

**DESAFÍOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS COLOMBIANO EN EL
MERCADO FRANCÉS**

**Presentado por:
MIGUEL ÁNGEL MUÑOZ LEÓN
VALERIA ROSERO LÓPEZ**

**Director del trabajo:
DORIS LILIA ANDRADE ANGULO**

**Programa:
FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Facultad:
CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES**

PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

**UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI
CALI 2025**

Resumen

La internacionalización se convirtió en un factor que día a día se vuelve más necesario e importante para las empresas, ya que esta sirve como una vía para la expansión, diversificación y crecimiento de la competitividad de la empresa. A través de los años, Colombia se ha convertido en uno de los principales productores de aguacate Hass a nivel mundial, sin embargo, existen múltiples barreras que le impiden llevar su producto a nuevos mercados estratégicos, además limitan la competitividad de las empresas productoras colombianas en los mercados internacionales, como el mercado francés.

Este estudio identifica esos desafíos internos y externos que se presentan como un obstáculo para la exportación del aguacate Hass colombiano hacia el mercado francés, pues, aunque se realizan exportaciones, estos obstáculos limitan el incremento de estas, además se analizan las tendencias de consumo de la fruta en este mercado y sus tendencias de importación desde Colombia. El análisis se llevará a cabo por medio de una revisión documental para identificar los principales factores que impiden la expansión del producto colombiano en este mercado, además, se identifican oportunidades para fortalecer su posicionamiento en el mismo.

Finalmente, desde un punto de vista general, se evidencia que el principal desafío en la exportación de aguacate Hass radica en la alta competencia en los mercados internacionales, pues a medida que aumenta su popularidad y demanda en todo el mundo, más países y productores incursionan en este mercado, obligando a los exportadores a implementar diversas estrategias para diferenciarse y consolidarse en la industria.

Palabras clave

Exportación, aguacate Hass, competitividad, Colombia, mercado francés, desafíos, consumo.

Abstract

Internationalization has become increasingly necessary and important for companies, as it serves as a means of expansion, diversification, and increased competitiveness. Over the years, Colombia has become one of the leading producers of Hass avocados worldwide. However, multiple barriers prevent it from expanding its product to new strategic markets and limit the competitiveness of Colombian producing companies in international markets, such as the French market.

This study identifies the internal and external challenges that hinder the export of Colombian Hass avocados to the French market. Although exports are made, these obstacles limit their growth. It also analyzes consumption trends for the fruit in this market and its import trends from Colombia. The analysis will be conducted through a document review to identify the main factors hindering the expansion of Colombian products in this market. It also identifies opportunities to strengthen their positioning within the market.

Finally, from a general perspective, the main challenge in Hass avocado exports lies in the intense competition in international markets. As its popularity and demand grow worldwide, more

countries and producers are entering this market, forcing exporters to implement various strategies to differentiate themselves and consolidate their position in the industry.

Key words

Export, Hass avocado, competitiveness, Colombia, French market, challenges, consumption.

Introducción

El aguacate Hass (*Persea Americana Mill*); variedad caracterizada por su piel oscura y rugosa y su alto contenido de aceite (Bermúdez, 2024). Ha logrado Según Ochoa Betancur et al., (2024), posicionarse como un producto de interés cada vez mayor en mercados internacionales, principalmente debido a las propiedades y calidad de la fruta; el aumento de la demanda se ha presentado en la última década en distintos mercados como el estadounidense y el europeo, sin embargo, los múltiples desafíos a los que se enfrentan los exportadores colombianos para llevar esta fruta a otros mercados han limitado el crecimiento y expansión de las exportaciones de esta fruta en el país.

La producción y el comercio de productos agrícolas como este son motores claves para las economías emergentes, y Colombia no es la excepción. Paulatinamente el aguacate Hass se ha consolidado como uno de los principales productos de exportación del país, impulsado por una creciente demanda en mercados europeos. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el Instituto Colombiano Agropecuario (2024), el aguacate es la tercera fruta más exportada de Colombia, solo detrás del plátano y el banano. El aguacate Hass es la variedad más popular de esta fruta a nivel mundial, destacando por su piel rugosa y oscura, su pulpa cremosa y también por ser rico en grasas saludables, vitaminas y antioxidantes.

En ese sentido, según World Avocado Organisation (2024) para los nutricionistas y expertos en salud, el aguacate es un superalimento por el hecho de que es una excelente alternativa a productos del consumo diario que tienen origen animal, además de contener nutrientes esenciales para la prevención de enfermedades; todo esto ha llevado a posicionar al aguacate Hass como un producto premium, en especial en mercados como el francés, donde los consumidores priorizan alimentos que contribuyan a un estilo de vida saludable.

Teniendo en cuenta que los productos agrícolas son fundamentales para las economías emergentes y que el comercio internacional se ha convertido en una parte fundamental para el crecimiento de la economía colombiana; el aguacate Hass surge en el país como un producto que combina estos dos aspectos y al mismo tiempo tiene alta demanda en mercados internacionales como el mercado francés. En este punto, es importante resaltar lo expuesto por Pavón et al., (1996), pues sostienen que las exportaciones son el mejor camino para que las empresas puedan sobrevivir, lo cual requiere inversión de tiempo, esfuerzo y dinero, además de usar de la manera más eficiente posible todos los recursos que tienen, principalmente en las áreas que les permitan ser más competitivos.

Por parte del mercado destino, Francia, el mayor consumidor de aguacate en Europa con un consumo per cápita de 2,3 kg, se posiciona como un mercado estratégico para las exportaciones de esta fruta, más aún si lo comparamos con un mercado como el estadounidense que tienen un consumo per cápita de 4,2 kg, lo que sugiere que es un mercado que tiene un gran potencial sin

explotar (World Avocado Organisation, 2023). En el 2023 Francia importó esta fruta principalmente de países como Países Bajos (216 M), España (187M), Israel (72,9 M) y Marruecos (43,3 M), mientras que las importaciones desde Colombia fueron significativamente menores, alcanzando solo los 8,59 M (Datawheel & Center for Collective Learning, 2024).

Números que reflejan que Colombia, a pesar de ser un país en constante desarrollo para mejorar sus procesos de exportación, aún enfrenta obstáculos al momento de llevar productos al exterior, como el mercado francés, dentro de estos desafíos destaca la deficiencia logística e infraestructural de las vías del país, los requerimientos fitosanitarios exigidos por Francia, la exposición a diferentes climas y obstáculos que han limitado al país en el desarrollo de una cadena de exportación eficiente y competitiva para el aguacate Hass, pues a pesar de las ventajas competitivas que posee el país, los altos costos logísticos, el exceso de trámites y la inestabilidad climática siguen representando problemas para que se pueda exportar eficientemente.

En Latinoamérica, la producción de aguacate Hass ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos 10 años, convirtiéndose en uno de los principales productos del sector agrícola en economías emergentes. En ese sentido se espera que el aguacate Hass sea una fuente económica clave, razón por la cual el sector aguacatero en el país ha sido directamente impulsado por el gobierno nacional, implementando incentivos y promoviendo la investigación y la innovación. No obstante, persisten desafíos importantes, especialmente en términos de infraestructura (Mahecha et al., 2024).

Según Arévalo et al., (2018), Colombia posee múltiples ventajas competitivas frente a otros países en cuanto a la producción de aguacate Hass, lo que le permite al país producir casi todo el año, por esta misma línea Guerra et al., (2021), sostienen que, a pesar de los desafíos, Colombia ha ido ganando terreno en el mercado mundial; su diversidad de zonas de producción y altitudes le otorgan una ventaja competitiva que diferencia su producción de la de otros países.

Sin embargo, aunque esta ventaja le permite producir aguacate durante casi todo el año, la mayor parte de la cosecha de la variedad Hass ocurre entre octubre y marzo, coincidiendo con la producción mexicana. En este sentido, México mantiene una ventaja comparativa frente a los demás productores debido a sus tiempos de cosecha y pisos térmicos, que le permiten producir aguacate Hass durante casi todo el año en regiones como Michoacán, Jalisco y Nayarit a una altura sobre los 2000 y 2600 metros sobre el nivel del mar (Guerra et al., 2021).

Por el lado de Perú, quien actualmente es el segundo mayor exportador de aguacate Hass en el mundo, Schwartz et al., (2018), afirman que el país de a poco empezó a competir con Chile, quien en ese momento era el segundo mayor exportador mundial de aguacate; competencia que logró ganar gracias a que en la última década el país inca incrementó significativamente sus áreas de siembra y su volumen de exportaciones. Incrementos que sumados a la creciente demanda global del aguacate Hass, permitieron que Perú se posicione como un país altamente competitivo con importantes oportunidades de crecimiento en sus exportaciones.

Enfrentándose a estas dos potencias de aguacate Hass, en el año 2024, Colombia exportó aguacate Hass a cerca de 30 países, destacándose Estados Unidos, Países Bajos y la Unión Europea como principales destinos de estas exportaciones, lo que demuestra su creciente posicionamiento en el mercado global. Posicionamiento que se gana en gran parte gracias a las condiciones de producción en el país, pues Anacona Mopán et al., (2023), señalan que países como Colombia y Perú cuentan con una gran disponibilidad de tierras y condiciones climáticas adecuadas para el cultivo de aguacate Hass, lo que convierte a la región en una de las más prometedoras en términos de producción y exportación de esta fruta.

En términos de cifras, la Asociación Nacional de Comercio Exterior (2022), reporta que, entre 2015 y septiembre de 2022, las exportaciones de aguacate Hass registraron crecimientos anuales que oscilaron entre el 15% y el 50%, alcanzando un total de USD FOB 725,8 millones y 366.582,1 toneladas netas. Sin embargo, durante los primeros nueve meses de 2022, se evidenció un decrecimiento del 9% en comparación con el mismo período de 2021. A pesar de esta reducción, el peso de las ventas externas aumentó un 9% en el mismo intervalo de tiempo.

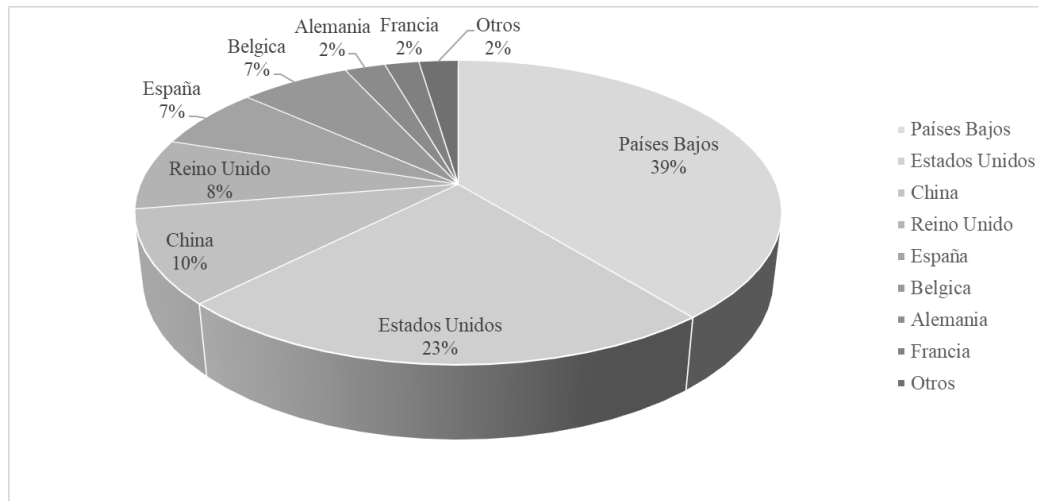
Así mismo, Murcia (2024), plantea que 2023 fue el mejor año en términos de exportaciones de aguacate Hass para Colombia, con un total de 5.125,5 contenedores de 40 pies enviados al exterior. Esto representó un crecimiento del 26,4% en comparación con los 4.055 contenedores exportados en 2022. Este incremento se atribuye a la modernización del cultivo, la adopción de prácticas sostenibles, el aumento del consumo global, el acceso a nuevos mercados y la promoción de nuevas siembras.

En los últimos 5 años la producción y exportación de aguacate Hass han experimentado un crecimiento exponencial. Para el año 2024, en los tres primeros trimestres, Colombia exportó 102.376 toneladas de aguacate Hass, lo que representa un aumento del 15.77% en comparación con el mismo periodo del año inmediatamente anterior (García, 2024). Crecimiento que ha sido posible gracias a una producción anual cercana a las 150.000 toneladas, cultivadas en alrededor de 35.500 hectáreas sembradas a nivel nacional, así mismo Minagricultura, el ICA y Corpohass trabajan en conjunto con los gremios y productores para cumplir los requisitos sanitarios y fitosanitarios que se requieren para exportar (Instituto Colombiano Agropecuario, 2023).

Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el Instituto Colombiano Agropecuario (2024), la expansión del cultivo de aguacate Hass en el país ha sido respaldada por diversas iniciativas, como los programas de certificación que ha impulsado Mincultura en conjunto con el ICA en Antioquia, Caldas, Huila, Quindío, Tolima y Valle del Cauca, regiones que son clave en la producción de aguacate Hass, logrando así el registro ICA de cerca de 3.615 predios de pequeños y medianos productores.

Según datos extraídos de la plataforma Mapa Regional de Oportunidades (2025), en el 2024, Colombia exportó a 31 países un total de 309 millones de dólares (valor FOB) de aguacate Hass, siendo Países Bajos y Estados Unidos los principales destinos de estas exportaciones, recepcionando el 39,1% y el 23,4% respectivamente del total de las exportaciones de aguacate Hass. Por su parte, Francia fue el octavo destino de estas exportaciones, recepcionando solo el 2% del total de las exportaciones, tal como se puede ver en la figura 1.

Figura 1. Principales destinos de las exportaciones colombianas de aguacate Hass en los tres primeros trimestres del 2024



Nota. Elaboración propia con datos tomados de MARO 2025.

La poca participación de mercado que tiene Colombia en mercados como el francés frente a otros países se debe a los múltiples obstáculos que principalmente son logísticos, climáticos y de producción pero que van desde cosas “mínimas” como el exceso de trámites y el mal estado de las vías internas, sin embargo, en la medida en lo que se vayan superando los obstáculos que tenemos como país, el aguacate Hass colombiano llegará a nuevos mercados y se consolidará aún más en los mercados donde ya tiene presencia (Asociación Nacional de Comercio Exterior, 2024).

Aun así, Fernández Hurtado et al., (2020), resaltan que Colombia ha realizado una actualización tecnológica respecto a la producción de productos agrícolas, lo que se ha traducido en mayor competitividad en el mercado global al reducir costos y mejorar la calidad de los productos respecto a años anteriores. Pues según la Universidad Nacional de Colombia (2021), anteriormente la brecha tecnológica en la producción y comercialización del aguacate Hass incurría principalmente en mala selección de insumos, escasa innovación y en altos costos de instalación y mantenimiento de los cultivos.

Este artículo presenta un análisis con el fin de identificar los desafíos internos y externos que generan retrasos e ineficiencia para los exportadores colombianos al momento de llevar el aguacate Hass al mercado francés, así mismo se analiza el comportamiento de las exportaciones colombianas de esta fruta al mercado francés en los últimos 5 años, además de describir los factores culturales y/o sociales que influyen en la aceptación y consumo de aguacate Hass en Francia.

A través de este artículo se busca brindar la información necesaria y los puntos claves a tener en cuenta antes de llevar este producto desde Colombia hacia el mercado francés, contribuyendo al proceso de toma de decisiones informadas por parte de los empresarios que buscan el fortalecimiento de sus estrategias para la exportación de esta fruta a Francia; pues a pesar de que el país es un importante productor de aguacate Hass, los niveles de exportación al mercado francés no reflejan el 100% del potencial productivo.

Así mismo, este artículo permite observar y comprender el panorama del sector aguacatero en Colombia al momento de realizar exportaciones, en especial a Francia, debido a que este mercado supone una gran oportunidad para el posicionamiento del aguacate Hass gracias al aumento constante de la demanda del producto en este país debido a sus propiedades. Entre estas propiedades, la calidad del aguacate colombiano brinda la posibilidad de fortalecer el potencial exportador del país y posicionar esta fruta, no solo en Francia, que cabe resaltar es uno de los mayores consumidores de aguacate Hass en Europa por su tendencia a la alimentación saludable, según lo plantea Horticultura (2022), si no en diferentes mercados internacionales.

Todo esto se desarrolla a través de una revisión documental donde se analiza el comportamiento de las exportaciones y consumo del aguacate Hass colombiano en este mercado; análisis que tiene un enfoque cualitativo, tomando información recopilada de fuentes primarias y secundarias que nos permitieron obtener los datos de las exportaciones realizadas en los últimos años, los desafíos a los que se enfrenta el sector aguacatero en la actualidad y los factores que influyen en la aceptación de esta fruta.

Materiales y métodos

Este artículo es descriptivo y de revisión documental, con un enfoque cualitativo, se basa principalmente en identificar y describir los desafíos a los que se enfrentan las empresas colombianas en el proceso de exportación del aguacate Hass fresco hacia el mercado francés, basándose en investigaciones realizadas previamente, analizando la producción de esta fruta, las tendencias de exportación y el consumo de este producto en los últimos años en el mercado francés.

Para la construcción y desarrollo de este artículo se utilizaron fuentes primarias y secundarias con el fin de poder obtener una visión integral sobre los desafíos para la exportación de aguacate Hass colombiano hacia el mercado francés. En cuanto a fuentes secundarias, se recopilaron datos e información de informes, artículos académicos, bases de datos, páginas web de organismos internacionales y nacionales, periódicos digitales, entre otros. Por otro lado, en cuanto a las fuentes primarias, se realizaron consultas directas vía correo electrónico con el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) con el fin de obtener información actualizada sobre los requisitos fitosanitarios y con Frutygreen, empresa pionera en la exportación del aguacate Hass con el fin de conocer de primera mano la situación del sector aguacatero en el país y los calibres de la fruta.

Para llevar a cabo el análisis del comportamiento de las exportaciones de aguacate Hass colombiano hacia el mercado francés en los últimos 5 años, se recopilará información y se extraerá datos de fuentes secundarias como lo son Instituto Colombiano de Agricultura (ICA), Corpohass, Mapa Regional de Oportunidades (MARO) y se utilizará información obtenida de la fuente primaria Frutygreen; con el fin de identificar las hectáreas cultivadas de aguacate Hass en el país, los destinos de las exportaciones de esta fruta y las tendencias de exportación en los últimos cinco años particularmente al mercado francés, finalmente, los datos obtenidos se recopilarán y representarán visualmente en tres tablas, facilitando la lectura e interpretación de los datos.

Seguido a esto, se identificarán los desafíos internos y externos para la exportación del aguacate Hass colombiano hacia el mercado francés, lo cual se logrará a partir de un análisis de investigaciones previas sobre los problemas en las vías terciarias, condiciones climáticas, los costos de transporte y tiempos de tránsito interno con los que cuenta el país, acompañado de la revisión de las certificaciones fitosanitarias requeridas por la Unión Europea para el ingreso de productos y las certificaciones solicitadas por el ICA para la exportación del aguacate colombiano, analizando la eficiencia de las entidades para la gestión de permisos y dichas certificaciones para

el adecuado proceso de exportación de la mercancía. Además, para complementar lo anterior, se consultará con empresas clave del sector información sobre su perspectiva del producto en el mercado y los desafíos que enfrentan para exportarlo.

Por último, para describir los factores culturales y/o sociales que influyen en la aceptación y consumo del aguacate Hass en Francia, se estudiará la percepción de los consumidores de esta fruta en el mercado francés, además de analizar cómo las tendencias de consumo saludable tienen efecto en la decisión de compra del producto en este mercado y cómo otros países han logrado posicionar su aguacate en el mismo.

Desarrollo y discusión

Comportamiento de las exportaciones del aguacate Hass fresco colombiano hacia Francia durante los últimos 5 años

En la última década las exportaciones colombianas de aguacate Hass han experimentado un constante crecimiento, el cual se sustenta en la expansión de las áreas de cultivo, la implementación de nuevas prácticas de cultivo y la implementación de tecnología; perfilándose, así como un importante exportador de esta fruta en la región sudamericana. A continuación, en la tabla 1 se detallará por departamento el número de predios y hectáreas que están destinadas al cultivo de aguacate Hass en el país; predios y hectáreas que también poseen registro exportador.

Tabla 1. *Predios y hectáreas destinadas al cultivo de aguacate Hass.*

Departamento	Predios registrados	Hectáreas registradas
Antioquia	2.039	18.046,6
Tolima	363	1.730,1
Caldas	353	5.121,8
Risaralda	271	5.110,7
Huila	250	1.126,5
Valle del Cauca	173	2.984,5
Cauca	159	416,0
Nariño	115	155,3
Cundinamarca	85	588,9
Quindío	81	2.837,3
Putumayo	21	74,9
Boyacá	15	36,7
Santander	12	91,9
Magdalena	6	542,2
Norte de Santander	5	12,7
Caquetá	1	33,0
Chocó	1	5,0
Total	3.950	38.914,1

Nota. Corte de información 30 de nov 2024. Datos tomados de corpohass (2024), basados en Instituto Colombiano Agropecuario.

Según la tabla 1, cada predio tiene aproximadamente 9,85 hectáreas, indicador que junto a la tabla es importante para comprender la concentración y el potencial de producción que tiene cada región. En cuanto a la distribución del cultivo de aguacate Hass, Antioquia, Caldas y Risaralda son los departamentos que mayor concentración de hectáreas para el cultivo de aguacate Hass tienen registradas, representando casi el 72% del total nacional, donde Antioquia destaca al ser el departamento que lidera con más de 18.000 hectáreas registradas, convirtiéndose en el principal foco de producción de esta fruta en el país. Estos tres departamentos gracias a su suelo fértil y a la altitud que oscila entre los 1800 y 2400 metros sobre el nivel mar logran tener la mayor concentración de estas hectáreas. En contraste con esto, departamentos como Putumayo, Caquetá y Chocó tienen una participación casi que nula en la producción de aguacate Hass, debido principalmente a su clima húmedo y las limitaciones en infraestructura a las que se enfrentan estas regiones.

Teniendo el panorama claro sobre los departamentos en donde se concentra la producción y exportación del aguacate Hass en Colombia, en la tabla 2 se ilustrará los países destino de estas exportaciones.

Tabla 2. *Países destino de las exportaciones colombianas de aguacate Hass.*

País destino	Valor FOB (usd)
Países Bajos	121.101.341
Estados Unidos	72.260.102
China	30.643.200
Reino Unido	23.410.511
España	20.561.578
Bélgica	20.366.426
Alemania	7.498.425
Francia	6.338.736
Italia	2.132.869
Canadá	1.144.777
EAU	547.673
Costa Rica	524.200
Rusia	405.929
Panamá	297.405
Arabia Saudí	293.198
Chile	283.246
Perú	248.400
Hong Kong	240.000

Rumania	231.195
Aruba	213.238
Argentina	176.800
Guatemala	143.304
Portugal	122.176
Kuwait	77.293
Polonia	60.289
Bahréin	37.856
Suiza	31.884
Omán	27.018
Curazao	16.243
Qatar	2.990
Camboya	346
TOTAL	309.438.648

Fuente. Elaboración propia con datos de MARO

En la tabla 2 se muestra en un orden descendente los 31 países a donde Colombia exportó aguacate Hass en el año 2024. Países Bajos gracias a su ubicación geográfica e infraestructura sirve como centro de distribución a Europa, es por eso por lo que fue por lejos el principal socio comercial de Colombia en cuanto a la exportación de esta fruta con una participación de casi el 40% del total, el segundo socio comercial fue Estados Unidos con importaciones valoradas en 72 millones de dólares, equivalentes al 23%.

Por su parte, Francia, que es el mercado de estudio en este artículo, tuvo importaciones de esta fruta desde Colombia por un valor de 6,3 millones de dólares, ocupando la octava casilla entre los destinos de las exportaciones colombianas de aguacate Hass, representando un 2% del total. A continuación, en la tabla 3, se presentan las cifras de las exportaciones anuales de Colombia a Francia en los últimos 5 años.

Tabla 3. Cifras de las exportaciones de Colombia a Francia en los últimos 5 años

Año	Francia			
	Valor FOB (usd)	Variación %	Peso neto (tn)	Variación %
2020	2.357.930		1.304	
2021	11.508.313	388%	5.462	319%
2022	3.756.845	-67%	2.239	-59%
2023	9.865.145	163%	5.257	135%
2024	6.338.736	-36%	2.906	-45%

Fuente. Elaboración propia con datos de MARO (2025)

Con base en la tabla 3, se evidencia que en el último lustro las exportaciones de aguacate Hass de Colombia a Francia han tenido un comportamiento poco estable. En el año 2020, se exportaron 1.304 toneladas valoradas en 2,3 millones de dólares, siendo el año con menor volumen de exportaciones en los últimos 5 años, esto como consecuencia de la pandemia del Covid-19; sin embargo, en el año 2021 las exportaciones alcanzaron las 5.462 toneladas valoradas en 11,5 millones de dólares, representando un crecimiento del 319% en las toneladas netas exportadas, crecimiento que se dio principalmente gracias a la reducción de restricciones establecidas en la emergencia sanitaria.

Para el año 2022, las exportaciones se redujeron en un 67% en el valor FOB y en un 59% en el peso neto, exportando 2.239 toneladas valoradas en 3,7 millones de dólares, reducción que en gran parte se debió al fenómeno de la niña que enfrentó el país en ese año. Fenómeno que provocó exceso de humedad en el suelo, causando deterioro en los cultivos de aguacate. Sin embargo, el año 2023, se presentó una recuperación en la exportación de esta fruta, con un aumento del 135% en cuanto a las toneladas netas exportadas, alcanzando las 5.257 toneladas valoradas en 9,8 millones de dólares.

El incremento en las exportaciones se dio gracias a dos factores importantes, la estabilización de las condiciones climáticas y la acumulación de tres cosechas, situación conocida como “la traviesa”. Finalmente, en el año 2024, aunque el país tuvo cifras récord en la exportación de aguacate Hass, nuevamente se redujeron las exportaciones de aguacate Hass a territorio francés, exportando 2.906 toneladas valoradas en 6,3 millones de dólares, lo que representó una contracción del 45% en cuanto a toneladas netas exportadas y del 36% en el valor FOB.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente es importante que el país siga aumentando sus exportaciones de productos agrícolas a diferentes mercados, en especial el francés, pues García y Ávila, (2011), afirman que indispensable que cada país se esfuerce en exportar más de lo que importa, es decir, tener una balanza comercial positiva. Así mismo Hill et al., (2021) sostienen que el proceso de exportar es fundamental para la internacionalización empresarial, ya que permite diversificar las fuentes de ingreso.

Desafíos internos y externos para la exportación del aguacate Hass fresco colombiano hacia el mercado francés

Las exportaciones colombianas de aguacate Hass hacia el mercado francés se ven expuestas a una serie de desafíos tanto internos como externos que pueden afectar la calidad, eficiencia, y competitividad de la fruta en el proceso de exportación. En cuanto a los desafíos internos, se ha logrado identificar diferentes desafíos que suponen un riesgo latente para estas exportaciones.

Deficiencia logística aduanera e infraestructural en las vías terciarias del país, estos dos aspectos son de los que más problemas y dolores de cabeza generan para las empresas exportadoras de productos agrícolas en general, pues tal ineficiencia genera un incremento en los costos, tiempos de transporte y de entrega del producto desde su origen hacia los puertos de exportación, además, el sistema de procedimientos establecidos en aduanas y las certificaciones fitosanitarias exigidas generalmente retrasan aún más el proceso de exportación, afectando tanto a las empresas como a las propiedades del producto, pues con largos tiempos de transporte, su frescura y competitividad en el mercado francés pueden verse en riesgo.

Así mismo, desde Bancolombia (2021), afirman que la ubicación geográfica de Colombia en la zona del trópico tiene muchas ventajas con respecto a la producción y exportación. Sin embargo, la ubicación en la zona del trópico es un arma de doble filo y resulta siendo uno de los

desafíos más complejos de enfrentar, pues expone los cultivos a cambios de clima continuos, entre los cuales están las épocas de múltiples lluvias que provocan humedad excesiva en el suelo y afectan directamente a los cultivos de aguacate Hass, Javier Díaz, presidente de Analdex, expuso que en varios lugares del mundo, los cultivos de este aguacate Hass se están viendo afectados debido al clima, provocando fluctuaciones en el precio de esta fruta, pues, aunque la oferta bajó, la demanda en el mercado sigue aumentando.

De la mano con los desafíos ya expuestos, el desconocimiento sobre determinados aspectos también juega un papel importante en cuanto a los desafíos internos, pues Díaz Ramírez et al., (2021), plantean que en departamentos como en el Valle del Cauca, los participantes de la cadena de producción desconocen tanto de los materiales vegetales como de los patrones usados en el cultivo, su origen o los resultados obtenidos de este proceso, lo cual los ha llevado a pérdidas en campo y productividad, e igualmente, tampoco se ha desarrollado una metodología que les permita a estas personas escoger de manera adecuada las zonas de cultivo, teniendo en cuenta las particularidades de los recursos naturales necesarios que permiten la producción adecuada en una zona donde la exposición del producto a riesgos fitosanitarios o de producción es mínima.

En concordancia con Díaz Ramírez et al., (2021), el cultivo de aguacate Hass en el país aún se realiza bajo los métodos convencionales que buscan maximizar y optimizar el rendimiento de la producción, haciendo uso irresponsable de agroinsumos para fertilización y control de plagas, trayendo como consecuencia, una contradicción con las tendencias globales que enfatizan en la conservación ambiental, lo cual supone un riesgo para las exportaciones agrícolas hacia países como Francia, donde los consumidores prefieren productos sostenibles y amigables con el medio ambiente.

Adicional a estos desafíos internos, los empresarios deben enfrentar también desafíos externos. En ese sentido las exportaciones colombianas de aguacate Hass, se enfrentan principalmente a dos desafíos que son, la presencia de fuertes competidores y la certificación necesaria para ingresar al mercado francés. Según datos de Datawheel & Center for Collective Learning (2024), para el año 2023 el 68,5% del mercado aguacatero en Francia estaba dominado por España y Países Bajos. Lo que representa tal vez, la mayor amenaza para las exportaciones colombianas, ya que por costos logísticos e inmediatez puede salir más beneficioso para el comprador francés adquirir esta fruta desde estos países.

En cuanto a la certificación fitosanitaria, tanto productores como exportadores colombianos de esta fruta deben contar con esta certificación frente al ICA, certificación que, aunque es necesaria, suele ser demorada y algo complicada debido a los trámites y documentación necesaria. Frente a dicha certificación, Jorge Ávila, profesional especializado del ICA, afirma que existen requisitos fitosanitarios establecidos por las autoridades correspondientes del lado de Colombia y del lado de la Unión Europea; en este caso a las exportaciones colombianas solo se le exige el Certificado Fitosanitario (CF) para su ingreso a este bloque comercial, certificado que tiene que ser tramitado ante el ICA.

Teniendo en cuenta estos desafíos y las tendencias de mercado en la actualidad, es indispensable que los empresarios colombianos comprendan la realidad del país y el funcionamiento del comercio exterior, estableciendo bases sólidas que permitan que sus productos puedan ingresar a mercados internacionales, pues en la actualidad, la mayoría de las pymes no poseen las competencias necesarias para incursionar de manera exitosa en mercados extranjeros (Rivera Ríos et al., 2018).

Factores culturales y/o sociales que influyen en la aceptación y consumo de aguacate Hass en Francia

Para Colombia, el mercado francés representa una oportunidad de creciente demanda y un mercado de expansión, pues Francia es el mayor consumidor per cápita de aguacate en el mercado europeo, esto debido al fuerte interés de los franceses por consumir productos saludables y sostenibles. Los franceses consideran al aguacate como un “superalimento” por sus propiedades ricas en grasas saludables, vitaminas y antioxidantes, esto se puede sustentar en lo planteado por Frutygreen (2024), pues sostienen que cada 100 gramos de esta fruta aportan grasas saludables como el ácido oleico, fibra y vitaminas E, C, K y algunas del grupo B, además de varios minerales como el magnesio, potasio y el folato.

Todo esto permite al aguacate brindar beneficios que ayudan al correcto funcionamiento del organismo, como el incremento del colesterol bueno o HDL, ayuda a regular los niveles de azúcar en la sangre y por cada 100 gramos de aguacate, 7 son de fibra lo que trae consigo mejoras en la digestión, convirtiéndolo en un alimento muy completo por su riqueza nutricional, que, con un consumo regular ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares, permite un mayor control del apetito y además brinda a la piel hidratación profunda ayudando a prevenir el envejecimiento.

No siendo suficiente, según AARP (2016), los múltiples nutrientes que contiene el aguacate Hass disminuyen en gran medida el riesgo de padecer cáncer oral, pues sus compuestos destruyen las células cancerosas mientras que al mismo tiempo protegen las células sanas, además, el Linus Pauling Institute de Oregon State University establece que esta fruta reduce de manera considerable los accidentes cerebrovasculares, por lo cual lo han llamado también “el alimento del cerebro”. A causa de esto, el consumo de aguacate Hass en el mercado francés incrementa cada vez más, pues, además de que esta fruta hace parte de los hábitos alimenticios de la población francesa, la mayor concentración se encuentra en la población que tiene tendencia a consumir comida saludable, esto debido a los múltiples beneficios que posee la fruta, los cuales se mencionaron anteriormente (Oficina Comercial de Chile en Francia, 2018).

En ese sentido, el consumidor francés siendo característico por tener cierta preferencia por alimentos saludables, hace que su país sea un mercado clave para los países exportadores de esta fruta, entre ellos Colombia que, en este momento espera consolidarse en los mercados que ya tiene presencia y expandirse a nuevos mercados. Conforme a esto, en base a información que reposa en International Trade Center (2024), Colombia hace parte del acuerdo comercial suscrito entre la comunidad Andina y la Unión Europea “FTA, CAN-EU”, lo que le permite poder explotar o penetrar mercados dentro de este bloque económico con cierta facilidad, ya que en el caso de productos agrícolas como el aguacate Hass, tiene un arancel preferencial del 0%.

Conclusiones

Para concluir, en cuanto a las exportaciones de aguacate Hass a Francia, durante los últimos cinco años estas no han sido estables, es decir, no se tiene un vínculo comercial fuerte con el país. En el 2024 Colombia tuvo exportaciones a Francia dentro del promedio con un valor levemente superior a las 6.3 millones de dólares. Por otro lado, el mercado principal de Colombia sigue siendo “el centro de distribución europeo” Países Bajos, quien es el responsable de casi el 40% de estas. Sin embargo, Estados Unidos apunta a ser el próximo mercado principal del país, a pesar de estar dominado por México.

Las exportaciones de aguacate Hass fresco colombiano hacia cualquier mercado, incluido el francés, presentan un alto potencial de crecimiento gracias a las ventajas competitivas que ofrece Colombia, sin embargo, este potencial se ve limitado por múltiples desafíos internos y externos

que deben ser atendidos para garantizar la sostenibilidad y competitividad del producto en el exigente mercado europeo.

Internamente, los exportadores de aguacate Hass se enfrentan a desafíos relacionados con deficiencias logísticas, infraestructura vial inadecuada, exceso de trámites aduaneros, falta de conocimiento técnico por parte de los productores, prácticas agrícolas poco sostenibles y condiciones climáticas. Siendo las condiciones climáticas uno de los desafíos más complejos, debido a la ubicación geográfica de Colombia, pues los constantes cambios climáticos exponen los cultivos a la presencia de plagas, enfermedades e incluso a la pérdida de estos por exceso de humedad en el suelo.

Adicional a esto, en Francia los empresarios enfrentan desafíos derivados de la fuerte competencia, pues el mercado cuenta con la presencia de países referentes en la exportación de aguacate Hass como España y Países Bajos, quienes cuentan con una ubicación geográfica más favorable respecto a Colombia. Así mismo, teniendo en cuenta las condiciones socioeconómicas de Colombia, el requisito fitosanitario para el ingreso de aguacate Hass al mercado francés representa un desafío para los productores de esta fruta en Colombia.

Para finalizar, el perfil del consumidor francés cada vez se inclina más por hábitos alimenticios saludables y sostenibles y la creciente demanda de aguacate Hass en el mercado francés, este representa una oportunidad estratégica para Colombia en materia de exportación de esta fruta. Adicional a esto, no hay que olvidar que Francia es el mayor consumidor per cápita de aguacate en Europa. mostrando un claro interés en alimentos funcionales como el aguacate Hass, valorado por sus múltiples beneficios nutricionales, desde la mejora del sistema cardiovascular hasta la prevención de enfermedades crónicas como el cáncer o los accidentes cerebrovasculares.

Referencias

- AARP. (2016, febrero 10). 10 beneficios del aguacate para tu salud. *AARP*.
<https://www.aarp.org/espanol/cocina/dieta-y-nutricion/info-02-2013/fotos-beneficios-aguacate-salud.html>
- Anacona Mopán, Y. E., Solís Pino, A. F., Rubiano Ovalle, O., Paz, H., & Ramírez Mejía, I. (2023). Spatial analysis of the suitability of Hass avocado cultivation in the Cauca Department, Colombia, using multi-criteria decision analysis and geographic information systems. *ISPRS International Journal of Geo-Information*, 12(4), 136.
<https://doi.org/10.3390/ijgi12040136>
- Arévalo Montenegro, F. G., Millán Millán, C. A., y Cruz Vélez, A. F. (2018). *El aguacate Hass colombiano: Un producto potencial para exportar a Estados Unidos*. Repositorio Institucional Universidad Católica de Colombia.
https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1513/_AGUACATE_HASS_COLOMBIANO_PRODUCTO_POTENCIAL_PARA_EXPORTAR_ESTADOS_UNIDOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX). (2022). *Informe exportaciones de aguacate Hass septiembre 2022*. ANALDEX. <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2022/12/Informe-aguacate-Hass-Septiembre-2022.pdf>
- Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX). (2024, 29 de mayo). *Retos de producción, logísticos y climáticos, los principales dolores de cabeza para las exportaciones del aguacate Hass*. ANALDEX. <https://analdex.org/2024/05/29/retos-de-produccion-logisticos-y-climaticos-los-principales-dolores-de-cabeza-para-las-exportaciones-del-aguacate-hass/>
- Bancolombia. (2021, 26 de febrero). *Aguacate Hass colombiano: un producto que se perfila para ser potencia mundial*. Bancolombia.
<https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/comercio-internacional/aguacate-colombiano-producto-con-perfil-potencia-mundialber>
- Bermúdez, L. E. (2024). *La fruta de la prosperidad: El fenómeno del aguacate Hass en Colombia*. ANeIA. <https://aneia.uniandes.edu.co/la-fruta-de-la-prosperidad-el-fenomeno-del-aguacate-hass-en-colombia/>
- Datawheel & Center for Collective Learning. (2024). *Where does France import avocados (fresh/dried) from? (2023)*. The Observatory of Economic Complexity.
https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/import/fra/all/2080440/2023
- Díaz Ramírez, L., Botina, M. J., Jäger, M., & Hurtado, J. J. (2021). *Plan de investigación y desarrollo de la cadena productiva del aguacate Hass en el Valle del Cauca: A partir de sus principales brechas tecnológicas*. Universidad Nacional de Colombia.
[https://ladera.palmira.unal.edu.co/downloads/Aguacate_Investigacion_Web%20\(1\).pdf](https://ladera.palmira.unal.edu.co/downloads/Aguacate_Investigacion_Web%20(1).pdf)
- Fernández Hurtado, S. R., Valencia Viveros, K. L., Cuero Ramírez, I. M., Becerra Marini, H. V. & Martínez Martínez, L. Á. (2020). La apertura económica como puerta a un mundo más globalizado. En: Fernández Hurtado, S. R. y Beltrán García, L. (eds. científicos). *La internacionalización empresarial como mecanismo resiliente para las empresas colombianas* (pp. 271-307). Cali, Colombia: Editorial Universidad Santiago de Cali.
- Frutygreen. (2024, 21 de octubre). *Propiedades del aguacate Hass: Beneficios y nutrientes que debes conocer*. <https://frutygreen.com/propiedades-del-aguacate-hass-beneficios-y-nutrientes-que-debes-conocer/>

- García Hernández, B. J., & Duana Ávila, D. (2011). *Visión hacia la cultura de exportaciones de los empresarios de las PyMEs del Estado de Hidalgo y su impacto en el desarrollo regional*. En *Mesa 2 Empresas y Empresarios*, VII Congreso de Estudios del Trabajo, AMET. Mérida, México.
https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_EcoReg/Blanca_Garcia/exportacion.pdf
- García Urrego, T. (2024, 8 de noviembre). *Se han exportado 102.376 toneladas de aguacate Hass desde enero hasta septiembre*. Agronegocios.
<https://www.agronegocios.co/agricultura/aumento-de-exportaciones-de-aguacate-hass-3994896>
- Guerra Correa, M. C., Chacón Molina, M. del M., y Jaramillo Jaramillo, S. (2021). El mercado del aguacate Hass en Japón: Retos para los exportadores colombianos. *Revista Mundo Asia Pacífico*, 10(18).
<https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/map/article/view/7038/5209>
- Hill, C. W. L. (2021). *International business: Competing in the global marketplace*. McGraw Hill.
<https://omeka.urbeuniversity.edu/files/original/be97eab4d313f8d9e200430ff1e67c757e085c8e.pdf>
- Horticultura. (2022, noviembre 28). Francia lidera el consumo de aguacate en Europa que crece un 7% en el último año. *Horticultura*.
<https://www.interempresas.net/Horticola/Articulos/445590-Francia-lidera-el-consumo-de-aguacate-en-Europa.html>
- Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). (2023, 30 de noviembre). *Desde el ICA aportamos para afianzar a Colombia como "Territorio Aguacate" de exportación*. ICA.
<https://www.ica.gov.co/noticias/ica-trabaja-afianzar-colombia-exportador-aguacate>
- International Trade Center. (2024). *Customs Tariffs*. <https://www.macmap.org/en/query/customs-duties?reporter=251&year=2024&partner=170&product=080440&level=6>
- Mahecha Pineda, D. M., Cruz, C. A., y Mora, A. F. (2024). Estrategias implementadas en Colombia para enfrentar los desafíos en la exportación del aguacate Hass. *Episteme: revista de divulgación en estudios socioterritoriales*, 16(1).
<https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/episteme/article/view/10341>
- Mapa Regional de Oportunidades (MARO). (2025). *Bienes*. Mapa Regional de Oportunidades.
<https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, e Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). (2024, 9 de febrero). *1.500 toneladas de aguacate Hass colombiano le pondrán sabor al Super Bowl, el más grande evento deportivo de Estados Unidos*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/1-500-toneladas-de-aguacate-Hass-colombiano-le-pondrán-sabor-al-Super-Bowl,-el-más-grande-evento-deportivo-de-Estados-Unido.aspx>
- Murcia, J. D. (2024, 18 de enero). *Las exportaciones de aguacate Hass batieron récord y crecieron 26,3% durante 2023*. Agronegocios.
<https://www.agronegocios.co/agricultura/exportaciones-de-aguacate-hass-colombiano-2023-3783130>
- Ochoa Betancur, M., Aguirre Arroyave, M. C., Ochoa Mondragón, M. F., y Serna Jiménez, J. A. (2024). *Estudio de mercado y vigilancia tecnológica del aguacate Hass y sus derivados*. *Revista EIA*, 21(42), 1-20. <https://doi.org/10.24050/reia.v21i42.1751>

- Oficina Comercial de Chile en Francia - ProChile. (2018, mayo). *Estudio de mercado: Palta en el mercado francés*. https://acceso.prochile.cl/wp-content/uploads/2019/04/pmp_palta_franzia_2018.pdf
- Pavón, AR y de la Mora, PP (1996). *Prácticamente cómo exportar*. Plaza y Valdés. <https://books.google.com.co/books?id=umIFN6JKmOsC>
- Rivera Ríos, A. T.; Fory Castro, S.; Vargas, D. F. y Duque Ceballos, J. L. (2019). Análisis del comportamiento de las pymes colombianas en el mercado internacional. En: Astudillo Villegas <https://repositorio.usc.edu.co/handle/20.500.12421/2177>
- Schwartz, M. E., Muñoz Maldonado, Y. A., Luchsinger, L. E., Lizana, L. A., & Kern, W. (2018). *Competitive Peruvian and Chilean avocado export profile*. En Proceedings de conferencia. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:186798302>
- Universidad Nacional de Colombia. (2021). *Incremento de la competitividad sostenible en la agricultura de ladera en cultivo de aguacate Hass*. <https://ladera.palmira.unal.edu.co/aguacate/>
- World Avocado Organisation. (2023). *About Us*. World Avocado Organisation. <https://worldavocadoorganisation.com/about-us/>
- World Avocado Organisation. (2024). *Nutrition & health*. World Avocado Organisation. <https://worldavocadoorganisation.com/nutrition-health/>