



## ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE HASS A HOLANDA EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS

Elaborado por:

**Betancur Ortiz Vanesa**

**Ordoñez Sánchez Jeison Alejandro**

Asesor: *Zapata Mauricio*

Administración Comercial

Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Medellín



TABLA DE CONTENIDO

- 1. CAPITULO I..... 5
  - 1.1 Resumen ..... 5
  - 1.2 Abstract ..... 6
- 2. CAPITULO II ..... 7
  - 2.1 Distribución del trabajo ..... 7
  - 2.2 Introducción ..... 8
  - 2.3 Descripción del problema..... 9
  - 2.4 Objetivos ..... 12
    - 2.4.1 General ..... 12
    - 2.4.2 Específicos ..... 12
- 3. CAPITULO III ..... 12
  - 3.1 Antecedentes ..... 12
    - 3.1.1 Apertura económica de Colombia ..... 12
    - 3.1.2 Incentivos del gobierno a los exportadores ..... 13
    - 3.1.3 Primera exportación a Holanda ..... 14
- 4. CAPITULO IV ..... 16
  - 4.1 Revisión de literatura ..... 16
    - 4.1.1 Teorías soporte del tema de investigación ..... 16
    - 4.1.2 Inteligencia de mercado ..... 21
- 5. CAPITULO V ..... 22
  - 5.1 Materiales y métodos ..... 23

5.1.1	El método descriptivo.....	23
5.1.2	El método analítico.....	23
6.	CAPITULO VI.....	24
6.1	Análisis y discusión de resultados.....	24
6.1.1	Resultados .....	24
6.2	Análisis de los resultados .....	24
7.	CAPITULO VII.....	32
7.1	Conclusiones, recomendaciones y limitaciones .....	32
7.1.1	Desafíos para la producción de aguacate hass.....	33
8.	CAPITULO VIII .....	37
8.1	Bibliografía .....	37

## ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE HASS A HOLANDA EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS

**Betancur Ortiz Vanesa**

*Estudiante de decimo semestre del programa Administración Comercial*

*vane.beta@hotmail.com*

**Ordoñez Sánchez Jeison Alejandro**

*Estudiante de decimo semestre del programa Administración Comercial*

*yeisonalejandro2014@gmail.com*

*Asesor: Nombre del asesor, profesión, E-mail*

**Recibido (Fecha recepción)**

**Revisado (Fecha recepción revisión)**

**Aceptado (Fecha de aceptación)**



## 1. CAPITULO I

### 1.1 Resumen

El presente artículo de investigación busca analizar la factibilidad que tiene exportar aguacate hass desde Colombia hacia Holanda. Para esto se permite explorar aspectos relacionados con la normatividad vigente del campo de las exportaciones y el comercio exterior, analizar el comportamiento y la demanda del producto que se oferta en dicho país y considerar estrategias comerciales que favorezcan su posicionamiento. Para dar cumplimiento a los anteriores enfoques, la investigación implementó el método descriptivo analítico toda vez que permite describir el estado y/o comportamiento de una serie de variables con la posibilidad de detallar situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno, adicional profundizar en aspectos históricos sobre la exportación que permiten comprender los desafíos actuales en materia de exportación y los requisitos que se deben cumplir para satisfacer los estándares de calidad internacional. Con la información obtenida, descrita y analizada en el presente artículo es posible asegurar que este país constituye un aliado estratégico para Colombia dada su capacidad en infraestructura y su apertura hacia los productos del comercio internacional (Osorio Vanegas, 2019), adicional Colombia dispone de distintas ventajas que le permiten producir aguacates de calidad por tener dentro del territorio nacional suelos adecuados para el cultivo del aguacate,



tecnologías y capital humano que aportan a la calidad del producto en todas sus fases de producción, situación que impacta positivamente en la economía nacional y en la progresiva apertura de los mercados internacionales a productos de procedencia colombiana.

**Palabras clave:** aguacate hass, exportación, importación, comercio, compañías, taxonomía, fitosanitario, aranceles, estrategias, estar sano.

## 1.2 Abstract

This research article seeks to analyze the feasibility of exporting hass avocado from Colombia to the Netherlands. For this, it is possible to explore aspects related to current regulations in the field of exports and foreign trade, analyze the behavior and demand of the product that is offered in that country and consider commercial strategies that favor its positioning. To comply with the above approaches, the research implemented the analytical descriptive method since it allows describing the state and / or behavior of a series of variables with the possibility of detailing situations and events, that is, how a certain phenomenon is and how it manifests itself. In addition, we will delve into historical aspects of exports that allow us to understand current export challenges and the requirements that must be met to satisfy international quality standards. With the information obtained, described and analyzed in this article, it is possible to ensure that this country constitutes a strategic ally for Colombia given its capacity in infrastructure and its openness to international trade products (Osorio Vanegas, 2019), additionally Colombia has different advantages that allow it to produce quality avocados for having within the national territory



with adequate soils for avocado cultivation, technologies and human capital that contribute to the quality of the product in all its production phases, a situation that positively impacts the national economy and in the progressive opening of international markets to products of Colombian origin.

**Keywords:** hass avocado, export, import, trade, companies, taxonomy, phytosanitary, tariffs, strategies, be healthy. hass avocado, export, import, trade, companies, taxonomy, phytosanitary, tariffs, strategies, be healthy.

## 2. CAPITULO II

### 2.1 Distribución del trabajo

Este trabajo está conformado por 8 capítulos en los cuales se estará analizando la factibilidad de exportar y comercializar aguacate Hass desde Colombia hacia Holanda. El primer capítulo está encabezado por un breve resumen protocolar y su versión al inglés; en el segundo capítulo se introducen aspectos relacionados con la descripción del problema, la justificación y con la forma en que se pueden llevar esos objetivos generales y específicos a cabo; en el tercer capítulo se hablará de los antecedentes y todo lo que hizo posible esta investigación; en el cuarto capítulo se va a justificar y evidenciar los soportes acerca del porqué es viable exportar y abrir mercados en Holanda; en el quinto capítulo se van a exponer los aspectos relacionados con la metodología empleada; en el capítulo seis se va a discutir los resultados y los análisis que se llevó a cabo en la investigación; en el capítulo siete se van a presentar las discusiones, conclusiones y limitaciones que se tuvieron a la hora de



realizar la investigación y finalmente el capítulo ocho está dispuesto para los referentes bibliográficos que soportaron la investigación.

## 2.2 Introducción

En la presente sección se pueden observar los diferentes procesos con respecto a la exportación y el posicionamiento de mercado de aguacate hass en Países Bajos, concretamente en Holanda, donde se destaca la gestión logística que tienen para llevar a cabo dicho proceso comercial y saber usar los recursos que se manejan dentro del mismo.

Esta investigación permitió explorar las diferentes leyes tanto de Colombia como de Holanda, pues a partir de estas se puede dar cuenta de la constante exigencia del mercado actual para cumplir con los estándares de calidad por lo cual se debe apuntar a sobresalir y a desarrollar ventajas competitivas con el resto de los países exportadores. A partir de este trabajo se busca aclarar dudas sobre cómo Colombia está alineado a este mercado y cuáles son las entidades que apoyan la exportación de estos productos para así mejorar los procesos y lograr calidad a su vez que reconocimiento.

Debido a que Colombia tiene la meta de llegar a exportar más cantidad de aguacate hass y poder posicionarse entre los grandes exportadores de esta fruta, para poder cumplirla es importante la implementación de estrategias adecuadas, conocer las leyes y las empresas que orientan este proyecto para así saber cómo, cuándo y dónde llevar la fruta y ser un punto de referencia.





Ahora bien, esta investigación es de provecho para una facultad de educación superior que está orientada a la calidad y que a través de las exploraciones investigativas de sus profesionales puede dar cuenta de la idoneidad de su formación y acompañamiento, adicional, esta investigación es importante ya que a partir de esta estrategia comercial no se tendría que depender del mercado local generando la posibilidad de crear alianzas, relaciones comerciales y por supuesto generar empleos en el territorio nacional que permitan proyectar un mayor crecimiento económico, empleabilidad y mejora de las condiciones humanas y sociales del capital humano asociado.

### **2.3 Descripción del problema**

Diversos factores y tendencias en el mundo han impulsado el consumo acelerado del aguacate dejándolo ver como un súper alimento que aporta innumerables beneficios a la salud y mejora las condiciones nutricionales de la población en general. Esta situación ha traído como consecuencia un gran aumento en su cultivo, especialmente en los países latinoamericanos que lo ven como una gran oportunidad para reactivar su economía basada en el sector agrícola.

En cuanto al consumo de aguacate, se confirma que este continuó creciendo estos dos últimos años en Occidente, tanto en Europa como en Estados Unidos, gracias a las cosechas récords de algunos países exportadores que pudieron satisfacer la fuerte demanda, indicó la Organización Mundial del Aguacate (Portafolio, 2019).

De acuerdo con Procolombia (2017) Estados Unidos es uno de los países con mayor demanda de aguacate hass, este concentra el 40% de las importaciones mundiales de aguacate



y su consumo per cápita es de 7 libras, y según estimaciones continuará creciendo alrededor del 7% cada año durante los últimos diez años.

En el último año, México fue el principal origen de las importaciones estadounidenses de aguacate, alcanzando USD 1.825 millones y participando con el 91,6%, seguido de Chile con USD 73,58 millones y una participación de 3,7% y Perú con USD 71,78 millones y una participación de 3,6%. (Procolombia, 2017).

Sin embargo, cabe destacar que en la actualidad Colombia se ubica como uno de los mayores potenciales productores de aguacate hass en la región, teniendo varias ventajas competitivas frente a otros productores, entre las que se destacan su clima, suelos óptimos y producción todo el año, con lo cual le permite proveer distintos mercados en cualquier época del año.

Dadas las condiciones geográficas, Colombia cuenta con los mejores escenarios para consolidarse como el cuarto proveedor mundial de aguacate, por detrás de México, Perú y Chile; si se tiene en cuenta que su área sembrada aumentó un 126% en los últimos cinco años. Los departamentos con mayor potencial de producción son Antioquia (3.500 hectáreas), Caldas (2.597 hectáreas) y Tolima (1.325 hectáreas). Por su parte el fenómeno de la apertura económica de Colombia hacia mercados extranjeros ha venido aumentando exponencialmente, generando un impacto muy favorable en la reactivación de zonas de cultivo a gran escala. Tanto así que según cifras de Asohfrucol muestran que el área sembrada de aguacate aumentó cerca del 49% en los últimos 4 años, lo cual está asociado a



un incremento e interés por la variedad de aguacate Hass, debido a la fuerte demanda del producto en mercados internacionales. (MinAgricultura, 2018).

Entre los años 2014 y 2017 la producción de aguacate alcanza un incremento cercano al 30% y se estima que esta tendencia continuó para el año 2018, aumentado 7% con respecto al 2017, situación explicada por el aumento del consumo, el ingreso a nuevos mercados de exportación, promoción de nuevas siembras y también por el mejoramiento de los procesos productivos en la cadena de producción. (La Republica, 2018)

Muchos otros países se han estado incorporando en el consumo de aguacate en los últimos días y por ende ven en el producto colombiano una buena opción para satisfacer su gusto y necesidad por una fruta en óptimas condiciones, calidad y sabor; tal es el caso de países como Reino Unido, Bélgica, Holanda e Italia, así como recientemente llegó al mercado japonés y se prevé que a finales del 2019 se esté exportando a China.

En consecuencia, tanto la apertura económica del país como la acelerada demanda de mercados extranjeros por el aguacate, generan nuevas oportunidades de exportación y nuevos destinos de consumo que vale la pena analizar con el fin de encontrar otras alternativas que permitan ser más competitivos y seguir consolidando las exportaciones, razón por la cual es importante considerar reunir mayores esfuerzos en la actividad exportadora de la fruta, ya que como se ha evidenciado en lo corrido de la literatura expuesta, Colombia se encuentra en un escenario bastante positivo y prometedor teniendo a su favor hectáreas para la siembra, producción y exportación, como los tres factores determinantes para seguir creciendo en la



participación del mercado y ubicarse en los primeros lugares del ranking mundial como el tercer productor.

## **2.4 Objetivos**

### **2.4.1 General**

Indagar sobre la factibilidad que tiene exportar aguacate Hass a Holanda.

### **2.4.2 Específicos**

- Conocer la normatividad referente al campo de las exportaciones de Aguacate Hass desde Colombia a Holanda.
- Analizar el comportamiento y la demanda del aguacate Hass en Holanda.
- Crear Estrategias comerciales para el posicionamiento del aguacate Hass en Holanda.

## **3. CAPITULO III**

### **3.1 Antecedentes**

#### **3.1.1 Apertura económica de Colombia.**

El 20 de febrero de 1990 inició la apertura económica del país en medio del gobierno del presidente César Gaviria Trujillo. Un Conpes de 1990 aprobó que se iniciara la apertura económica gradual del país con el ánimo no solo de mejorar sus relaciones comerciales sino de incentivar el crecimiento de la industria nacional gracias a la competencia con los demás países y una mejor disponibilidad tanto de bienes como de consumidores. En dicho momento la agricultura representaba el 22,30% del Producto Interno Bruto (PIB) y la industria



manufacturera ocupaba otro 21,10%, mientras que el sector financiero era de apenas 15% (Revista Dinero, 2018).

En la actualidad, continúa creciendo la apertura económica del país, esta vez con muchos pros a favor de productos como el aguacate Hass, que se ha ido introduciendo con mucha fuerza en mercados internacionales (Revista Dinero, 2018).

### **3.1.2 Incentivos del gobierno a los exportadores**

Desde el año 2000 el Gobierno Nacional diseñó y planteó una serie de mecanismos que estimulan y favorecen al sector exportador los cuales se han clasificado en beneficios e incentivos internos y externos. Estos últimos los obtiene Colombia a través de acuerdos, convenios o tratados internacionales.

Los incentivos internos, por su parte, se han convertido en los principales instrumentos de promoción al comercio exterior y están divididos en siete categorías: incentivos fiscales, arancelarios, financieros y cambiarios, los que otorgan las Sociedades de Comercialización Internacional y servicios de promoción de las exportaciones. Los incentivos fiscales se ofrecen a través del Certificado de Reembolso Tributario (CERT) y los impuestos indirectos. El CERT consiste en la devolución de la totalidad o de una porción de impuestos indirectos u otros impuestos cancelados por los exportadores, dentro del proceso de producción o comercialización de los productos objeto de exportación. Estos certificados son títulos emitidos al portador, libremente negociables los cuales pueden utilizarse para el



pago de los impuestos sobre la renta y los complementarios, gravámenes arancelarios, impuestos a las ventas y retención en la fuente (Revista Dinero, 2018).

### **3.1.3 Primera exportación a Holanda**

Puerto Asís, 26 de abril de 2018. Con el acompañamiento técnico del ICA y como resultado de un año de trabajo implementando las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en la producción primaria de aguacate hass, un grupo de productores de la vereda Bella Vista, municipio de Sibundoy, Putumayo, lograron exportar el primer cargamento de esta apetecida fruta al mercado europeo.

El cargamento salió del predio La Aurora, en Sibundoy Putumayo, propiedad del productor Miguel Ángel Vallejo, quien seleccionó los mejores aguacates de su cosecha para enviarla a la planta empacadora de la compañía PacificFruits International S.A.S., ubicada en el municipio de Rozo en el Valle del Cauca. Una vez empacada la totalidad del cargamento, el aguacate hass colombiano fue transportado por vía terrestre hasta el Puerto Marítimo de Buenaventura, para cruzar el Océano Pacífico hasta su destino final en la ciudad portuaria de Róterdam, Holanda.

Por medio de la compañía PacificFruits International S.A.S., se pudo realizar la exportación de aguacate hass, situación que representa un gran avance en la materia pues no sólo se lleva el mérito el hecho de que sea la producción agrícola local sino para los productores este envío configura apenas el comienzo de un sueño cumplido continuará abriendo las puertas hacia el exterior, llenando de orgullo a los productores, pues el resultado



del trabajo y el cumplimiento de todas las normativas fitosanitarias exigidos por los mercados internacionales y por supuesto, del acompañamiento del Instituto, aseguró Jehann Favio Muñoz Quijano, gerente seccional del ICA en el Putumayo.

El predio La Aurora, en donde se cultivan estos aguacates de calidad, es el único que se encuentra certificado actualmente por el ICA para la exportación de vegetales en fresco, en todo el departamento del Putumayo. Este predio es un ejemplo para el resto de productores putumayenses que también quieren exportar sus productos y que se encuentran en el proceso de adecuación y cumplimiento de la Resolución 448 de 2016, por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro ante el Instituto de los predios de producción de vegetales para la exportación en fresco, y el registro de las plantas empacadoras.

El gerente seccional del Instituto Colombiano Agropecuario en el Putumayo (ICA) explicó que es necesario destacar el trabajo y dedicación de los productores del departamento que se han esforzado para poder adaptar sus prácticas agrícolas a los estándares de calidad que exigen los mercados internacionales exigidos por medio de la ICA como autoridad fitosanitaria; así mismo, podrán ser certificados nueve predios más de aguacate hass.

El productor Miguel Ángel Vallejo, propietario del predio La Aurora, manifestó su alegría con esta hazaña y mencionó que debido a su deseo de encontrar una estabilidad y cambio económico para su familia y al deseo de demostrarle a sus compañeros cultivadores de la región, que sí es posible exportar, cosechó con dedicación las 19 toneladas de aguacate que ahora van a disfrutar los holandeses. Por su parte manifestó: “Quiero recordarles a los



campesinos de nuestro campo colombiano, que sí es posible cultivar alimentos sanos y limpios. Este cargamento puede ser pequeño para algunos, pero es gigante para la región y motivo de orgullo para los agricultores del Putumayo.” Así mismo agradeció al ICA por el acompañamiento que les ha brindado a nivel técnico y por el trabajo que realiza para mantener el estatus fitosanitario en todo el país (ICA, 2018)

## 4. CAPITULO IV

### 4.1 Revisión de literatura

En el presente segmento se abordarán la distinta información conceptual y teórica que brinda herramientas para facilitar la comprensión estructural de la investigación. Se enmarca la importancia que tiene Colombia para Holanda con respecto a la exportación de aguacate hass, teniendo soporte de la investigación y como lograr a los objetivos.

#### 4.1.1 Teorías soporte del tema de investigación

La exportación es una parte de una producción manufacturada en determinado país de origen o un tercero, y que es enviada al de destino a través de la implementación de distintos canales de transporte. Las exportaciones, de acuerdo con la forma en que se lleven a cabo, serán de tres tipos y se enumeran a continuación:

- **Exportación indirecta:** es aquella en donde la empresa productora no interviene de forma directa en las actividades exportadoras, dejando que sea una compañía especializada en este tipo de operaciones quien se responsabilice de ellas. (EAE, 2019)



- **Exportación directa:** la empresa exportadora se ocupa de todos los aspectos de la operación, desde la entrega hasta la documentación. (EAE, 2019)
- **Exportación cooperativa:** se trata de una opción bastante frecuente para empresas de menor volumen, que no pueden hacer frente de manera particular a un proceso exportador, por lo que se asocian con otros productores para hacer prosperar su iniciativa de forma conjunta. (Costa, s.f) Ahora bien, es preciso ampliar la comprensión sobre esta investigación diciendo que el éxito de la exportación depende de algunos factores que se enunciarán a continuación: por un lado, es necesaria la consecución de unas licencias que permitan el trámite, estas se otorgan mediante un contrato suelen ser vínculos con proyección a largo plazo y parten de condiciones ventajosas para la empresa internacionalizada como la ausencia de necesidad de inversión. (MASSUH, 2017). En la misma línea anterior, las franquicias entran a ser un concepto importante para esta investigación ya que permite que una organización independiente opere el negocio bajo otro nombre, a la que paga el precio acordado a cambio de poder usar su nombre comercial y marca, beneficiándose de su reputación, imagen y posibilidades de formación y cualificación del personal. (MASSUH, 2017). Hay distintos de franquicia, y antes de precisar los aspectos relacionados con el método asumido en la presente investigación es preciso tenerlas en cuenta:



- **Franquicia comercial:** este tipo de franquicia consiste en que el franquiciador le facilita a sus franquiciados todos los elementos necesarios para la venta de un producto servicio (MASSUH, 2017).
- **Franquicia industria:** este tipo de franquicia consiste en que el franquiciador le facilita a sus franquiciados el derecho de fabricación, la tecnología, la comercialización de productos, la marca, los procedimientos administrativos, gestión y técnicas de venta (MASSUH, 2017).
- **Franquicia de distribución:** tiene como objetivo la distribución de productos ejemplo la industria de la ropa. (MASSUH, 2017).
- **Franquicia de servicios:** tiene como objetivo prestar un servicio al cliente final (MASSUH, 2017).

Una vez considerados los anteriores conceptos como elementos referenciales para la investigación, se hace fundamental precisar que el método que se emplea en este estudio de factibilidad recibe el nombre de Joint Venture ya que el objetivo no sólo es la exportación del aguacate hass desde Colombia sino que también es importante incursionar en el mercado holandés ofreciendo un producto de calidad al interior de una franquicia aliada estratégicamente que facilite la distribución del producto, esta es The Avocado Show. El método Joint Venture se aplica cuando dos o más empresas toman la decisión de introducirse en un nuevo mercado o desarrollar un negocio durante un determinado tiempo con el propósito de obtener las mayores ganancias como resultado de esta asociación.



Esta clase de contratos está muy bien desarrollada por los beneficios, pero también los deberes que conlleva. Por ejemplo, establece que las empresas compartirán desde los objetivos finales hasta el control del proyecto común. Además, una vez firmado, quedará establecido que habrá que compartir los conocimientos de ambas empresas, ya sean tecnológicos, sobre el mercado, sobre el producto, lo que hace que sea un proceso bastante cooperativo. Sin embargo, es importante destacar que estas asociaciones estratégicas temporales no comprometen la independencia jurídica de cada una de las empresas, personas o cualquier tipo de organización involucrada. Lo que las une es una finalidad comercial, que será realizada a corto, mediano o largo plazo de acuerdo con el motivo de la asociación y el tiempo estimado del cumplimiento de objetivos en conjunto.

Es por eso que, durante este tiempo de colaboración, las empresas tendrán que trabajar en una misma dirección y respetando las normas. Es una colaboración en donde se persigue una meta en conjunto que representará beneficios para ambos socios. Con esta colaboración serán compartidos el equipo de trabajo, los costes, las inversiones, el control y la responsabilidad (Fernández, s.f).

Esta forma de asociación también tiene una letra pequeña que merece ser expuesta, pues es la que permite identificar cuáles son las clases de asociaciones posibles, a saber:

- **De proyectos:** desarrollar un proyecto con una limitación de tiempo. (Fernández, s.f.)

- **De inversión (BOT: Build/Operate/Transfer):** el objetivo está encaminado en crear una empresa extendida en el tiempo para desarrollar una serie de actividades específicas. (Fernández, s.f.)
- **De tipo concentrativo:** una decisión asidua es la de centralizar en la nueva empresa resultante sus núcleos de negocio o elementos. (Fernández, s.f.)
- **De coinversión:** está identificada por el aporte monetario o de bienes que aporta cada empresa. Su propósito es el de alcanzar las mayores utilidades debido a la unión empresarial. (Fernández, s.f.)
- **De alianzas estratégicas:** aquí no es necesario el aporte de capital, puesto que lo que suman son los recursos de cada empresa. Estos recursos se colocan a disposición de todos los contratantes. (Fernández, s.f.)
- **Horizontales, verticales, conglomerados:** horizontales se refieren a las empresas que participan en la misma fase económica; las verticales son las empresas que están en fases económicas distintas, y los conglomerados son las empresas que tienen actividades distintas. (Fernández, s.f.)
- **Equity Joint Ventures (EJV):** este acuerdo implica la creación de una nueva sociedad, que tendrá una personalidad jurídica propia con respecto a las empresas que estén participando. (Fernández, s.f.)
- **Contractual o Non-Equity Joint Ventures (CJV):** las compañías emplean un contrato de colaboración empresarial sin la necesidad de crear una nueva sociedad. Ellas si bien realizan una actividad en común, establecen una serie de



contratos de colaboración en donde existirán cláusulas con especificaciones acerca de las asignaciones de cada parte en la empresa (Fernández, s.f).

#### **4.1.2 Inteligencia de mercado**

Colombia fue escogida por Holanda como socio estratégico en Latinoamérica y espera que multiplique sus exportaciones agrícolas hacia Europa mediante la transferencia de conocimiento e innovación hecha en el país. A pesar de tener un territorio 27 veces más pequeño que Colombia, Holanda es el segundo exportador agrícola del mundo, antecedido solo por Estados Unidos, pues canaliza buena parte del comercio internacional de productos del campo. Además, es uno de los cinco países con mayor comercio exterior, la decimosexta economía más importante y la sexta de Europa según información del Instituto Politécnico Nacional.

Sin embargo, ya no tiene para dónde crecer su frontera agrícola y por eso confía en el potencial de Colombia. Es por esta razón que los holandeses quieren enseñar sus claves para posteriormente ser el centro logístico de las ventas agrícolas colombianas hacia Europa, ahí es donde Colombia se vuelve estratégico para ellos, con tierras fértiles y diferentes climas, que garantizan variedad de alimentos.

El comercio del aguacate hass en ciertos países del mundo ha tenido un aumento significativo toda vez que ha ganado el reconocimiento de ser una fruta con grandes ventajas nutricionales mostrándose como un alimento aliado para el consumo y la gastronomía diaria de las poblaciones, pues el aguacate tiene un adecuado balance entre calorías, proteínas,



vitaminas, minerales y grasas saludables que lo hacen un alimento equilibrado y atractivo para su consumo. Ahora bien, teniendo en cuenta que las condiciones topográficas y climáticas del Sur Global han hecho del aguacate una fruta de fácil crecimiento en estos territorios, también desde el Sur, se ha expandido la posibilidad de su comercio y exportación: países como México, Perú y Chile han sido pioneros en este comercio internacional con altas cifras de productividad y de comercialización, pero cabe destacar que Colombia es un país que dadas sus condiciones geográficas también se convierte en un territorio fértil para el crecimiento de aguacates de calidad contando con más de 7000 hectáreas adecuadas para esta actividad agrícola repartidas entre Antioquia, Caldas y Tolima que fácilmente pueden entrar a atender y competir rigurosamente frente a la demanda de los mercados internacionales.

De acuerdo con lo anterior en el presente segmento se explorarán los referentes teóricos y conceptuales, a modo de revisión, que le dan sentido y orientan esta investigación, incluyendo información histórica, a modo de lugar de partida, y también información relacionada con los aspectos legales y procedimentales sobre la factibilidad de la exportación de aguacates Hass a Holanda (Países Bajos).

## 5. CAPITULO V

Para dar respuesta a los objetivos de la investigación se empleó un riguroso método que permitiera orientar de manera lógica y precisa al proyecto a su vez que para obtener información importante sobre lo que se investiga. Para el análisis del estudio se utilizó el



método descriptivo - analítico, el cual asegura Sampieri (2006), busca especificar propiedades, características, y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice que tiene el objetivo de evaluar algunas características de una población o situación particular para describir el estado y/o comportamiento de una serie de variables. Veamos:

## **5.1 Materiales y métodos**

### **5.1.1 El método descriptivo**

Según Sampieri (1998, Pág. 60), los estudios descriptivos permiten detallar situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. En la investigación descriptiva, tal como lo indica su nombre, el objetivo es describir el estado y/o comportamiento de una serie de variables. El método descriptivo le permite al investigador durante el método científico en la búsqueda de las respuestas a preguntas como: quién, qué, cuándo, dónde, sin importar el por qué. Es uno de los métodos cualitativos que se utilizan en investigaciones que tienen el objetivo de evaluar algunas características de una población o situación particular.

### **5.1.2 El método analítico**

Es un proceso de investigación enfocado en la descomposición de un todo para determinar la naturaleza, causa y efecto de un estudio. A través de este método “se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado” (Abad, P, 2019). Es el método analítico el que permite descubrir la naturaleza de un fenómeno o un objeto que se estudia con el fin de comprender su índole, es decir que abre



la pregunta por el porqué de los fenómenos y de esta manera desarrollar una adecuada investigación. Con la indagación del hecho u objeto no solo se explica su naturaleza y causa también se ayuda a comprender el comportamiento para que a partir de los resultados del método analítico se construyan nuevas teorías con su aprobación y refundación.

## **6. CAPITULO VI**

### **6.1 Análisis y discusión de resultados**

#### **6.1.1 Resultados**

De acuerdo con la información obtenida acerca del entorno competitivo de Holanda, es posible asegurar que constituye un importante aliado estratégico para Colombia, dada su capacidad de infraestructura y su apertura hacia el comercio internacional. Su población es un aspecto determinante para facilitar el comercio de aguacate hass teniendo en cuenta factores como la capacidad de poder adquisitivo y la cantidad de habitantes, quienes además evidencian una tendencia hacia el consumo de productos saludables, de excelente calidad y bajo consignas como el que sean cosechados con sentido de sostenibilidad ambiental. Cabe resaltar que el contexto económico de Holanda evidencia una fortaleza en cuanto a ubicación geográfica y capacidad en procesos logísticos, lo cual lo ha llevado a constituirse como una plataforma comercial en la Unión Europea.

#### **6.2 Análisis de los resultados**

Como bien indica la información descrita anteriormente, Holanda es un país que tiene altas condiciones a la hora de importar el aguacate, como este proyecto está orientado por la





responsabilidad social empresarial (RSE) el empaque en el que se transportará el aguacate será en cajas de madera con el fin de aplicar la economía circular, sin embargo si se va a exportar en este tipo de empaque es importante tener en cuenta las peticiones del país al cual sería la exportación, en este caso: se deben identificar los proveedores registrados y autorizados por el ICA que cumplan con la aplicación del tratamiento fitosanitario de madera NIMF 15, por este motivo se debe analizar si los proveedores a utilizar para este fin cumplen con las medidas correctas y necesarias para llevar a cabo el proyecto.

Este proyecto aborda el desafío logístico en la exportación del aguacate hass hacia la Unión Europea, principalmente al mercado de Holanda, el cual presenta un alto nivel de exigencia desde su cosecha hasta la entrega al destino final, teniendo en cuenta la fragilidad del producto y la importancia de mantener sus propiedades y sabor. También es importante destacar la ventaja que tiene Holanda al importar este producto debido a su infraestructura y al TLC que tiene con Colombia al contar con una preferencia arancelaria del 0%. Así mismo se compara que EE. UU valora al aguacate hass colombiano, el cual en el mercado interno tiene precio promedio de 2.000 pesos por kilo, tal como lo registra Boletín Técnico de Precios del DANE, mientras Holanda y otros países han llegado a pagar aproximadamente por kilo a 6.500 pesos según la tasa de cambio que se encuentre vigente y donde haya disponibilidad del producto, tal como lo relaciona Legiscomex en las operaciones del último año.

Según la base estadística del Centro Internacional de Comercio, Holanda es el segundo importador de aguacates en el mundo con una participación del 11%, lo cual lo ha llevado a



alcanzar un volumen de importación de 165.918 toneladas anuales por un valor de US\$ 328 millones, de las cuales 7.384 toneladas fueron compradas a Colombia por un valor de 14.5 millones de dólares (Osorio Vanegas, 2018). Adicional, cuenta con el segundo puerto más grande para el ingreso de mercancías y tiene la mejor infraestructura de puertos, cómo el Puerto de Róterdam, situado al suroeste de los Países Bajos con una vasta experiencia en el sector de las frutas, debido a que sus instalaciones son sofisticadas y adecuadas para este tipo de productos, siendo este el principal puerto para Europa, ya que hace conexión con el resto del mundo. Así mismo el segundo puerto en relevancia al norte de Holanda es el de Ámsterdam, tiene la capacidad de recibir cualquier tipo de carga y es un puerto en constante crecimiento para convertirse en uno de los más importantes del noreste de Europa. Lo anterior es posible de evidenciar en la Gráfica 1 sobre el potencial de mercado que significa Holanda para la exportación del producto que se pretende y mostrar la interacción entre la exportación de Colombia hacia otros países del mundo.

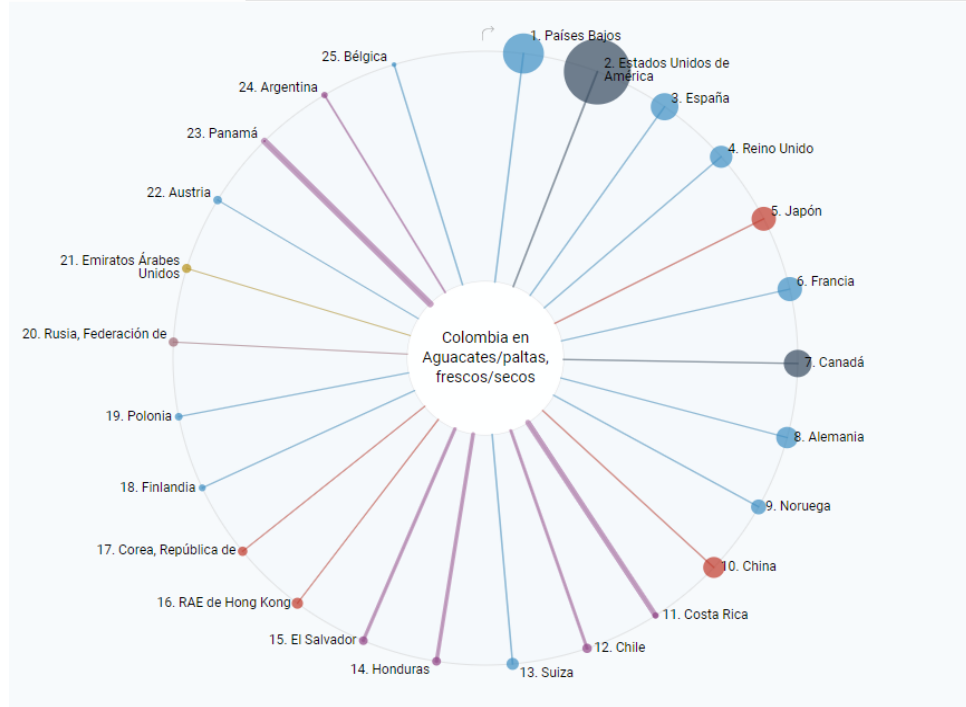
Gráfica 1. Potencial de exportación

entificar el potencial de  
portación con

GRÁFICA DE BRECHAS

MAPA

ANALIZAR EL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN



L

Fuente: Market Analysis Tools

De la misma forma cabe destacar que Procolombia, agencia gubernamental que promueve las exportaciones colombianas, menciona en su artículo Perfil de Logística desde Colombia hacia Países Bajos (2018) que en el país existen seis navieras con embarcaciones



directas a Rotterdam saliendo desde Cartagena y Santa Marta con un tiempo aproximado en tránsito de 11 días, además hay servicios con conexiones en Panamá hacia los puertos de Rotterdam y Ámsterdam los cuales tiene unos tiempos de tránsitos de 13 días, por el puerto de Buenaventura existen cuatro navieras que ofrecen el servicio directo a los mismos puertos con 18 días de tránsito. Por lo tanto, se cuenta con múltiples opciones para ser transportado vía marítima y también existe la modalidad aérea que a pesar de ser más costosa tiene un tiempo estimado de 15 horas en tránsito. Holanda tiene 27 aeropuertos dentro de los que se encuentra el Aeropuerto Internacional de Ámsterdam, el tercero más grande de Europa en volumen de carga y de conexión para el resto de Europa y el mundo.

Cuando se cuenta con un producto de alta demanda en el mundo y somos parte de este sistema previamente debemos hacer un estudio de qué tan factible es exportarlo, ya que debemos tener en cuenta que las exportaciones son el envío de un producto o servicio a otra parte del mundo que va a satisfacer el deseo y las necesidades de las personas, con el propósito de venderlo o intercambiarlo o con fines comerciales.

Para exportar debemos tener claro cuáles son los motivos, además una de las cosas más fundamentales es saber cuál es la normatividad y los parámetros que nos piden para la entrada del producto a otro país, y a partir de allí saber que tan factible nos va a resultar esta exportación, y que tan rentable puede ser, ya que luego de conocer todos los parámetros podemos evitar riesgos los cuales pueden perjudicar una compañía En Colombia la exportación de aguacate es reciente y en los últimos años ha tenido un incremento potencial,



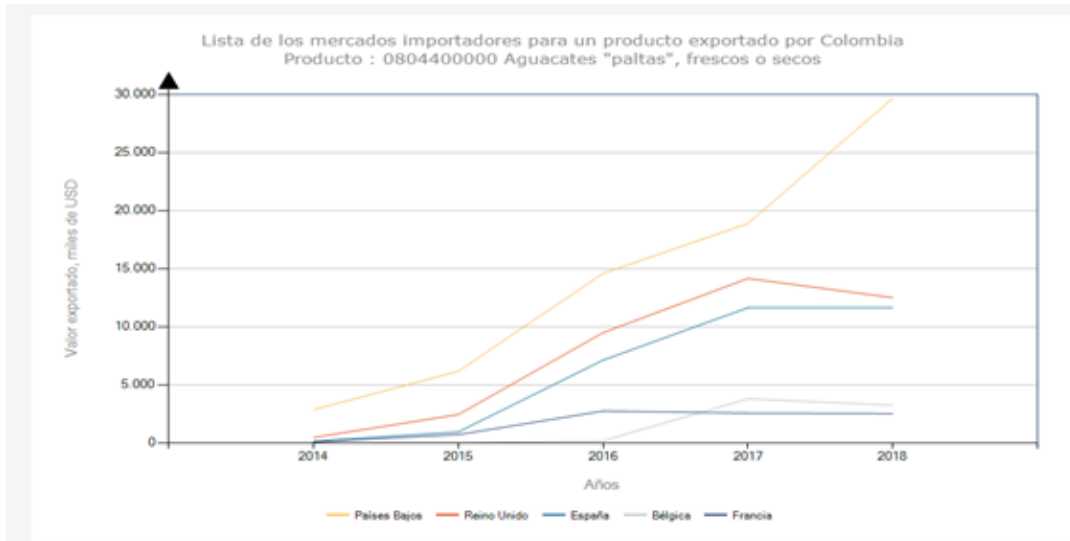
tomando gran relevancia para la economía del país y llevándolo a ocupar la posición 15 como proveedor mundial.

Es importante destacar que la exportaciones hacia Holanda han incrementado de una forma notoria y el valor de este producto ha ido incrementando lo cual se ha visto reflejado por el aumento en el consumo de este producto por parte de los holandeses ya que debido a la reputación del aguacate se ha incrementado el consumo, pues esta fruta es reconocida por lo saludable, para esto se han realizado campañas con el fin de concientizar la gente sobre cuáles son sus beneficios, impulsando el consumo de al menos dos porciones de esta fruta durante el día, haciendo que el consumo de estos alimentos se haya incrementado en un 21% en este país de acuerdo a la base de datos y estadísticas.

Cabe resaltar que este país aparte de ser uno de los grandes importadores de esta fruta también hace un tránsito de este reexportándolo a otros países de Europa, igualmente ha aumentado su inversión económica en dólares frente a la importación de la fruta como se puede evidenciar en la gráfica 2. A su vez Colombia cuenta con todos los procesos logísticos adecuados para realizar estas exportaciones, además no solo se debe tener una buena logística sino una buena relación en las empresas exportadoras cumpliendo con todos los parámetros requeridos para su exportación que van a garantizar un envío adecuado lo cual se va a ver reflejado en el aumento de las exportaciones resultando viable para nosotros (Osorio Vanegas, 2019).



Gráfica 2. Inversión económica de Países Bajos



Fuente: Market Analysis Tools

Los Países Bajos son la séptima economía mundial en términos de PIB y los neerlandeses gozan de un fuerte poder adquisitivo. Sin embargo, desde la crisis económica mundial, los consumidores siguen siendo prudentes, y son muy sensibles a los precios y las ofertas especiales. Además, suelen buscar la calidad y están dispuestos a comprar algo cuando consideran que el precio está acorde con la calidad. Por lo general, no suelen preferir los productos holandeses por encima de sus equivalentes extranjeros. Son sensibles a la publicidad y una buena campaña publicitaria favorecerá sin duda el aumento de las ventas.



Se tiende a buscar productos prácticos, sanos y duraderos. El comportamiento de compra de los consumidores cambia constantemente debido a la oferta creciente de empresas internacionales y de los progresos tecnológicos. La venta en línea está en auge con ingresos en alza de un 19% en 2016.

Con un PIB per cápita de 51.000 USD PPA (23 a nivel mundial), el consumidor neerlandés es relativamente pudiente, pero no consume fácilmente. Por naturaleza, tienden a resistirse a los cambios, lo que significa que prefieren los productos conocidos a los nuevos. La edad media es de 42,6 años, lo que indica un envejecimiento de la población. En 2025 la población de 65 años o más representará 20% de la población total. Esta característica demográfica explica el auge de productos y servicios relacionados con la salud y el ocio. Recientemente, abundan los anuncios relacionados con el medio ambiente, lo que ha aumentado el deseo de los consumidores neerlandeses de comprar productos positivos para el medio ambiente. La venta de productos orgánicos también está creciendo. Los Países Bajos son el séptimo país del mundo en término de compra de productos alimentarios empaquetados orgánicos por habitante.

A partir de la siguiente gráfica se pretende evidenciar cómo Holanda y/o Países Bajos se convierte en un potencial exportador para el comercio del aguacate hass, haciendo énfasis en que por supuesto es una realidad clara el que sea un mercado prometedor para Colombia en tanto se han manifestado las razones expuestas en este segmento.



## 7. CAPITULO VII

### 7.1 Conclusiones, recomendaciones y limitaciones

De acuerdo con la información publicada por Portafolio en julio del 2019, donde aseguró que si bien la balanza comercial en términos generales no es la mejor para el comercio exterior del país, se puede aclarar que “el mercado de Holanda, principal destino de las exportaciones colombianas hacia Europa muestra una tendencia contraria, y en el primer semestre los despachos nacionales hacia ese mercado crecieron 83%, en comparación con los primeros seis meses del 2018” (Portafolio, 2019).

El reconocido diario económico también indicó que “de enero a junio del año pasado las ventas externas a dicho país sumaron US\$665 millones, mientras que para igual periodo de este año el valor fue de US\$1.220 millones, según el registro de la Cámara de Comercio Colombo - holandesa, Holland House”. (Portafolio, 2019). La información antes descrita, es una muestra de la importancia que representa para el país el seguir consolidando y fortaleciendo las actividades de exportación de aguacate hass, dado lo representativo del mercado y el auge del producto a nivel mundial. Sin embargo, también es importante visibilizar los retos y desafíos que aún tiene Colombia en materia de productividad y competitividad en el sector agrícola. Según la revista Dinero uno de los atrasos del campo se debe a la falta de planificación del agro a largo plazo, razón por la cual se presenta un escenario fuerte de informalidad.





En este contexto, se presentan algunas entidades que buscan contribuir a reducir riesgos asociados a la producción tales como la Upra que está ayudando en el ordenamiento social de la propiedad, que se está haciendo mediante una reforma de la Ley 160 de 1994. Así mismo, trabaja en analizar el mercado de tierras agropecuarias, el cual tiene dinámicas distintas en cada zona del país. En general, en ese mercado hay mucha informalidad, se compra y se vende sin los títulos de propiedad y en la Upra buscan hacer un plan para evitar el acaparamiento y la fracción de tierras. (Dinero, 2018).

### **7.1.1 Desafíos para la producción de aguacate hass**

Dentro de las primeras aproximaciones realizadas por el MinAgricultura y la UPRA, se han identificado los siguientes desafíos para la actividad de siembra, producción y comercialización de aguacate Hass:

- 1) Consolidar la organización de la cadena;
- 2) Diseñar una estrategia para el fortalecimiento del seguimiento, monitoreo y control de las zonas libres para la admisibilidad sanitaria;
- 3) Generar valor agregado conducente a la diversificación de mercados;
- 4) Incentivar la asistencia técnica para la implementación de paquetes tecnológicos; y
- 5) Promover la certificación bajo protocolos de trazabilidad, calidad e inocuidad.

En Europa el aguacate es una fruta exótica muy apetecida y hemos encontrado mejores posibilidades de comercialización con precios más competitivos que por ejemplo en EE UU, donde un kilo de aguacate me lo comprarían a USD0,80 ó USD0,90 centavos de dólar el kilo,



cuando en Holanda puedo venderlo a USD1,80 ó USD1,90 euros”, además en Europa el aguacate colombiano no tiene restricciones fitosanitarias y ya es reconocido por su calidad, aunque aún las cantidades que se envían a Holanda no son suficientes para la creciente demanda, por eso el precio para el consumidor es tan alto. Anton Filippo hace parte de LBP- Logistics Business Partners- empresa holandesa que trabaja de la mano del Gobierno de ese país para brindar acompañamiento y soluciones logísticas a los exportadores de los productos que consumen los holandeses, su opinión es que Colombia debe hacer un mayor esfuerzo por aumentar la oferta de aguacate hass en Europa: “Me he reunido con más de veinte productores de aguacate hass en Bogotá y durante la feria Agrofuturo, sin embargo pocos cuentan con las condiciones de sacar el producto. Si Colombia no aprovecha el boom del aguacate en el mercado europeo exportando más de lo que ahora exporta, va a perder una oportunidad de oro que podría ser aprovechada por México”.

Lo cierto es que los cultivadores colombianos hasta ahora están conociendo el negocio de la variedad Hass, pues el mercado nacional demanda otras variedades de mayor calibre, peso y contenido de agua, pero que no son tan comerciales en otras partes del mundo. (legiscomex, 2019).

En cuanto a las regulaciones en materia de certificación productiva, el presidente de CorpoHass Pedro Pablo Díaz manifiesta que “no hay suficientes registros ICA en el país”. Información que contrasta fuertemente con lo publicado por Agronegocios en su portal web en donde reafirma con cifras y datos importantes que el 50% de las exportaciones de aguacate Hass colombiano lo recibe Holanda. (Negocios, 2019)Lo que demuestra el esfuerzo



articulado de todos los sectores y agentes del país para satisfacer dicha demanda. Tales esfuerzos se ven reflejados por ejemplo en las certificaciones en el ámbito de la producción las cuales han jugado un papel decisivo ya que según el mismo portal “para poder exportar a mercados internacionales, los productores deben cumplir requisitos y contar con permisos fitosanitarios. Al 31 de agosto, 314 productores tenían sello BPA; 403 productores cuentan con Global G.A.P. requisito para exportar a la Unión Europea; y 674 hectáreas están certificadas por Raint Forest”. Así mismo, la estrategia de diplomacia sanitaria liderada por el ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, favorece ampliamente los procesos y protocolos previos a las exportaciones, puesto que el ICA decidió facilitar y agilizar los procesos de inspección y certificación sanitaria y fitosanitaria para productos agropecuarios como el café, aguacate y atún congelado con vísceras.

“El ICA está comprometido con el fortalecimiento de la sanidad agropecuaria nacional y eso también se logra consolidando la admisibilidad sanitaria, por eso este tipo de noticias son oportunidades para dinamizar la economía nacional y aportar en la consolidación de un campo con emprendimiento y equidad”, manifestó Deyanira Barrero León, gerente general del ICA.

Como autoridad sanitaria, el Instituto seguirá trabajando en garantizar el control sobre las exportaciones con el fin de prevenir las plagas, enfermedades u otros factores de riesgo que puedan afectar el estatus sanitario y fitosanitario del país. Así mismo trabajará hombro a hombro con los productores, para el mejoramiento de la competitividad del sector agropecuario, facilitando el comercio internacional de estos productos. (ICA, 2019)



Por otra parte, se encontró otra limitación para realizar el trabajo y fue no se pudo viajar hasta el país destino para mirar un comportamiento, un perfil o un hábito de compra de la población holandesa por lo que se decidió realizar la investigación analítica-descriptiva con el fin de ahondar en este tema y tener el conocimiento necesario para llevar a cabo la investigación.

El objetivo principal que orientó la presente investigación fue indagar sobre la factibilidad que tiene exportar aguacate hass a Holanda. Como resultado de todo el proceso ha sido posible asegurar que Holanda constituye un importante aliado estratégico para Colombia en la exportación de esta fruta, dada su capacidad de infraestructura y su apertura hacia el comercio internacional. Es responsabilidad también de la República de Colombia usar esta posibilidad de expansión comercial, pues Holanda se muestra receptiva a este tipo de comercio y dispuesta a su redistribución en el territorio, donde el aguacate hass es altamente consumido. Ahora bien, es importante mencionar que es responsabilidad de Colombia brindar más registros ICA para ampliar el nivel de impacto. Sin embargo, Colombia actualmente registra como el cuarto productor de aguacate hass a nivel mundial y debe comprometerse en el fortalecimiento de todos los procesos relacionados con la cadena de valor del aguacate hass desde facilitar su cultivo, su cosecha, su producción, su distribución y comercialización de manera que todos se articulen eficientemente y con sostenibilidad permitiendo conservar su posición en el mercado y la satisfacción de la demanda creciente, por tal razón es necesario que todos los productores y exportadores fijen su mirada en aspectos relevantes para un buen desempeño a futuro manejando y controlando



las plagas, promoviendo la buena calidad y permitiendo generar distintas alianzas que hagan crecer al mercado internacional y que faciliten el consumo de aguacates Hass de calidad.

Es fundamental también promover investigaciones en el campo de la exportación que permitan identificar estrategias para el control de calidad de los productos y la viabilidad de que la exportación se dé hacia otros países distintos a Holanda que también pueden estar interesados en participar de estos procesos de comercio internacional.

## 8. CAPITULO VIII

### 8.1 Bibliografía

- Abad, P. (2019). *Diseño metodológico*. Recuperado el 2019, de <http://tesisymonograficos.blogspot.com/p/disenyo-metodologico.html>
- Agricultura & Ganaderia. (01 de 2019). Westfalia inaugura la mayor planta de proceso de aguacate hass `para la exportacion.
- BANCOLDEX. (13 de 11 de 2018). *FUNCIONES DE BANCOLDDEX*. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/>
- cbuc.es. (2019). Obtenido de <https://cbuc.es/lenguaje-y-filosofia/metodo-analitico-definicion-y-caracteristicas/>
- Cepal. (2017). *Agua para el Siglo XXI para América del Sur. Informe Colombia*.
- Cesar, M. C. (S.F). *Contenido de Contrato de Manufactura*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/143765031/Contenido-de-Contrato-de-Manufactura>
- COLOMBIANO, E. (07 de ABRIL de 2011). *EL COLOMBIANO*. Obtenido de COLPRENSA:  
[https://www.elcolombiano.com/historico/en\\_recursos\\_hidricos\\_colombia\\_sigue\\_como\\_uno\\_de\\_los\\_paises\\_mas\\_ricos\\_del\\_mundo-LGec\\_128773](https://www.elcolombiano.com/historico/en_recursos_hidricos_colombia_sigue_como_uno_de_los_paises_mas_ricos_del_mundo-LGec_128773)



- corpo. (07 de 02 de 2018). *significados.com*. Obtenido de estrategia: <https://www.significados.com/estrategia/>
- corpo. (13 de 08 de 2019). *elaguacate.online*. Obtenido de el-aguacate-hass: <https://elaguacate.online/el-aguacate-hass-caracteristicas-e-historia/>
- corpo. (s.f.). *eatme.eu*. Recuperado el 18 de 04 de 2020, de products: <https://www.eatme.eu/products/avocado>
- corpo. (s.f.). *naturespride.eu*. Recuperado el 18 de 04 de 2020, de products: <https://www.naturespride.eu/products/avocado>
- corpo. (s.f.). *naturespride.eu*. Recuperado el 18 de 04 de 2020, de products: <https://www.naturespride.eu/products/avocado>
- corpohass. (S.F). *corpohass*. Obtenido de <https://www.corpohass.com/>
- Costa, J. (2019 de s.f). *EAE Business School*. Obtenido de <https://www.eaprogramas.es/internacionalizacion/tipos-de-internacionalizacion-empresarial>
- Deisy, L. (2019). Obtenido de <https://www.lifeder.com/metodo-descriptivo/>
- Dinero. (2017). *Aguacate: el oro verde de la economía colombiana* .
- Dinero. (28 de 03 de 2018). *Revista Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/pais/articulo/fallas-del-sector-agropecuario-en-colombia/256769>
- EAE, B. S. (2019). *Tipos de internacionalización empresarial* .
- El Colombiano. (28 de 07 de 2019). *Propósitos de la visita de Iván Duque a China*.
- Fernández. (s.f.). *Joint Venture*.
- Fernández, H. (s.f). *Joint venture*. Obtenido de <https://economyatic.com/joint-venture/>
- Finagro. (s.f.). Recuperado el 15 de 10 de 2019, de <https://www.finagro.com.co/qui%3%A9nes-somos/informaci%3%B3n-institucional#1765>
- Gardey, J. P. (2010). *definicion.de*. Obtenido de exportacion: <https://definicion.de/exportacion/>
- Gardey, J. P. (2010). *definicion.de*. Obtenido de arancel: <https://definicion.de/arancel/>
- Gardey, J. P. (2010). *definicion.de*. Obtenido de saludable: <https://definicion.de/saludable/>

- Gardey, J. P. (2011). *definicion.de*. Obtenido de compania: <https://definicion.de/compania/>
- Gardey, J. P. (2017). *definicion.de*. Obtenido de fitosanitario: <https://definicion.de/fitosanitario/>
- hasdiamond. (2019). *www.hasdiamond.co*. Obtenido de [www.hasdiamond.co](http://www.hasdiamond.co/nosotros/empresa): <http://www.hasdiamond.co/nosotros/empresa>
- ICA. (2012). *LINEA AGRICOLA*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefee2/->
- ICA. (26 de 04 de 2018). *ICA*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/viajo-holanda-primercargamento-aguacate-putumayo>
- ICA. (s.f.). *2019*. Recuperado el 15 de 10 de 2019, de <https://www.ica.gov.co/areas/agricola/servicios/inocuidad-agricola/capacitacion/cartillabpa.aspx>
- ICA. (03 de 03 de 2019). *ICA*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-simplificaproses-importacion-exportacion>
- Instituto Politecnico nacional. (s.f.). *Aguacate hass a holanda*. 184.
- ITC. (S.F). *Condiciones de acceso a los mercadoS*. Obtenido de <https://www.macmap.org/es//query/results?reporter=528&partner=170&product=080440&level=6>
- Juanse, Y. S. (2019). *pacific fruits international*. Obtenido de [fruitspacific.com](https://fruitspacific.com/nosotros/): <https://fruitspacific.com/nosotros/>
- Kiziryan, M. (05 de 2015). *economipedia.com*. Obtenido de [importacion](https://economipedia.com/definiciones/importacion.html): <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- La Republica. (2018). *Cadena de Aguacate*. Cartilla.
- Lalinde, R. U. (s.f.). *cartama.com.co*. Obtenido de [cartama.com.co](http://cartama.com.co/acerca-de-nosotros/1/cod1/): <http://cartama.com.co/acerca-de-nosotros/1/cod1/>
- legiscomex. (2019). *el aguacate hass colombiano tiene un mundo de anaqueles esperando*.
- logistica. (28 de 09 de 2019). *logistica*. Obtenido de <https://revistadelogistica.com/informes-especiales/red-logistica-para-la-exportacion-de-aguacate-hass-desde-colombia-a-holanda/>



- MASSUH, C. (17 de 21 de 2017). *Franquicias y Licencias*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/cmassuh/franquicias-y-licencias>
- Merino, J. P. (2010). *definicion.de*. Obtenido de taxonomia: <https://definicion.de/taxonomia/>
- Minagricultura. (30 de 09 de 2019). *Ministeria de Agricultura*. Obtenido de <https://upra.gov.co/uso-y-adequacion-de-tierras/ordenamiento-productivo>
- MinAgricultura, M. d. (2018). *Cadena de aguacate - Indicadores e instrumentos*.
- Negocios, A. (11 de 09 de 2019). Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/holanda-recibe-casi-50-del-hass-que-exporta-colombia-2907044>
- Osorio Vanegas. (30 de 10 de 2019). *LOGISTICA SUPPLY CHAIN- INDUSTRIA*. Obtenido de <https://revistadelogistica.com/informes-especiales/red-logistica-para-la-exportacion-de-aguacate-hass-desde-colombia-a-holanda/>
- Osorio Vanegas, F. (2018). *Red logística para la exportación de aguacate Hass desde Colombia a Holanda*.
- Osorio, F. V. (21 de diciembre de 2008). *revistadelogistica.com*. Obtenido de logistica supply chain industria: <https://revistadelogistica.com/informes-especiales/red-logistica-para-la-exportacion-de-aguacate-hass-desde-colombia-a-holanda/>
- personality, f. (S.F). *personality food*. Obtenido de <https://www.foodpersonality.nl/iri-marktaandelen-supermarkten/>
- Portafolio. (27 de 01 de 2019). aguacate sigue abriendo mercados.
- Portafolio. (29 de 07 de 2019). *Portafolio*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/las-exportaciones-hacia-holanda-crecieron-83-532046>
- Presidencia de Colombia. (2019). *China abre las puertas al agro colombiano*.
- Procolombia. (2017). *EL mercado del Aguacate a Estados Unidos*.
- Revista Dinero. (2018). Asi cambio la economia en 28 años de apertura economica. *Revista Dinero*, <https://www.dinero.com/economia/articulo/exportaciones-cayeron-87-en-junio-de-2019/275087>.
- SAT, H. C. ( 26 de Julio de 2007). *hass-colombia.com*. Obtenido de hass-colombia: <http://hass-colombia.com/la-empresa/>.





Sevilla, A. (07 de 10 de 2015). *economipedia.com*. Obtenido de comercio:  
<https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>

Sierra, J. F. (08 de 09 de 2016). Holanda tiene a Colombia como su socio agrícola clave. *El Colombiano*.

*terravocado*. (9 de febrero de 2016). Obtenido de terravocado:  
<https://www.terravocado.com/single-post/2016/02/09/Requisitos-para-exportaci%C3%B3n-de-aguacate-hass-desde-Colombia>

Yanez, D. (2018). *Método descriptivo: características, etapas y ejemplos* .