

Estrategia de Internacionalización para la Exportación de Aguacate Hass Colombiano al Mercado
Español

Presentado Por
RICARDO MONCADA CASTAÑEDA

Tutora
LAURA GIORDANELLI BAYONA

CORPORACION UNIVERSITARIA REMINGTON
Estrategia De Internacionalización Para PYMES

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

28 de abril de 2025

Tabla De Contenido

1. Introducción
2. Pregunta Problema
3. Objetivo General
4. Objetivos Específicos
5. Justificación de la Viabilidad de Exportación

6. Selección del Producto y del Mercado Objetivo
- 6.1 Selección del Producto: Aguacate Hass

7. Análisis del Entorno Internacional (España)
- 7.1 Indicadores Macroeconómicos
- 7.2 Indicadores Demográficos
- 7.3 Estabilidad Política
- 7.4 Comercio Exterior
- 7.5 Política Comercial
- 7.6 Análisis de la Competencia
- 7.7 Logística y Distribución
- 7.8 Conocimiento del Mercado

8. Investigación e Inteligencia de Mercado

9. Requisitos y Documentación para Exportar a España

10. Partida Arancelaria del Aguacate Hass Fresco
- 10.1 Imagen De la Dian

11. Proveedor y Planta de Maquila: Fruty Green Packing S.A.S.
- 11.1 Imagen de la planta Fruty Green Packing S.A.S
- 11.2 Modelo Operativo Definido

12. Proceso Logístico y Aduanero hacia España
- 12.1 Cosecha, Selección y Tratamiento Poscosecha
- 12.2 Empaque, Embalaje y Etiquetado (Normativa Europea)
- 12.3 Transporte Interno al Puerto de Salida (Cartagena o Buenaventura)
- 12.4 Documentación y Trámites Aduaneros en Colombia
- 12.5 Transporte Marítimo Refrigerado (Reefer)
- 12.6 Revisión y Liberación en la Aduana Española
- 12.7 Distribución en el Mercado Español

13. Incoterm Elegido

13.1 imagen FOB

14. Empaque del Aguacate Hass para Exportación

14.1 Imagen del Empaque

15. Etiqueta de Exportación: Ejemplo para el Aguacate Hass

16. Ficha Técnica de Logística de Exportación – Aguacate Hass a España (FOB Cartagena)

17. Costos Logísticos Totales del Proyecto

17.1 Vehículo para Transporte Terrestre

17.2 Transporte de Risaralda a Cartagena

17.3 Costo del Producto + Empaques + Maquila

17.4 Otros Costos Adicionales

17.5 Costo Total Aproximado de Exportación

17.6 Costo del Producto con 25% de Utilidad

17.7 Costo por Kilo Exportado Real

17. Conclusiones

18. Referencias

1. Introducción

El aguacate Hass colombiano es uno de los productos agrícolas con mayor potencial exportador debido a su excelente sabor, excelente calidad y creciente demanda en diversos mercados internacionales. Entre estos destinos, España representa una oportunidad clave debido a su alto consumo de fruta, acuerdos comerciales favorables e infraestructura logística bien desarrollada

Este trabajo propone una estrategia integral para la exportación de aguacate Hass colombiano al mercado español, abarcando aspectos claves como el análisis ambiental, las condiciones de acceso y los procesos logísticos y aduaneros necesarios para una comercialización exitosa.

2. Pregunta Problema

¿Cómo puede una empresa colombiana exportar de forma eficiente y rentable aguacate Hass fresco al mercado español, cumpliendo con las exigencias logísticas, normativas y de calidad de la Unión Europea?

3. Objetivo General

Diseñar una estrategia integral para exportar aguacate Hass fresco de Colombia a España que cumpla con los estándares internacionales de calidad, optimice los costos logísticos y aproveche las oportunidades comerciales en el mercado europeo.

4. Objetivos Específicos

- Identificar los requisitos legales, sanitarios y logísticos exigidos por la Unión Europea para la exportación de aguacate Hass a España.
- Seleccionar una empresa maquiladora colombiana que cuente con las certificaciones requeridas para exportación y permita maquilar bajo marca propia.
- Diseñar un proceso logístico eficiente desde la cosecha en Colombia hasta la entrega final en España, optimizando costos y tiempos de distribución.

5. Justificación de viabilidad para la exportación de aguacate hass colombiano al mercado español

Luego de un análisis detallado de costos, competencia, desempeño del mercado europeo y condiciones de producción en Colombia, se concluyó que la exportación de aguacate Hass al mercado español es una alternativa viable y rentable con potencial de crecimiento continuo.

Colombia cuenta con importantes ventajas agroclimáticas que permiten la producción de aguacate durante todo el año debido a sus variadas zonas térmicas y altitud. Este estatus le

permite ingresar a ventanas de venta donde la oferta es menor en otros países competidores como Perú, México o España, generando oportunidades para posicionarse y vender a mejores precios.

En términos de costos, el valor total de cada kilo exportado, incluyendo producción, empaque, transporte, nacionalización y distribución en España, se estima en alrededor de \$5.400 por kilo. Sin embargo, el precio medio mayorista en el mercado español es de 3,00 € el kilo, equivalente a 12.600 COP, lo que deja un beneficio neto de unos 7.200 COP el kilo, incluso después de deducir gastos o comisiones imprevistas.

Además, Colombia ha ganado reconocimiento internacional como un proveedor confiable de aguacates, y su ubicación geográfica ofrece ventajas logísticas sobre países como Chile y México, reduciendo el tiempo y los costos de envío a Europa.

En términos de competencia, si bien Perú y México tienen una mayor trayectoria en el mercado europeo, Colombia puede competir directamente si enfoca su estrategia en la calidad, la sostenibilidad y la presentación del producto. Los consumidores europeos valoran cada vez más los productos frescos, saludables y respetuosos con el medio ambiente, por lo que dan mayor importancia a los envases respetuosos con el medio ambiente, a una correcta manipulación poscosecha y a certificaciones como GlobalG.A.P. o Rainforest Alliance, podría ser el diferenciador clave.

Además, la **demanda de aguacate en Europa sigue creciendo**, y España, siendo uno de los principales consumidores del continente, no logra abastecer su mercado únicamente con su producción nacional, abriendo la puerta a importaciones constantes durante todo el año.

6. Selección del Producto y del mercado objetivo

- El mercado objetivo seleccionado es España, debido a varios factores estratégicos que lo convierten en un destino atractivo para la exportación de aguacate Hass colombiano:
- Su elevado consumo de frutas exóticas y saludables, impulsado por tendencias de alimentación consciente y sostenible.
- Importaciones significativas de aguacate, que superaron los 250 millones de dólares en 2023, posicionando a España como uno de los principales consumidores en Europa.
- Un entorno comercial favorable gracias al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea, que permite la entrada del aguacate colombiano con un arancel del 0%, lo cual mejora la competitividad frente a otros exportadores.

Además, España no solo es un consumidor directo, sino también un punto estratégico de redistribución hacia otros países europeos, lo que amplía el alcance del producto en el continente.

6.1 Selección del Producto: Aguacate Hass

El aguacate Hass fresco fue escogido como objeto de investigación por ser uno de los productos agrícolas colombianos con mayor influencia internacional. Su creciente demanda en los mercados globales, la diversidad de su consumo y el continuo crecimiento de la producción colombiana la convierten en una opción estratégica para la exportación.

7. Análisis del Entorno Internacional (España)

7.1 Indicadores Macroeconómicos

- Moneda: Euro (€)
- PIB: 1,5 billones USD (2023)
- PIB per cápita: 32.000 USD
- Crecimiento del PIB: 2,1% anual
- Inflación: 3,2%
- Desempleo: 12,5%
- Balanza comercial: Deficitaria, pero con alta demanda agroalimentaria

7.2 Indicadores Demográficos

- Población: 47 millones
- Tasa de natalidad: Baja
- Religión predominante: católica
- Idioma: español
- Gobierno: Monarquía parlamentaria

7.3 Estabilidad Política

- Estabilidad político-económica: Alta
- Riesgo país: Bajo

7.4 Comercio Exterior

- Partida arancelaria: **0804.40.00.10 (aguacate)**
- Importaciones generales de aguacate: **\$250 millones USD (2023)**
- Importaciones desde Colombia: **\$55 millones USD**

7.5 Política Comercial

- Arancel: **0%** (TLC Colombia-UE)

- Requisitos: Certificado fitosanitario, etiquetado, trazabilidad
- Barreras no arancelarias: Normas sanitarias europeas
- IVA sobre frutas: **10%**

7.6 Análisis de la Competencia

- Principales proveedores: Perú, México, Colombia, Chile
- Participación de Colombia en importaciones: **22%**
- Exportaciones colombianas a España: En crecimiento sostenido

7.7 Logística y Distribución

- Transporte marítimo: Cartagena a Valencia o Algeciras (15-21 días)
- Transporte aéreo: Opcional (mayor costo)
- Empaque: Cajas de cartón ventiladas
- Puertos de destino: Valencia, Algeciras

7.8 Conocimiento del Mercado

- Eventos clave: **Fruit Attraction (Madrid)**
- Canales de distribución: Mayoristas, supermercados, plataformas digitales
- Segmentos objetivo:

- A. Consumidores saludables
- B. Cadenas gourmet
- C. Canal HORECA

8. Investigación e Inteligencia de Mercado

España es un importante importador de productos hortofrutícolas y presenta un crecimiento sostenido en el consumo de aguacate, impulsado por cambios en los hábitos alimenticios de la población. Entre los segmentos de mayor demanda destacan:

- Consumidores preocupados por la salud, que valoran el aguacate por su contenido nutricional (grasas saludables, fibra, vitaminas).
- Cadenas gourmet y supermercados premium, que lo incluyen en productos de valor agregado.
- El canal HORECA (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías), que ha incorporado el aguacate en menús innovadores, especialmente en ciudades como Madrid y Barcelona.

9. Requisitos y Documentación para Exportar a España

Documentos requeridos por Colombia:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado fitosanitario del ICA
- Certificado de origen
- Registro sanitario INVIMA (si aplica)
- Declaración de exportación (DIAN)

Documentos requeridos por España / Unión Europea:

- Cumplimiento de normativas europeas sobre residuos de pesticidas
- Trazabilidad alimentaria
- Etiquetado conforme a normas UE
- Declaración aduanera de importación (DUA)
- Número EORI del importador
- IVA 10%

10. Partida Arancelaria del Aguacate Hass Fresco

- Código arancelario (SA/HS): 0804.40.00.10
- Descripción oficial: Aguacate Hass, fresco.
- Clasificación: Subpartida específica dentro del capítulo 08 (Frutas comestibles; cortezas de cítricos o melones).
- Tratamiento arancelario:
- Para exportaciones de Colombia hacia España (Unión Europea), el arancel de importación es del 0% gracias al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la UE.

10.1 Imagen Dian




DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

▸ Por texto

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0804.40.00.10			08-ago-2020	...	
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías. Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. - Aguacates (paltas) - Variedad Hass			08-ago-2020	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			08-ago-2020	...	

MEDIDAS				
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito	
Gravamen	✔	•	•	
IVA	✔	•	•	
Otras tarifas generales	•	•	•	
Gravámenes por acuerdos internacionales	✔	•	•	
Medidas de protección comercial	•	•	•	
Régimen de comercio	✔	•	•	
Bienes de capital	•	•	•	
Índice Alfabético Arancelario	•	•	•	
Notas de nomenclatura	•	•	•	
Correlativas por apertura	•	•	•	
Correlativas por cierre	•	•	•	
Requisitos Específicos de Origen (REO)	•	•	•	
Documentos soporte	✔	•	•	
Características especiales	•	•	•	
Restricciones	•	•	•	
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial	•	•	•	
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial	•	•	•	
Modalidades permitidas	•	•	•	
Descripciones de mercancías	✔	✔	•	
Documentos soporte por zona de RAE	•	•	•	
Cupos de Mercancía	•	•	•	

◀ Anterior | 1 ▾ 1 | Siguiente ▶
◀ Regresar

Documentos soporte para importaciones - 0804400010							Cerrar Ventana
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Países	
Documento de Requisitos Fitosanitarios de Importación - Instituto Colombiano Agropecuario	PREVIO	OPCIONAL	NO	28-sep-2020	...		
Visto Bueno - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OBLIGATORIO	NO	28-ene-2022	...		

MUISCA

11. Proveedor y Planta de Maquila: Fruty Green Packing S.A.S.

Empresa seleccionada: Fruty Green Packing S.A.S.

Ubicación: Departamento de Risaralda, Colombia

Razones de selección:

- Ubicación estratégica en una zona productora de aguacate Hass, lo cual facilita el abastecimiento del fruto en óptimas condiciones de frescura.
- Infraestructura tecnificada: planta empacadora con capacidad de 7 toneladas por hora, lo que garantiza eficiencia y rapidez en el procesamiento.
- Servicio de maquila integral, que incluye:
 - Clasificación y tratamiento poscosecha.
 - Empaque y embalaje del producto.
 - Etiquetado bajo marca propia del exportador.
- Cumplimiento de todos los requisitos y certificaciones exigidas para exportar a la Unión Europea, tales como:
 - Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)
 - Global GAP
 - HACCP
 - Certificaciones fitosanitarias ICA

Experiencia comprobada en exportaciones internacionales, lo cual reduce riesgos operativos.

11.1 Imagen de la planta Fruty Green Packing S.A.S.



11.2 Modelo operativo definido:

- La empresa maquiladora Fruty Green Packing S.A.S. se encargará exclusivamente del procesamiento, empaque y etiquetado con marca propia.
- La empresa exportadora (nosotros) asumirá:
- El transporte terrestre desde la planta hasta el puerto de Cartagena.
- Toda la documentación de exportación: sanitaria, fitosanitaria, comercial y aduanera.
- La logística marítima desde Colombia hasta España.

12. Proceso Logístico y Aduanero hacia España

12.1 Cosecha, selección y tratamiento pos cosecha:

El aguacate Hass se recolecta manualmente en su punto óptimo de madurez fisiológica. Posteriormente, se realiza una selección y limpieza, seguida de tratamientos poscosecha para garantizar su vida útil durante el transporte.

12.2 Empaque, embalaje y Etiquetado (Normativa Europea)

El producto se empaca en cajas de cartón ventiladas, adecuadas para mantener la calidad durante la cadena logística. El etiquetado incluye país de origen, variedad, peso, lote, y, si aplica, certificaciones como Global GAP u orgánico.

12.3 Transporte Interno al Puerto de Salida (Cartagena o Buenaventura)

El producto se traslada en camiones refrigerados desde las zonas productoras hasta el puerto, asegurando la cadena de frío.

12.4 Documentación y Trámites Aduaneros en Colombia

Se gestionan los documentos requeridos ante la DIAN, ICA y demás entidades competentes para autorizar la salida legal de la mercancía.

12.5 Transporte Marítimo Refrigerado (Reefer)

El envío se realiza en contenedores refrigerados, manteniendo temperaturas controladas entre 5°C y 7°C. El trayecto hasta España tarda entre 15 y 21 días, dependiendo del puerto de destino (Valencia, Algeciras, o Barcelona).

12.6 Revisión y Liberación en la Aduana Española

A la llegada, las autoridades aduaneras inspeccionan la documentación, el cumplimiento fitosanitario, y pueden realizar controles físicos. Una vez liberado, el producto queda listo para su distribución.

12.7 Distribución en el Mercado Español

El aguacate se entrega a distribuidores mayoristas, supermercados, tiendas gourmet o directamente al canal HORECA, según la estrategia comercial definida.



Empaque del Aguacate Hass para Exportación

- **Tipo de empaque:** Caja de cartón ventilada de 4 kg
- **Cantidad de cajas** por palet
- **20 palets** por contenedor
- **Tipo de estiba:** Palet europeo de madera tratada
- **Condiciones reefer:** Temperatura de 5-7°C, humedad controlada
- **Etiquetado individual:** Origen, calibre, fecha de empaque, lote, exportador/importador



Formato de empaque	Caja de cartón ventilada de 4 kg
Cantidad de cajas por palet	120
Número de palets por contenedor	20 palets por contenedor
Tipo de estiba	Palet europeo de madera tratada
Condiciones reefer	Temperatura de 5-7°C, humedad controlada

15. Ejemplo de etiqueta para exportación - aguacate has

AGUACATE HASS FRESCO	
Marca comercial:	Ricardo Moncada S.A.S.
País de origen:	Colombia
Contenido neto:	4 kg (aprox. 10–12 frutas)
Calibre:	16
Lote:	L2304-01
Certificaciones:	GlobalG.A.P., GRASP, ICA Export Approved
Fecha de cosecha:	25/03/2025
Fecha de empaqueo:	26/03/2025
Fecha de exportación:	28/03/2025
Origen:	Risaralda, Colombia
Empacado por:	Fruty Green Packing S.A.S.
Exportado por:	– NIT 901234567
Destinatario:	Hortalizas San Juan S.L. – EORI ESB12345678
EU País destino:	España (Unión Europea)
Instrucciones:	Mantener entre 5-7°C, evitar golpes
Partida arancelaria:	0804.40.00.10
Código de barras:	QR (si aplica para trazabilidad)

16. ficha técnica de logística de exportación – aguacate hass a España (Fob Cartagena)

✚ Tipo de estiba:

- Formato: Cajas sobre estibas (palatización estándar).
- Tipo de estiba: Estiba de madera tratada tipo palet europeo (certificada para exportación).
- Medidas estándar: 1.20 m x 0.80 m.
- Tratamiento: HT (Heat Treated) – requerido por la UE.

✚ Cantidad de cajas:

- Peso por caja: 4 kg.
- Total, de toneladas: 22,000 kg.
- Cantidad total de cajas:
 $22,000 \text{ kg} \div 4 \text{ kg} = 5,500$ cajas.

✚ Distribución:

- Por estiba: 100 cajas por estiba (10 niveles x 10 cajas aprox.).
- Total estibas:
 $5,500 \text{ cajas} \div 100 = 55$ estibas.

✚ Capacidad del contenedor de 40 pies (High Cube – Reefer):

- Volumen: 67.6 m³.
- Peso máximo bruto: 29,500 kg (con tara del contenedor).
- Capacidad útil para carga neta: 22,000 kg.
- Confirmación: El envío de 22 toneladas sí cabe en un solo contenedor refrigerado de 40 pies High Cube.



17. Costos Logísticos Totales Delo Proyecto

Concepto	Valor estimado
Costo del producto (22 toneladas)	\$99,000,000 COP
Maquila (empaques, selección y etiquetado)	\$17,600,000 COP
Cajas + estibas	\$11,550,000 COP
Transporte terrestre hasta Cartagena	\$10,725,100 COP
Agente de aduanas	\$1,800,000 COP
ICA y demás trámites	\$900,000 COP
Documentación BL, packing list, etc.	\$500,000 COP
Seguro de carga marítimo	\$2,000,000 COP
Total costo FOB (exportación completa)	\$144,075,100 COP

17.1 Vehículo para Transporte Terrestre

- Tipo de vehículo: Tractomula con contenedor refrigerado (reefer).
- Carga: Contenedor será cargado en planta.
- Destino: Puerto marítimo de Cartagena.
- Responsabilidad del exportador: Transporte hasta el puerto y entrega bajo condiciones FOB Cartagena

17.2 Transporte De Risaralda a Cartagena

- Ya lo tenemos estimado: **\$10,725,100 COP** por transportar 22 toneladas hasta el puerto. (Este valor incluye solo el flete terrestre desde tu planta hasta Cartagena, usando una tractomula).

17.3 Costo del producto + empaques + maquila:

Concepto	Costo por kilo	Total (22,000 kg)
Costo del aguacate (precio en finca)	\$4,500 COP	\$99,000,000 COP
Maquila + empaque + etiquetado (Fruty Green Pack)	\$800 COP	\$17,600,000 COP
Cajas y estibas (detallado antes)	\$525 COP	\$11,550,000 COP
Transporte terrestre	\$488 COP	\$10,725,100 COP
Subtotal hasta puerto	-----	\$138,875,100 COP

17.4 Otros Costos Adicionales

Concepto	Costo estimado
Agente de aduanas en Colombia	\$1,500,000 - \$2,000,000 COP
Trámites fitosanitarios ICA	\$800,000 - \$1,000,000 COP
Exportador autorizado (si aplica)	\$600,000 COP aprox.
Documentación (BL, facturas, etc.)	\$500,000 COP aprox.
Seguro de carga marítimo	\$1,500,000 - \$2,500,000 COP
Costo de envío marítimo a España (FOB)	El cliente paga, pero tú debes llevar el contenedor hasta el puerto y tener todo listo.

Total otros costos estimados: \$6,000,000 – \$7,000,000 COP

17.5 Costos Total Aproximado De Exportación

Costo total general (con extras incluidos): \$138,875,100 + \$6,500,000 = **\$145,375,100 COP**

17.6 Costo Del Producto Con 25% De Utilidad

- Costo por kilo exportado real:
 $\$145,375,100 \div 22,000 \text{ kg} = \$6,608 \text{ COP por kg}$
- Si le aplicamos un margen de ganancia del 25%, el precio de venta sería:
 $\$6,608 \text{ COP} \times 1.25 = \$8,260 \text{ COP por kg}$
(Alrededor de €1.85 EUR por kilo al cambio de hoy)

17.7 Ganancia

- Si vendes a €1.85/kg, recibirías por 22 toneladas:
 $\text{€}1.85 \times 22,000 \text{ kg} = \text{€}40,700 \text{ EUR} \approx \$174,000,000 \text{ COP}$
- Tu ganancia sería:
 $\$174\text{M} - \$145.4\text{M} = \$28.6\text{M COP aprox.}$

17.8 Conclusiones

El análisis detallado realizado en este trabajo permite construir las oportunidades del aguacate Hass colombiano en el mercado español. El estudio de los requisitos regulatorios, logísticos, comerciales y medioambientales permite concluir que España es un destino viable y estratégico para la internacionalización de este producto agrícola.

Desde la selección de productos hasta el diseño de los procesos logísticos de exportación, se han presentado condiciones favorables debido al crecimiento del consumo en los países de destino y a la calidad y potencial de la oferta interna. Además, mediante la revisión de aspectos clave como las partidas arancelarias, la selección de proveedores, los costos asociados y la regulación vigente, se puede establecer un modelo de exportación realista y sostenible.

Lo más valioso de este estudio radica en la interconexión entre la teoría y la práctica, pues no sólo aborda los aspectos técnicos del comercio exterior, sino que también propone decisiones estratégicas adaptadas al contexto actual del comercio internacional.

En resumen, exportar aguacate Hass a España no sólo es viable, sino que ofrece oportunidades concretas para la expansión de las pymes colombianas, fortaleciendo así su posición en los mercados internacionales y contribuyendo al desarrollo económico del país.

17.9 Referencias

- ✚ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2023). Guía para la exportación de productos agropecuarios. Bogotá: MinCIT.
- ✚ ProColombia. (2024). Oportunidades de exportación de aguacate Hass en Europa. Recuperado de <https://www.procolombia.co/aguacate-hass-europa>
- ✚ González, L. M. (2022). Logística internacional: Estrategias para la exportación de productos agrícolas. Medellín: Editorial Agroexport.
- ✚ Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). (2023). Informe sobre el mercado del aguacate en España. Madrid: ICEX.