presencia en ferias y eventos del sector

Participar activamente en ferias internacionales como Fruit Attraction en Madrid puede aumentar la visibilidad del banano colombiano y facilitar la creación de nuevas relaciones comerciales.

Adaptar estrategias de marketing al consumidor español

Desarrollar campañas de marketing que resalten las cualidades nutricionales y saludables del banano colombiano puede atraer a consumidores conscientes de la salud y el bienestar.

Explorar oportunidades en productos derivados

La diversificación de la oferta mediante productos derivados del banano, como snacks o productos procesados, puede abrir nuevas oportunidades en el mercado español y satisfacer diferentes segmentos de consumidores.

Establecer alianzas estratégicas con distribuidores locales

Colaborar con distribuidores y minoristas españoles puede facilitar la entrada y expansión en el mercado, asegurando una distribución eficiente y una mayor penetración del producto.

BIBLIOGRAFIA

2016 copyright Revista de Ingeniería Naval. <https://sectormaritimo.es/top-10-puertos-de-espana>

Asociación de Bananeros de Colombia (Augura)

Colombia Productiva. (s.f.). Consulta general de bienes. Mapa Regional de Oportunidades (MARO). Recuperado el 25 de abril de 2025, de <https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (1995, 30 de noviembre). Decreto 2109 de 1995. Recuperado el 25 de abril de 2025, de https://importaciones.dian.gov.co/SIGLOXXI/ayudas/Importaciones/m_normas/html/decreto_2109_noviembre_30_1995.htm

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (1996, 21 de febrero). Decreto 00346 de 1996. Recuperado el 25 de abril de 2025, de https://importaciones.dian.gov.co/SIGLOXXI/ayudas/Importaciones/m_normas/html/decreto_00346_febrero_21_1996.htm

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2020, 23 de diciembre). Ley 2067 de 2020. Recuperado el 25 de abril de 2025, de https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/ley_2067_2020.htm

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). Aspectos básicos en la exportación. Recuperado el 25 de abril de 2025, de <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). Estadísticas de Comercio Exterior. Recuperado el 25 de abril de 2025, de <https://www.dian.gov.co/dian/cifras/Paginas/EstadisticasComEx.aspx>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). Exportación. Recuperado el 25 de abril de 2025, de <https://www.dian.gov.co/aduanas/Paginas/Exportacion.aspx>

Europa Press. (2023, octubre 2). El sector bananero de Colombia apuesta por el mercado español tras firmar un histórico acuerdo laboral. <https://www.europapress.es/economia/noticia-sector-bananero-colombia-apuesta-mercado-espanol-firmar-historico-acuerdo-laboral-20231002121649.html>

[Frutas: importaciones por producto en España en 2023 | Statista](#)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MINCIT). (2021). Sector agropecuario, ganador en el TLC con la Unión Europea <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/sector-agropecuario-en-tlc-con-la-union-europea>

Portal Frutícola. (2023, octubre 6). Bananeros colombianos tras histórico acuerdo laboral incrementarán ingresos de trabajadores <https://www.portalfruticola.com/noticias/2023/10/06/bananeros-colombianos-tras-historico-acuerdo-laboral-incrementaran-ingresos-de-trabajadores/>

ProColombia. (s.f.). ¿Cómo exportar desde Colombia? <https://procolombia.co/colombiatrader/exportador/exportar-desde-colombia>

ProColombia. (s.f.). E-tools | Compradores – Colombia Trade <https://procolombia.co/colombiatrader/comprador/herramientas>

ProColombia. (s.f.). Herramientas del Exportador - Colombia Trade <https://procolombia.co/colombiatrader/exportador/herramientas-del-exportador>

TradeMap. (s.f.). Estadísticas de comercio internacional de bienes por país. Recuperado el 25 de abril de 2025, de <https://www.trademap.org/TradeStatistics/TradeMap/Monthly/ByCountry/Export/Es>

Unión Europea - Access2Markets. (s.f.). Acuerdo comercial UE-Colombia-Perú-Ecuador
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/acuerdo-comercial-ue-colombia-peru-ecuador>