

**PLAN EXPORTADOR DE ACEITE DE AGUACATE CON FINES
CULINARIOS**

María Camila Sánchez Garzón

Dayan Michelle García Garzón

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2025

**PLAN EXPORTADOR DE ACEITE DE AGUACATE CON FINES
CULINARIOS**

María Camila Sánchez Garzón

Dayan Michelle García Garzón

Director

Jorge Alexander Cortes Cortes

Trabajo de grado para optar al título de

Profesional en Negocios Internacionales

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2025

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por darme la oportunidad de crecer y formarme tanto personal como profesionalmente. Aunque el camino no ha sido fácil, su apoyo incondicional ha sido la fuerza que me ha permitido culminar esta hermosa etapa universitaria. Gracias por cada momento en que me impulsaron a seguir adelante y por enseñarme que, con esfuerzo y dedicación, todo es posible. Este logro también es de ustedes, por creer siempre en mí y acompañarme en cada paso de este proceso.

A mi compañera Michelle, quien desde el inicio creyó en mí, así como yo en ella. A pesar de las diferencias, las discusiones y los momentos difíciles, juntas supimos que podíamos culminar esta etapa con éxito. Gracias por tu apoyo, por compartir este proceso y por demostrar que la amistad y el compromiso son la base para alcanzar las metas. No solo cerramos una etapa más de nuestras vidas, sino que también consolidamos una relación de compañerismo y una amistad que perdurará en el tiempo, convirtiéndonos en grandes colegas para la vida.

Quiero expresar mi agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación de este trabajo de grado, el cual representa no solo un requisito académico, sino también el fruto de un proceso de aprendizaje, esfuerzo y crecimiento personal y profesional.

En primer lugar, deseo agradecer de manera muy especial a mi compañera de trabajo Camila Sanchez. Su compromiso, constancia y apoyo incondicional fueron pilares

fundamentales para llevar adelante nuestro proyecto. Compartir ideas, superar indiferencias y celebrar los avances juntas fue una experiencia enriquecedora que fortaleció no solo nuestro trabajo académico, sino también nuestra amistad.

Finalmente, expreso mi gratitud a todas las personas que, de una u otra forma, me brindaron su apoyo como mi mamá, papá y mi madrina que en momentos difíciles y estrés me dieron ánimo y consejos para seguir avanzando. Este logro no habría sido posible sin la colaboración y el acompañamiento de cada uno de ellos.

AGRADECIMIENTOS

Extendemos un sincero agradecimiento al profesor Alexander Cortés, quien nos acompañó durante todo el proceso con dedicación, paciencia y orientación constante. Su acompañamiento fue esencial para estructurar nuestro trabajo, clarificar nuestras ideas y mantener la paciencia y motivación en cada etapa. Su profesionalismo, compromiso y calidez dejaron una huella significativa en nuestro proceso formativo y en el desarrollo de este proyecto.

De igual manera, agradecemos profundamente a la Universidad, por brindarnos un espacio de formación integral, en el pudimos adquirir no solo conocimientos académicos, sino también valores, disciplina y sentido de responsabilidad. Cada experiencia vivida en sus aulas contribuyó a nuestro crecimiento y formación de vida profesional.

A todos, gracias por ser parte de este proceso y por contribuir a la realización de una meta de nuestra vida.

RESUMEN

El plan exportador de aceite de aguacate con fines culinarios presenta una propuesta estratégica para aprovechar el potencial de la industria agroalimentaria en Colombia mediante la exportación de un producto natural, saludable y con alto valor agregado. La investigación resalta la importancia del aguacate Hass como materia prima fundamental gracias a su elevado contenido de aceites naturales, antioxidantes y vitaminas, así como por su resistencia pos-cosecha y su doble ciclo de producción anual. A través de este estudio se analizan las condiciones climáticas ideales, el proceso de extracción, los beneficios nutricionales y las oportunidades que ofrece el mercado internacional para el aceite de aguacate. Además, se enfatiza la necesidad de fortalecer la competitividad del sector agroindustrial colombiano mediante la diversificación de sus exportaciones, promoviendo productos con alta demanda global orientados al bienestar y la salud de los consumidores.

Tras analizar diferentes mercados potenciales como Estados Unidos, China, Países Bajos, Francia y Japón, se determinó que este último representa el destino más viable para la exportación, debido a su estabilidad económica, su bajo nivel arancelario, sus políticas comerciales transparentes y la creciente tendencia de los consumidores japoneses hacia una alimentación saludable y sostenible. El plan propone un modelo de negocio basado en la compra de aceite de aguacate a granel, su envasado bajo una marca propia y su posterior exportación mediante transporte marítimo refrigerado desde el puerto de Buenaventura hasta Yokohama, Japón. Asimismo, se incluyen los requisitos técnicos, sanitarios y logísticos necesarios para cumplir con las normativas de ambos países, junto con un análisis

financiero que demuestra la viabilidad del proyecto. En conjunto, el estudio plantea una estrategia integral que impulsa la internacionalización del aceite de aguacate colombiano, consolidándolo como un producto natural, competitivo y sostenible dentro de los mercados asiáticos.

PALABRAS CLAVE

Aceite de aguacate, Innovador, Estiló de vida, Alimentación saludable, Mercado japones

ABSTRACT

The export plan for culinary avocado oil presents a strategic proposal to leverage the potential of Colombia's agri-food industry by exporting a natural, healthy product with high added value. The research highlights the importance of Hass avocado as a fundamental raw material due to its high content of natural oils, antioxidants, and vitamins, as well as its post-harvest durability and its two annual production cycles. This study analyzes the ideal climatic conditions, the extraction process, the nutritional benefits, and the opportunities offered by the international market for avocado oil. Furthermore, the need to strengthen the competitiveness of Colombia's agro-industrial sector is emphasized by diversifying its exports and promoting products with high global demand that are geared toward consumer well-being and health.

After analyzing various potential markets such as the United States, China, the Netherlands, France, and Japan, it was determined that the latter represents the most viable export destination, owing to its economic stability, low tariff rates, transparent trade policies, and the growing trend among Japanese consumers toward healthy and sustainable eating. The plan proposes a business model based on purchasing avocado oil in bulk, packaging it under a private label, and then exporting it via refrigerated maritime transport from the port of Buenaventura to Yokohama, Japan. Additionally, the technical, sanitary, and logistical requirements necessary to comply with both countries' regulations are included, along with a financial analysis demonstrating the project's viability. Overall, the study proposes a comprehensive strategy that drives the internationalization of Colombian avocado oil, positioning it as a natural, competitive, and sustainable product in Asian markets.

KEYWORDS

Avocado oil,innovative,lifestyle,healtly eating, Japanese market

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad diseñar y analizar una estrategia integral que permita proyectar el aceite de aguacate colombiano hacia los mercados internacionales, específicamente hacia el mercado japonés. Esta propuesta busca aprovechar el potencial agrícola del país y la alta calidad de este producto, que se destaca dentro del contexto global del consumo saludable.

La investigación tiene como propósito fortalecer la competitividad del sector agroindustrial colombiano mediante la diversificación de sus exportaciones y la generación de valor agregado a partir de productos naturales con alta demanda internacional. De esta manera, se pretende posicionar al aceite de aguacate como un producto representativo, saludable y sostenible dentro del comercio exterior colombiano.

El capítulo 1, se desarrolla la caracterización del aguacate, destacando sus variedades, propiedades nutricionales, condiciones de cultivo y el proceso de extracción del aceite. Además, se analizan sus beneficios para la salud y su relevancia dentro de la industria alimentaria, estableciendo las bases técnicas necesarias para su comercialización internacional.

El capítulo 2, presenta el análisis de cinco mercados internacionales con mayor potencial para la exportación del aceite de aguacate: Estados Unidos, China, Países Bajos, Francia y Japón. A través de una matriz de viabilidad que contempla variables económicas, sociales y políticas, se determina que Japón es el destino más favorable debido a su estabilidad económica, su bajo nivel arancelario y la preferencia de sus consumidores por productos naturales y saludables.

El capítulo 3, se formula el plan exportador hacia Japón, estructurando el modelo de negocio, la cadena de suministro, la logística de transporte y los requisitos fitosanitarios, legales y técnicos necesarios para el proceso de exportación. Este capítulo integra todos los elementos estratégicos que garantizan el cumplimiento de las normas internacionales y el posicionamiento competitivo del producto en el mercado japonés.

Finalmente, en el capítulo 4, se analiza la viabilidad financiera del proyecto, evaluando los costos, beneficios y sostenibilidad económica del modelo propuesto. Con ello, se demuestra la factibilidad de llevar a cabo la exportación del aceite de aguacate colombiano, consolidándolo como un producto competitivo, rentable y de alto valor en el mercado internacional.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se cuenta con diversas condiciones climáticas y variedad de productos, el aguacate ocupa un lugar destacado de producción a nivel internacional; Colombia ocupa el tercer lugar de productor mundial y así el país donde su exportación de aguacate es 1.336 toneladas enviadas en 2024.

A pesar de esto el país no ha sabido aprovechar su potencial para exportar productos derivados de este, un ejemplo de ello puede ser el exportar aceite de aguacate. Actualmente la falta de estrategias y conocimiento sobre el tema deja de lado grandes oportunidades de crecimiento económico, social o político para Colombia.

La producción y aprovechamiento del aguacate ha tenido crecimiento potencial en los últimos años, con grandes propiedades con nutrientes, minerales, fibra y grasas saludables para el sistema humano, cada vez se va volviendo más normal el buen uso de la alimentación saludable en 2024 el giro de la sociedad en el cuidarse u tener una vida balanceada, el aumento de enfermedades ligadas al sedentarismo, mala alimentación, desinformación y salud mental o falta de oportunidad de acceso a información con un profesional; ha generado que las personas se preocupen cada vez y buscar alimentos natural y sin procedimiento ultra procesados.

También los productores locales de esta fruta al momento de diversificar y producir derivados de este generan un plus y valor agregado a cada producto o beneficio para ellos, pero muy importante saber acceder a mercados más grandes para generar mayor desarrollo económico de las regiones y donde produzcan el aceite de aguacate en Colombia.

Es por ello que se podría generar la siguiente pregunta problema:

PREGUNTA PROBLEMA

¿Cómo desarrollar un plan exportador innovador sobre el aceite a base de aguacate hacia mercados internacionales; garantizando calidad y llevándolo a los nuevos estilos de vida saludables?

JUSTIFICACIÓN

El aceite de aguacate, en los últimos años ha venido ganando popularidad en el mercado mundial, ya que, es un producto que contiene bastantes propiedades nutricionales y es beneficioso para la salud.

La exportación de aceite de aguacate especialmente para el uso culinario brinda una oportunidad estratégica tanto para productores como comercializadores, para países con una creciente oferta de este producto como lo es Colombia.

Esta investigación es relevante porque analiza el potencial de crecimiento sobre la exportación de este producto, identificando los países más demandantes, los mercados claves, las barreras comerciales y las estrategias para el posicionamiento de este producto.

Económicamente, la exportación de aceite de aguacate fortalecerá la competitividad del sector agroindustrial aumentando la tasa de empleos. Desde el ámbito de salud, esta investigación fomenta el consumo de este aceite natural que brinda beneficios ya comprobados, fortaleciendo la tendencia que existe globalmente sobre la alimentación saludable.

OBJETIVO GENERAL

Proponer un modelo exportador para potencializar el consumo de aceite a base de aguacate en los diferentes mercados internacionales, buscando estrategias competitivas y sostenibles

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Caracterizar el aceite de aguacate con fines culinarios.
2. Identificar los mercados internacionales con mayor potencial para la exportación de aceite de aguacate, basados en análisis de demanda, competencia y regulaciones
3. Establecer un modelo de negocio exportador que defina canales de distribución, estrategias de precios y requisitos de logística para el aceite de aguacate.
4. Determinar la viabilidad financiera del modelo

METODOLOGÍA

La presente investigación será de tipo descriptivo, documental y exploratoria. Se parte de cada uno de los objetivos específicos con los cuales se estarán desarrollando uno a uno los capítulos, para así llegar a la conclusión del objeto de estudio.

Investigación Documental

La investigación documental es una técnica de investigación cualitativa encargada de recopilar y seleccionar información a través de la lectura de literatura, libros, revistas, grabaciones de audio, películas, periódicos, bibliografías, etc.

La investigación documental es menos popular que otros métodos porque las estadísticas y la cuantificación se consideran formas más seguras de análisis de datos.

Este tipo de investigación a menudo se asocia con la investigación histórica, por lo que los investigadores pierden confianza debido a la falta de claridad. Sin embargo, la historia da sentido al pasado y al presente.

Investigación descriptiva

Los estudios descriptivos se encargan de precisar las características de la población objeto de estudio. Esta metodología se centra más en el "qué" del objeto de investigación que en el "por qué". En otras palabras, su objetivo es describir la naturaleza de las subdivisiones demográficas, en lugar de centrarse en por qué ocurren fenómenos particulares. Es decir,

"describe" el tema de investigación sin incluir "por qué" sucedió. Por ejemplo, una marca de ropa que quisiera comprender las tendencias de compra de moda de los compradores en Perú realizaría una encuesta demográfica de la región, recopilaría datos demográficos y luego realizaría un estudio descriptivo de ese grupo demográfico.

Investigación exploratoria

La investigación exploratoria corresponde al primer acercamiento antes de abordar un tema específico en un trabajo investigativo más profundo. El proceso de obtener información básica relacionada con una pregunta de investigación.

A través de la investigación exploratoria, es posible comprender qué significa realmente una pregunta determinada y los aspectos más interesantes que deben abordarse en una investigación.

Todo proceso de investigación comienza con una acción exploratoria, la investigación exploratoria corresponde al primer enfoque y permite un mejor manejo de los sujetos de investigación, ya sea que el investigador no tenga una comprensión profunda del tema o quiera comprender su alcance.

Capítulo 1 Aceite De Aguacate

En este capítulo se podrá evidenciar, la caracterización del aguacate, donde se abordarán temas como su origen, las variedades, las propiedades nutricionales y seguido de la información sobre el aceite de aguacate, detallando el proceso de extracción, sus propiedades físicas y los usos en el ámbito culinario y nutricional. Esta investigación permitirá entender la relevancia de este producto en el mercado y su potencial en la industria agroalimentaria.

Las primeras evidencias de la existencia del aguacate se remontan en el valle de Tehuacán en México con 9000 años de antigüedad, aunque también se cree que el aguacate surgió en América del norte entre el Mioceno y el Plioceno donde después emigraron hacia Mesoamérica, el aguacate es una fruta reconocida por su gran valor nutricional y también su adaptabilidad a la alimentación humana.

Se destaca a México, Colombia y Perú como principales productores y exportadores de aguacate en el mundo (La Fast, s.f.)

Actualmente se cuenta con 13 variedades de aguacate Y 6 de estos son producidos en Colombia:

Variedad Hass

“Es originaria de California, tiene piel gruesa y rugosa, su tamaño no es muy grande, esta fruta se pela con facilidad y su color verde en el estado de maduración se oscurece a un tono más oscuro u morado. Se produce en climas subtropicales y tropicales
Encontrándose en regiones como Cundinamarca, Antioquia, valle del cauca y Huila.

Variedad fuerte

Contiene una textura más firme que el Hass, es conocido por su versatilidad en la cocina colombiana, su piel es delgada y tiene un sabor suave que lo hace más llamativo especialmente para preparaciones como guacamoles y ensaladas. Esta variedad es cultivada en la región Andina y en las zonas costeras del país.

Choquette

Es exitoso en Colombia, se conoce por su forma redonda, su tamaño que es bastante grande con su piel verde oscura es suave haciéndolo una gran opción para preparaciones como los postres y batidos. Es cultivada en regiones con climas cálidos como la Costa atlántica y la región de la magdalena.

Criollo

El aguacate Criollo es una variedad conocida por su sabor y su resistencia a enfermedades; suele ser más pequeño que otras variedades. Se encuentra principalmente en fincas

pequeñas y huertos familiares en todo el país, en regiones como Tolima, Cundinamarca y Boyacá.

El Paltón

Es una variedad de aguacate colombiano que se caracteriza por su gran tamaño, su piel gruesa y rugosa, su pulpa es de un color amarillo intenso y su sabor es un poco dulce. Se produce en las regiones cálidas del país, como la Costa Atlántica y los valles interandinos.

El Collie

Es un aguacate pequeño con bastante sabor, conocido por su piel delgada y suave, el Collie es una variedad conocida para ensaladas y acompañamientos. Se encuentra principalmente en las regiones montañosas de Colombia, donde el clima es fresco favoreciendo el desarrollo de esta variedad.

Criollo de Monte

Este se encuentra en los bosques tropicales, su tamaño no es muy grande, el sabor es intenso y es conocido por su uso culinariamente.”

(FRUTYGREEN, 2024)

La variedad más recomendada para realizar la extracción del aceite es el Hass, cuando se encuentra en estado de maduración (color morado) contiene más nutrientes y aceites naturales que favorece a la extracción.

Este aguacate al ser rico nutricionalmente y por su gran calidad, hace que el aceite sea suave, rico en ácidos grasos naturales, antioxidantes y vitaminas.

Características del aguacate Hass

Esta fruta dispone de una cosecha prolongada, es decir, el periodo de maduración es más largo a comparación de otras y existe la posibilidad de obtener producción durante más tiempo según las temporadas y la siembra.

-El Hass contiene una concentración de aceite aproximadamente hasta del 12%.

-Tiene contenido de vitaminas B y E Y 70% de agua

-Su tamaño y peso depende de las propiedades del suelo y del tipo de suministro de abono u aportes que se le den a la planta.











-Su piel es rugosa cuando es cosechada y cuando está muy madura la piel se torna de color violácea a negra.

-Durante el inicio de la etapa de maduración, la fruta se comienza a ablandar, esta forma es óptima para que el consumidor pueda decidir si el fruto es esta óptimo para consumir o no.

-Cuenta con una gran propiedad que es el cuidado post cosecha, con una resistencia después de que se recoge el fruto del árbol .la cosecha, el transporte y distribución no es un problema para las condiciones físicas de la fruta.

ILUSTRACIÓN 1 TABLA DE COLOR

Tabla de color

Grado de madurez (GM)	GM1	GM2	GM3	GM4	GM5
Detalle	Fruto de color verde claro brillante	Fruto con tonalidades verde oscuro, brillante	Fruto verde oscuro con notables lenticelas	Fruto verde oscuro con tono morado intenso	Fruto color vinotinto
Color del fruto					
Color de referencia					

Nota. Adaptado de Vincent. (2025, 11 febrero). AGUACATE. El mundo del Marine

Surveyor. <https://vmasseyors.blogspot.com/2018/03/aguacate.html>

ILUSTRACIÓN 2 PROPIEDADES NUTRICIONALES DEL AGUACATE HASS

INFORMACIÓN NUTRICIONAL 100g		COMPONENTES	CANTIDAD
COMPONENTES	CANTIDAD		
Calcio	24.0mg	Vitamina B2	0.1 mg
Hierro	0.5 mg	Vitamina B6	0.25 mg
Zinc	0.4 mg	Vitamina C	15 mg
Magnesio	45.0 mg	Niacina	1.8 mg
Sodio	4.0 mg	Ácido pantoténico	0.87mg
Vitamina A	85 ug	Retinol	17 mg
Vitamina D	10 ug	Ácido fólico	32 ug
Vitamina E	1,53 mg	Potasio	604 ug
Vitamina K	8 ug	Fibra	0.4 g
Vitamina B1	17 mg	Carbohidratos	5,9 g
		Proteínas	1,8 g
		Grasa total	18,4 g

Nota. Adaptado de

Aguacate hass – natural farms. (s. f.). <https://naturalfarms.com.co/aguacatehass/>

Cultivo Del Aguacate Hass

Luz y temperatura

Para el cultivo de aguacate se requieren entornos cálidos y subhúmedos, la mayoría de las variedades de aguacate soportan temperaturas de hasta -4°C (25°F), pero las temperaturas bajas pueden limitar gravemente la producción del aguacate, la plantación de árboles de aguacate prospera con temperaturas entre 20 y 25°C en el suelo.

La mayoría de los cultivos de aguacate necesitan entre 6 y 8 horas de luz solar diarias

Esta variedad de aguacate se conoce por que durante el año se dan dos cosechas, una entre abril y mayo y la otra entre octubre y noviembre.

El árbol puede alcanzar su maduración entre los 2 y 4 años para comenzar a dar fruto

Agua y humedad

El aguacate es un gran consumidor de agua, un nivel adecuado de humedad para un cultivo oscila entre el 60% y el 80%. Con un 40 % de humedad se puede iniciar el proceso de cultivo, siempre que las otras condiciones sean adecuadas y aceptables, pero se corre el riesgo que exista un estrés hídrico y se produzcan plagas y la caída de los frutos. Sin embargo, el exceso de humedad puede crear enfermedades fúngicas porque es necesaria la cantidad de humedad justa con una apropiada circulación del aire.

Suelo

El suelo adecuado para el cultivo de aguacates debe ser con un pH entre 5 y 7, nunca en un suelo donde las zonas sean encharcadas, el cultivo no sobrevivirá.

El proceso de cultivo de aguacate requiere de mucha materia orgánica, para que el suelo se mantenga húmedo y aporte los minerales necesarios como lo son el nitrógeno, el fosforo y potasio.

Caracterización del aceite de aguacate

El aguacate es una fruta ampliamente reconocida por su alto valor nutricional, su contenido de antioxidantes, ácidos grasos esenciales y diversas vitaminas, además de su gran versatilidad dentro de la alimentación humana. En Colombia se cultivan diferentes variedades, entre las que destacan Hass, Fuerte, Choquette, Criollo, Paltón y Collie; sin embargo, el **aguacate Hass** es considerado el más adecuado para la extracción de aceite debido a su elevado contenido de aceites naturales —con una concentración aproximada del 12 %, así como por la presencia de vitaminas del grupo B y E, y su excelente resistencia poscosecha. Esta variedad se distingue por su piel rugosa y su color, que varía del verde al morado oscuro según su estado de maduración, además de una pulpa rica en antioxidantes y grasas saludables naturales.

El cultivo del aguacate requiere climas cálidos y húmedos, con niveles de humedad del suelo entre el 60 % y el 80 %. Estas condiciones se presentan principalmente en regiones como **Antioquia, Cundinamarca, Huila y Valle del Cauca**. El árbol de aguacate puede ofrecer hasta dos cosechas al año y comenzar su producción entre los dos y cuatro años posteriores a la siembra, dependiendo de la variedad y de las condiciones climáticas.

Gracias a su adaptabilidad, calidad y beneficios para la salud, el aguacate se ha consolidado como un producto estratégico dentro del sector agroindustrial colombiano, impulsando la

elaboración de derivados de alto valor agregado como el aceite de aguacate con fines culinarios

TABLA 1 PROCESO DE EXTRACCIÓN DE AGUACATE

Etapa	Descripción
Selección	El fruto se selecciona visualmente por el color vino-violeta de la cascara, donde indica la madurez para consumo y también da a conocer la dureza del fruto.
Lavado y desinfección	Se debe lavar el fruto con agua para retirar materias extrañas e insectos, previniendo cualquier tipo de intoxicación por fumigación del fruto.
Despulpado	Esta etapa se separa la cascara y la semilla del fruto 1. Se extrae la pulpa del aguacate y se deja en un recipiente hasta completar la cantidad deseada; en un sartén se pone en la estufa a fuego lento y se va revolviendo hasta que poco a poco va cogiendo una consistencia más café y como una pasta de aguacate.

	<p>2.En una manga (o tela que tenga orificios pequeños) se le hecha toda la pasta de aguacate dentro; sé hace presión para que salga el aceite.</p> <p>3.Se deja enfriar para poder envasarlo.</p>
Envasado y almacenamiento	El envase debe ser de vidrio oscuro para proteger el aceite de la luz evitando que el aceite se agrie y para la temperatura este no debe exceder de 28°C

NOTA. Elaboración propia

ILUSTRACIÓN 3 TABLA NUTRICIONAL DEL ACEITE DE AGUACATE

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
Tamaño por porción: 1 cucharada (10ml)	
Porciones por envase de 250ml: 25	
Cantidad por porción	
Calorías: 85 / Calorías de grasa: 85	
% VALOR DIARIO*	
Grasa / Fat 9g	14%
Grasa Saturada / Saturated Fat 2g	10%
Grasa Insaturada / Unsaturated Fat 6,9g	
Omega 3 (ácido Linolénico) 0,05g	
Omega 6 (Ácido Linoléico) 0,6g	
Omega 9 (Ácido Oléico) 5g	
Grasa Trans / Trans Fat 0g	
Grasa Polinsaturada / Polyunsaturated Fat 1g	
Colesterol / Cholesterol 0g	0%
Sodio / Sodium 0g	0%
Proteínas / Proteins 0g	0%
Carbohidratos / Carbohydrates 0g	0%
Azúcares / Sugars 0g	0%
* Porcentaje diario basado en una dieta de 2000 calorías.	
** No es fuente significativa de fibra dietaria, Azúcares, Vitamina A, Vitamina C y Calcio.	

NOTA. Aceite extravirgen de aguacate x250cc – mercapiamonte. (s. f).

<https://mercapiamonte.com/producto/aceite-extravirgen-de-aguacate-x250cc/>

El aceite de aguacate destaca por su composición nutricional saludable y equilibrada. En una porción de 10 ml, aporta aproximadamente 85 calorías, provenientes en su totalidad de las grasas naturales que contiene la fruta. Entre estas se encuentran las grasas insaturadas en una cantidad de 6,9 g, consideradas beneficiosas para el sistema cardiovascular, seguidas de pequeñas proporciones de grasas saturadas (2 g) y con ausencia total de grasas trans. Su contenido de ácidos grasos esenciales como Omega 3 (ácido linolénico), Omega 6 (ácido linoleico) y Omega 9 (ácido oleico) lo convierte en un producto funcional y saludable que contribuye a reducir el colesterol malo (LDL) y a mantener niveles adecuados de colesterol bueno (HDL). Además, el aceite de aguacate no contiene colesterol, sodio, carbohidratos, endulzantes ni azúcares, lo que refuerza su perfil nutricional como un alimento natural, libre de componentes procesados e industrializados. Gracias a su alto contenido de ácido oleico (Omega 9) y antioxidantes, este aceite favorece la salud cardiovascular, mejora la absorción de nutrientes liposolubles y promueve una alimentación equilibrada, orientada al bienestar, la prevención de enfermedades y el fortalecimiento de hábitos saludables

ILUSTRACIÓN 4 COMPARACIÓN DE ACEITES

The infographic is divided into two main comparison sections. The left section compares Avocado Oil (Aceite de Aguacate) and Olive Oil (Aceite de Oliva). The right section compares Avocado Oil (Aceite de Aguacate) and Coconut Oil (Aceite de Coco). Each comparison includes a product image, a 'vs' symbol, and three numbered points of comparison.

Comparison	Point 1	Point 2	Point 3
Aceite de Aguacate vs. Aceite de Oliva	Su punto de humo es mayor de 260*	Su único ingrediente es la pulpa de aguacate, lo cual hace de Hey Chef un producto más puro	Nivel de ácido oleico, (Hasta un 80% de su composición)
Aceite de Oliva vs. Aceite de Aguacate	Su punto de humo es de 160*	Incluyen el hueso en el proceso de extracción, lo que hace que pueda contaminarse más fácilmente	Nivel de ácido oleico, (Hasta un 60% de su composición en los que sean tipo extra virgen)
Aceite de Aguacate vs. Aceite de Coco	Principalmente está compuesto de grasas monoinsaturadas	Su olor y sabor son neutros, no altera el sabor de los alimentos	Su punto de humo es mayor de 260*
Aceite de Coco vs. Aceite de Aguacate	Esta compuesto en su mayoría (85%) por grasas saturadas	Tiene un sabor natural ligeramente dulce, recomendado para repostería	Para el caso del extra virgen, el punto de humo es de 200*

*Este ácido genera una acción beneficiosa en los vasos sanguíneos reduciendo el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares.

El aceite tiene un aspecto verdoso, una consistencia espesa y con un gran olor.

NOTA. Adaptado de *Aceite de aguacate Hey Chef botella 250 ml x 2 uds - \$ 70.900.* (s. f.).

n <https://www.garabatospapeleria.com/MCO-1285325233-aceite-de-aguacate-hey-chef-botella-250-ml-x-2-uds- JM>

Beneficios Nutricionales E Impacto Sobre El Consumo Saludable

1. Antioxidantes: él aceite de aguacate contiene luteína, un antioxidante natural que lo contiene el fruto para la salud ocular, Esté antioxidante no es producido principalmente por el cuerpo; una de este es la luteína atravez de una dieta saludable.
2. Grasas saludables: Contiene ricas grasas naturales naturales, incorporar el aceite de aguacate puede mejorar los niveles de HDL (colesterol Bueno) y reduce los niveles de LDL (colesterol malo).

el aceite de aguacate contiene ácido oleico que actualmente se relaciona con la reducción de la inflamación.

3. Nutrientes: Contiene y ayuda a aumentar los nutrientes saludables en grasa del cuerpo; como las vitaminas A, D, E Y K de los alimentos que se consuman.
4. Salud Digestiva: El consume de este tiene propiedades antiinflamatorias y la irritación gastrointestinal, es fácil de usarlo.

Los nutrientes esenciales fomentados a través del consumo de este Una mejor absorción de nutrientes esenciales para el cuerpo humano y con la salud incluyendo antioxidantes u fibras aportando el mantener o mejorar la salud digestiva de manera natural.

CONCLUSION

El aguacate es valorado por sus grandes propiedades nutricionales y su versatilidad en la alimentación y en la cocina. Colombia, junto con Perú y México, se destaca como uno de los principales productores y cultivadores de variedades de aguacate como Hass, Fuerte, Choquette, Criollo, entre otros. La variedad **Hass**. es la más utilizada para la extracción de aceite debido a su alto contenido en ácidos grasos, antioxidantes y vitaminas; Su cultivo requiere condiciones específicas como temperatura adecuada, humedad del suelo y exposición a la luz solar. Este árbol puede dar 2 cosechas al año teniendo así una Buena Resistencia post-cosecha y comienza a producir entre los 2 y 4 años. El aceite de aguacate se obtiene mediante un proceso que incluye la selección del fruto, lavado, despulpado, cocción y prensado; debe envasarse en frascos de vidrio oscuro a temperaturas no mayores de 28 °C para conservar su calidad, Además de contener un 12% de aceite en su pulpa y con contenido de vitaminas B y E Y 70% de agua ;sus propiedades

antinflamatorias benefician la salud digestiva y promueven una mejor absorción de nutrientes esenciales, haciendo de su consumo una opción natural y saludable para el bienestar general tanto para preparaciones, cocina y presentar alimentos.

CAPÍTULO 2 Mercados Internacionales

En este capítulo nos enfocaremos en el análisis detallado de algunos países para identificar los mercados internacionales con mayor potencial para la exportación de aceite de aguacate con fines culinarios, con el fin de seleccionar el país más adecuado según diferentes factores económicos y sociales. Este proceso se realiza por medio de una matriz que evalúa 12 variables; índice de corrupción, sistema de gobierno, relaciones diplomáticas, pub, pib per cápita, inflación, Doing business, riesgo país, cantidad de habitantes, tasa de desempleo, potencial sin explotar y el arancel promedio.

Con el objetivo de tomar la mejor decisión, evaluaremos los 5 países en el mundo con mayor porcentaje de importación de aguacate y sus derivados que son:

1. Estados Unidos
2. China
3. Japón
4. países Bajos
5. Francia

A continuación, se muestran los resultados obtenidos por cada país y finalmente el país seleccionado para la exportación del aceite de aguacate con usos culinarios

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos, país ubicado en el norte del continente americano. Para la mayoría del mundo, representa ser un mercado atractivo por su gran poder adquisitivo, esto se refleja en su PIB per cápita de USD 82,769.4 (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2023). Estados Unidos tiene reconocimiento por ser un país con un alto consumo de productos de preparación rápida, aunque también tiene una amplia gama de productos saludables, que incluye el aceite de aguacate. Su índice de corrupción es (ranking 24°) (transparencia por Colombia, 2020), considerado como un ranking bajo. Su sistema federalista facilita procesos pero también tiene bastantes complejidades regulatorias, su nivel de facilidad para hacer negocios es alta, ya que se encuentra en el puesto número 6° (Grupo Banco Mundial, 2019) que representa un entorno bastante atractivo y favorable para posibles exportadores, sin embargo el mercado ya está en una posición de desarrollo alta con un potencial sin explotar de USD 769 millones (export potencial Map, 2024), que aunque bueno, existen otros factores como los consumidores exigentes y la fuerte competencia que podría generar dificultades, su arancel promedio es de 2.7% que representa competitividad, aunque también se deben cumplir con distintos requerimientos estrictos. La inflación (2.9%) (Grupo Banco Mundial, 2024) como la tasa de desempleo (4.1%) son estables. Por último, Estados Unidos tiene una gran población (340.1 millones) que es objetivo de muchos mercados, que así mismo el posicionamiento de un nuevo producto implica muchos desafíos.

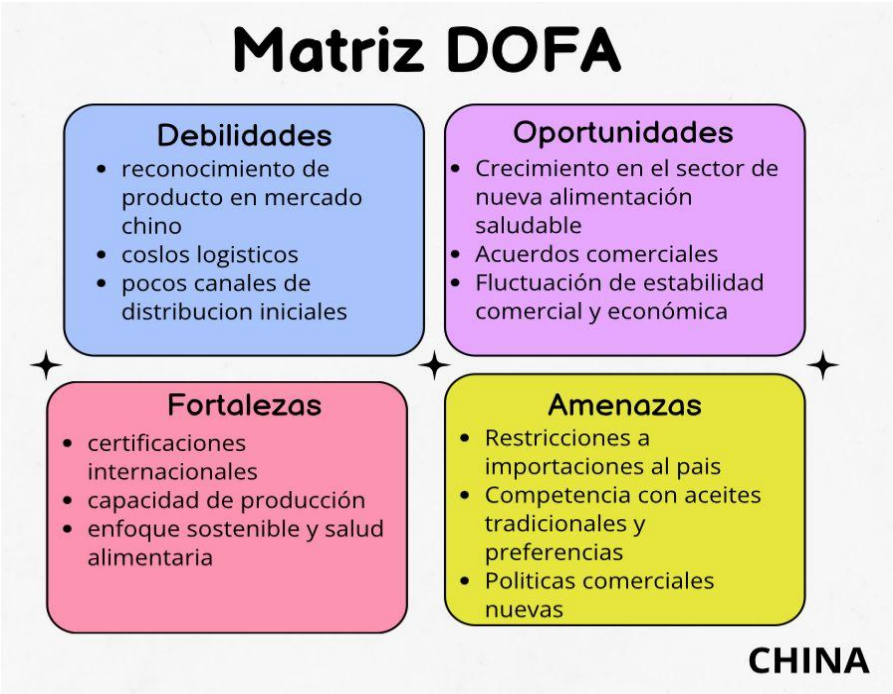


NOTA. Elaboración propia

CHINA

China, país ubicado en Asia oriental. Es un país con un escenario mixto para el aceite de aguacate con fines culinarios. Su potencial sin explotar, según los 5 países analizados, es el más alto con (USD 1.8 mil millones) junto con la inmensa población que tienen (1,408 millones) son dos variables que funcionan muy bien ya que la población impulsa el buen desarrollo de su gran mercado, aunque también presenta adversidades como su sistema político comunista y la puntuación baja que tiene en su índice de corrupción (ranking 76º) lo que refleja un entorno menos transparente y confiable. Su inflación es moderada con (0,2%) y su posición número 3º (Grupo Banco Mundial, 2019) en el índice de facilidad para hacer negocios reflejan un buen mercado a donde llegar. Su arancel promedio del 5,4% es el más alto de todos los países analizados, su tasa de desempleo (4,6%) (Grupo

banco mundial, 2024) es aceptable. China al igual que estados unidos representa para el mundo, ser un mercado atractivo por su gran demanda potencial, pero, en su contexto regulatorio, es de más cuidado debido a que se generan mayores complicaciones y desafíos como a la adopción cultural y comercial.



NOTA. Elaboración propia

JAPON (País seleccionado)

Japón, país ubicado en el Este de Asia, se posiciona como el mejor país estratégico para la exportación de aceite de aguacate con fines culinarios debido a su estabilidad económica, el gran comercio internacional que tiene y su preferencia por los productos naturales y saludables. Cuenta con un PIB de USD 4.2 billones (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2023) y per cápita de USD 33,765.6 (Grupo banco mundial, 2023), además su inflación es estable con un (2.7%) (Grupo banco mundial, 2024) y con cuenta con una de las menores tasas de desempleo (2.6%) (Grupo banco mundial, 2024), ofreciendo para los exportadores un entorno económico estable, sólido y confiable. Japón es un país que participa activamente en organismo multilaterales y tiene relaciones diplomáticas con América Latina, Estados Unidos y Asia, seguido de que ocupa el lugar número 29º (Grupo Banco Mundial, 2019) en el índice del Doing Business que permite a los exportadores tener estándares altos sobre su comercio. Su población (125 millones) a pesar de ser menor que la de China o Estados Unidos la cultura que llevan del consumo de productos saludables está en tendencia creciente. Su arancel promedio de 2.2% combinado con su potencial sin explotar de USD 407 millones, sus consumidores de productos saludables y sus políticas de comercio transparentes, hacen que Japón sea el mercado más viable para la exportación de aceite de aguacate desde Colombia



NOTA. Elaboración propia

PAISES BAJOS

Los Países Bajos, ubicados en el continente europeo, destacando por su sistema político estable que se basa en (monarquía parlamentaria), ocupando el 8° lugar en el índice de corrupción considerado uno de los más bajos, lo que genera un ambiente transparente y confiable, a pesar de que tiene una población pequeña de (17.9 millones), su infraestructura portuaria es de gran relevancia junto con el rol que cumple de redistribución hacia Europa central y Europa del norte que generan un mercado fuerte y estratégica. Su PIB per cápita de USD 64,572 es uno de los más altos entre los países seleccionados, reflejando su gran poder de compra. Sus índices de desempleo (3.6%) y la inflación (3%) se mantienen en un rango estable, su facilidad para hacer negocios lo sitúa en el puesto número 42° (Grupo Banco Mundial, 2019) que, comparando con los otros países, no es tan bueno. Su potencial sin explotar es de (USD 245 millones) lo que es bastante pequeño, como consecuencia

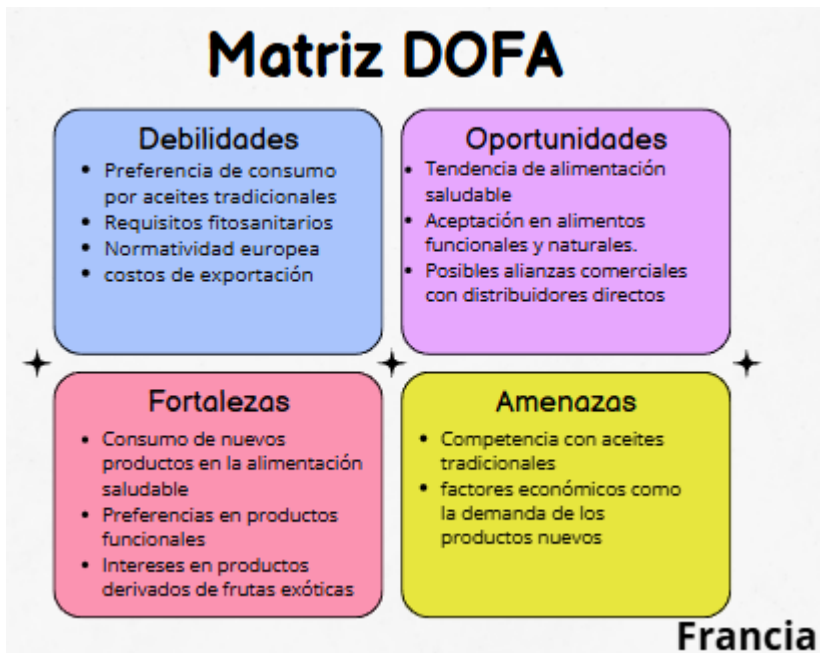
limita el crecimiento en comparación con los demás países, teniendo en cuenta a los países bajos como punto de distribución o logístico, pero no como consumidor final para el aceite de aguacate con fines culinarios



NOTA. Elaboración propia

FRANCIA

Francia, país ubicado en el continente europeo, ofrece una no tan relevante con los demás países con un PIB de (3.05 millones) y un PIB per cápita de USD 44,690.9. Su puesto (32º) (Grupo Banco Mundial, 2019) en la facilidad para hacer negocios refleja la ineficiencia que se tiene, independientemente de lo anterior, Francia tiene relaciones diplomáticas con América Latina, África y Asia. Su inflación de 2% y su desempleo de 7.3% son altos con respecto a los demás países, su arancel promedio es bajo con (1,9%). Francia representa un mercado exigente pero menos adecuado y competitivo para lo que Colombia busca



NOTA. Elaboración propia

País seleccionado: **JAPÓN**

Después de realizar la evaluación de cada una de las variables en los diferentes países, podemos concluir que Japón es la mejor opción según su puntaje seguido de, Estados Unidos, Países Bajos, Francia y en el último puesto China.

Actualmente Japón cuenta con \$747 MM de productos importados y en el ranking 5° del (2023), Colombia es considerado para los empresarios de Japón que tienen un factor de recurso humano excelente lo que hace que en el momento de hacer una inversión o negocio se genere con mayor facilidad; se encuentran aproximadamente más de 80 compañías japonesas incluyendo oficinas, firmas de comercialización, manufactureras, maquinarias y equipos ubicados en Colombia.

Japan-Colombia Economic Partnership Agreement. (s. f.). Ministry Of Foreign Affairs Of Japan. <https://www.mofa.go.jp/region/latin/colombia/epa.html>

TÉCNICAS ALIMENTARIAS EN JAPÓN

La alimentación en Japón es muy diversa, pero siempre prioriza la salud, la innovación y la sostenibilidad. En este contexto, el aceite de aguacate es un ingrediente que está emergiendo con fuerza y generando un gran interés en la gastronomía japonesa.

Este producto, derivado del fruto del aguacate, ha llamado la atención tanto de consumidores como de fabricantes gracias a su destacado perfil nutricional y su gran versatilidad en la aplicación a diversos platos tradicionales y modernos. El aceite de aguacate es muy valorado porque contiene una alta cantidad de ácidos grasos Mono insaturados, como el ácido oleico, además de ser rico en antioxidantes naturales como la vitamina E, la luteína y los fitosteroles.

Estas propiedades hacen que sea una opción altamente saludable en comparación con otros aceites comúnmente usados en la cocina. No solo se utiliza como aceite, sino que también contribuye al cuidado de la salud cardiovascular y mejora la absorción de diferentes nutrientes que apoyan la función inmunológica. Esto lo convierte en un ingrediente funcional y delicioso, ideal para la gastronomía moderna japonesa, que se enfoca tanto en el sabor como en el bienestar integral del consumidor.

Teniendo en cuenta las actuales tendencias alimentarias en Japón, el aceite de aguacate podría desempeñar un papel importante en diversas categorías de la gastronomía, ofreciendo nuevas posibilidades en un mercado que evoluciona hacia preferencias más saludables. En este sentido, se destacan varias áreas de aplicación:

1. **Bebidas y alimentos funcionales:**

En Japón hay una fuerte demanda de productos que no solo nutran, sino que también ofrezcan beneficios funcionales para el cuerpo humano. El aceite de aguacate, por sus propiedades antioxidantes y antiinflamatorias, puede ser incorporado en bebidas vegetales, batidos y suplementos nutricionales. También puede incluirse en los populares *shots* de salud, utilizados para mejorar la hidratación, la energía y la salud celular, maximizando así los beneficios de estos productos.

2. **Preparación de comidas:**

Gracias a su alto punto de humo (250 °C), el aceite de aguacate es ideal para técnicas de cocción como el salteado, el horneado o la fritura ligera, todas comunes en la cocina japonesa. Su sabor neutro y su textura ligera permiten integrarlo fácilmente a las preparaciones sin alterar el sabor original, convirtiéndolo en un sustituto saludable del aceite de sésamo, el de canola o incluso de las mantecas procesadas.

3. **Snacks y golosinas saludables:**

La industria de snacks en Japón ha crecido rápidamente, enfocándose en productos más naturales y menos procesados. En este nuevo enfoque, el aceite de aguacate puede utilizarse en la elaboración de chips horneadas, galletas saludables, barras energéticas y otros productos diseñados para satisfacer la creciente demanda de alimentos funcionales y conscientes.

4. **Dietas basadas en plantas:**

Las dietas vegetarianas y veganas han ganado terreno entre los consumidores jóvenes japoneses. Esto ha llevado a una búsqueda activa de ingredientes vegetales

con alto valor nutricional. Siendo 100 % vegetal, el aceite de aguacate aporta grasas saludables y se adapta perfectamente a estos nuevos hábitos de consumo, fortaleciendo su reputación como producto natural y sostenible.

Además de su aplicación en la alimentación, el aceite de aguacate también ha tenido un gran auge en el cuidado personal y el mercado cosmético en Japón. Es ampliamente utilizado por sus propiedades hidratantes, regenerativas y antioxidantes. Esto establece una conexión entre la salud interna y el bienestar externo, un concepto muy valorado en la cultura japonesa. Este aceite se emplea en la fabricación de cremas, *serums*, mascarillas capilares y bálsamos labiales, consolidándose también como un ingrediente esencial en el ámbito del bienestar integral.

Con esto se puede evidenciar una clara tendencia en el mercado japonés hacia una alimentación funcional, limpia y consciente, en la que los consumidores priorizan ingredientes naturales que contribuyan activamente a su bienestar físico y emocional. Gracias a su origen vegetal, su perfil nutricional saludable y su gran versatilidad, el aceite de aguacate cumple con todas las demandas del consumidor moderno japonés, posicionándose como un candidato ideal para integrarse de manera múltiple en diferentes sectores del mercado, desde la gastronomía hasta la cosmética. De esta manera, se consolida como un producto clave en la evolución de las técnicas alimentarias que se están desarrollando actualmente en Japón.

Innova Market Insights. (2024, 3 diciembre). *Tendencias alimentarias en Japón. Tendencias japonesas en alimentos y*

bebidas, <https://www.innovamarketinsights.com/es/tendencias/tendencias-alimentarias-en-japon/>

<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/japon>

MATRIZ DE VIABILIDAD DE ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL

ILUSTRACIÓN 5

VARIABLES	IMPORTANCIA	CALIFICACION	EE.UU	CALIFICACION	CHINA	CALIFICACION	JAPON	CALIFICACION	PAISES BAJOS	CALIFICACION	FRANCIA
INDICE DE CORRUPCION	5	4	69, Ranking 24 ^a	5	42, Ranking 76 ^a	2	73, Ranking 16 ^a	1	79, Ranking 8 ^a	3	71, Ranking 20 ^a
SISTEMA DE GOBIERNO	2	1	federalismo	2	Estado unitario/comunista/socialista	4	Monarquía parlamentaria	5	Monarquía parlamentaria	3	Estado unitario
RELACIONES DIPLOMATICAS	4	3	Alliados tradicionales/relaciones en america latina/participacion en organismos internacionales	5	Relaciones estrategicas/participacion en organizaciones internacionales	1	Relaciones con estados unidos/relaciones con asia/participacion en organizaciones internacionales/relaciones con	4	Compromisos internacionales/relaciones bilaterales/cooperacion global/relaciones historicas	2	Alianzas estrategicas/relaciones con africa/relaciones con america latina/promocion de derechos humanos/relaciones con potencias
PIB	2	4	2,9 millones(2023)	1	17,79 millones(2023)	2	4,204,494,8 millon	5	1,25 millones (2023)	3	3,05 millones (2023)
PIB PER CAPITA	1	1	82.769,4 (2023)	5	12.614,1 (2023)	4	33.766,5 (2023)	2	64.572,0 (2023)	3	44.690,9 (2023)
INFLACION	1	4	2,9 (2024)	1	0,2 (2024)	3	2,7 (2024)	5	3,3 (2024)	2	2 (2024)
DOING BUSINESS	2	2	6 ^a	1	3 ^a	3	29 ^a	4	42 ^a	5	99 ^a
RIESGO PAIS	3	5	0	5	2	5	0	5	0	5	0
POBLACION	4	2	340,1 millones (2024)	1	1,408 miles de millones	3	23,8 millones (2024)	5	17,9 millones (2024)	4	68,4 millones (2024)
TASA DE DESEMPLEO	5	3	4,1 (2024)	4	4,6 (2024)	1	2,6 (2024)	2	3,6(2024)	5	7,3 (2024)
POTENCIAL SIN EXPLOTAR	2	2	769 Millones USD	1	1,8 mil millones USD	3	407 millones USD	5	245 millones USD	4	292 millones USD
ARANCEL PROMEDIO	2	4	2,7 (2022)	5	5,4 (2022)	3	2 (2022)	1	1,9(2022)	2	1,9(2022)
			103		114		91		123		124

NOTA: Elaboración propia

CONCLUSION

Al analizar factores económicos, sociales y demás de los diferentes países importadores de aguacate y sus diversos derivados, se logra identificar a Japón como el mercado objetivo para la exportación de aceite de aguacate. Factores como su bajo nivel de desempleo, un bajo nivel arancelario frente a los demás países y el aumento de las personas por el consumo de productos saludables y sus preferencias, convierten a Japón en un destino y mercado estratégico para el producto. A diferencia de otros países como China o Estados

Unidos, Japón ha mantenido un equilibrio alto de crecimiento, con condiciones regulatorias y, a su vez, una creciente demanda de consumismo saludable.

Además de sus tendencias alimentarias, las personas muestran una preferencia por ingredientes naturales y de consumo orgánico, lo que favorece la incorporación del aceite de aguacate en distintas áreas culinarias, bebidas funcionales y snacks, para así llevarlo al consumo diario del producto sin tener ninguna contradicción de ello. También, gracias a sus propiedades, se puede incorporar en la industria cosmética. Con esto no solo se ampliarían las oportunidades de negocio, comercio y mercado rentable, sino también un escenario amplio para posicionar el aceite de aguacate de origen colombiano como un producto de alto valor agregado, saludable y adaptado a las nuevas tendencias del consumidor y sus nuevos estilos de vida.

Capítulo 3 Plan de exportación

Para el presente capítulo se desarrolla el plan de exportación del aceite de aguacate Hass hacia el mercado japonés, luego de haber realizado los anteriores capítulos donde pudimos confirmar que el aguacate Hass es la mejor opción para transformarlo en aceite y así mismo haber seleccionado el destino más adecuado para la exportación del aceite debido a sus condiciones en diferentes ámbitos como el político, económico, social y demás. Se procede a estructurar la estrategia que permitirá llevar a cabo el proceso de exportación, donde se busca tanto detallar la ruta operativa como definir un modelo de negocio real, sostenible y altamente competitivo donde se aprovechen las ventajas del aguacate Hass colombiano para las exigencias del consumidor japonés.

En este capítulo se abordarán temas clave como el modelo de negocio, la organización de la cadena de suministro, las especificaciones técnicas del producto, la logística de transporte, los requisitos tanto en Colombia como en Japón y los posibles riesgos del proceso.

PUERTOS

En el mercado japonés, los puertos más viables para exportar aceite de aguacate desde Colombia son Yokohama, Osaka y Nagoya.

YOKOHAMA

Se encuentra ubicado Japón, como uno de los principales puntos de importación y exportación de mercancías del país, se encuentra ubicado en la bahía de Tokio a tan solo 30 km. Desde su apertura en 1859 ha intervenido fuertemente en el desarrollo de la economía

de Japón, también fue uno de los puertos en abrirse al comercio lo que marcó en su momento una era de modernización y conexión con el mundo.

Su ubicación le permite acceso favorable para diversas regiones de Japón, haciendo más fácil la distribución de los bienes tanto para el norte como para el sur del país y se destaca su gran infraestructura logística para la recepción y distribución de alimentos y sus derivados. (Kokargo, Puerto de Yokohama, 2025)

OSAKA

Se encuentra ubicado en la región de Kansai, es uno de los puertos principales de Japón, este puerto antes era conocido como “puerto de los mil barcos” debido a su intensa actividad comercial. Su importancia es notable para la importación y exportación de productos electrónicos, manufacturados y automotrices, siendo una potencia económica mundial, su flujo comercial depende de estos puertos. (Kokargo, Puerto de Osaka, 2025)

NAGOYA

Se encuentra situado en la costa central de Japón, también es uno de los puertos más importantes del país y se encuentra ubicado en la prefectura de Aichi. Se encuentra aproximadamente a 350 km de Tokio, teniendo acceso a diversas zonas industriales y comerciales del país. Su apertura fue en 1907, ha venido evolucionando constantemente y adaptándose a los cambios del comercio global. (Nagoya, 2025)

ILUSTRACIÓN 6. PUERTOS DE JAPON



NOTA: Distribución Física Internacional/Ficha logística de Japón

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-japon-2016-acceso-maritimo.pdf>

MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio consiste en la compra de aceite de aguacate virgen Hass a granel a proveedores nacionales previamente certificados, con el fin de garantizar cumplimiento de los registros sanitarios y calidad adecuados, resultando este proceso más viable económicamente en comparación de entregar frutos propios para la transformación a aceite con un intermediario, reduciendo pérdidas por perecibilidad y optimizando la eficiencia productiva. Recibido el aceite a granel, el siguiente paso es realizar el envasado en presentaciones de 250 ml, bajo una marca propia dirigida al mercado japonés.

Este modelo permite enfocar los esfuerzos en la diferenciación de marca, el diseño, el cumplimiento normativo internacional y lo más importante, la estrategia de exportación, evitando los procesos tediosos de la transformación industrial y equilibrando el proyecto entre calidad, costos y capacidad de respuesta de la demanda externa.

CADENA DE SUMINISTRO

ILUSTRACIÓN 7 CADENA DE SUMINISTRO



NOTA: Elaboración propia

PLANO DE DISTRIBUCION-PLANTA

ILUSTRACIÓN 8



NOTA: elaboración propia

En la primera etapa se realizará la compra de aceite de aguacate a granel a empresas nacionales especializadas en la extracción.

Proveedores

HASS FRUITS COLOMBIA S.A.S	
Dirección	Carrera 91 #137-70
Teléfono	313 424 90 74
Ciudad	Bogotá

SMART COOKING SAS	
Dirección	Cra. 49a #98A SUR – 228. La estrella
Teléfono	322 207 8006
Ciudad	Medellín
Email	comercial@smartcooking.com.co

INNOVA FRUITS S.A.S	
Dirección	Intexzona Zona Franca Permanente, Vía Siberia #Km 1 Bodega 28ª
Teléfono	310 4605449
Ciudad	Vía cota- Funza

ALFA LAVAL	
Dirección	Calle 100 # 19ª- 30 piso 4
Teléfono	3183012682 (David Porras)
Ciudad	Bogotá

Una vez adquirido el aceite, será transportado hacia Bogotá donde se realizará el proceso de envasado y etiquetado según las normativas japonesas, destacando el origen colombiano y sus propiedades nutricionales, el siguiente paso es empacar las botellas en las respectivas cajas y dispuestas en pallets para la facilitación del transporte en este caso multimodal.

Por último, el producto ya organizado será enviado en camiones hasta el puerto de salida, donde se realizará el embarque hacia el respectivo puerto destino, garantizando un proceso controlado y eficiente desde la compra del aceite hasta la llegada al comprador.

PRODUCTO FINAL Y ESPECIFICACIONES

Producto

- Aceite de aguacate Hass virgen, adquirido a granel de proveedores nacionales certificados y envasados bajo una marca propia orientada al mercado japonés.
- Aceite de alta calidad para uso culinario (freír, cocinar, aderezar)
- Enfoque en salud, sabor y valor agregado.
- Presentación de 250ml en botella de vidrio ámbar
(El vidrio ámbar es recomendado porque protege el aceite de la luz, evitando oxidación y preservando su calidad)
- Cada botella contará con etiquetado en japonés e inglés, cumpliendo con la normativa japonesa de *Food Labeling Act*, donde se debe incluir la información nutricional, país de origen, fecha de vencimiento, instrucciones de almacenamiento y datos del importador.

Empaque secundario

Cajas de cartón corrugado con 24 botellas.

Paletizado en estibas de exportación, cubiertas con stretch film

Especificaciones técnicas del producto

Nombre del producto: Aceite de aguacate Hass 100% virgen.

Origen: Colombia

Características organolépticas: Color verde intenso, aroma suave

Punto de humo: 250° C (ideal para freír)

Vida útil: 18 meses (almacenado en lugar fresco y oscuro)

Requisitos de etiquetado para Japón

- Nombre del producto en japonés y en inglés
- Contenido neto (ml)
- País de origen: Product of Colombia
- Información nutricional: calorías, grasas y vitaminas
- Fecha de producción y fecha de vencimiento
- Nombre e información del exportador/ importador
- Sellos
- Instrucciones de almacenamiento

Partida arancelaria del producto

1515.90.00.90

Esta será la partida arancelaria que tendrá el producto cuando este finalizado y se empiece con su venta o traslado al mercado japonés.

Cubicaje

MEDIDAS BOTELLA DE VIDRIO AMBAR	
Altura	20,5 cm
Diámetro	5 cm
Boca	2,8 cm
Peso botella	200gr



TABLA 2

MEDIDAS DE CAJA

Largo	36 cm
Ancho	24 cm
alto	23 cm

TABLA 3 OCUPACIÓN DE CAJA

Total de unidades	24 botellas	
distribucion de unidades a caja		
se organiza en 4 filas x 6 columnas		
largo	6 botellas	36 cm
ancho	4 botellas	24 cm
alto	1 botella	22,5 cm
<i>dentro de la caja se dejo 1cm de holgaduras</i>		
largo	0,36	
ancho	0,24	
alto	0,23	
Vol caja	0,0199 m ³	

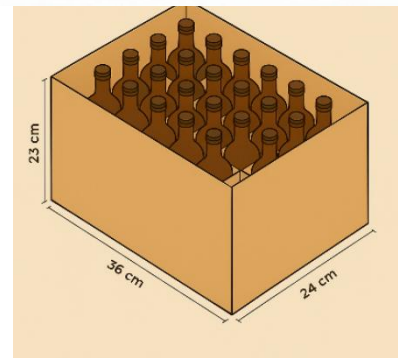


TABLA 4 MEDIDA ESTIBA

Estiba			
L	1,20/0,36	3,33	
W	1,00/0,24	4,17	
H	1,50/0,23	6,52	
			72 CajaXestiba
L	1,20/0,24	5	
W	1,00/0,36	2,78	
H	1,50/0,23	6,52	
			60 CajaXestiba



TABLA 5

Contenedor 20' refrigerador			
L	6/1,20	5	
W	2,2/1,00	2,2	
H	2,3/1,50	1,53	
			10 EstibaXcont
L	6/1,00	6	
W	2,2/1,20	1,83	
H	2,3/1,50	1,53	
			6 EstibaXcont



NOTA :Elaboración propia

Logística y transporte

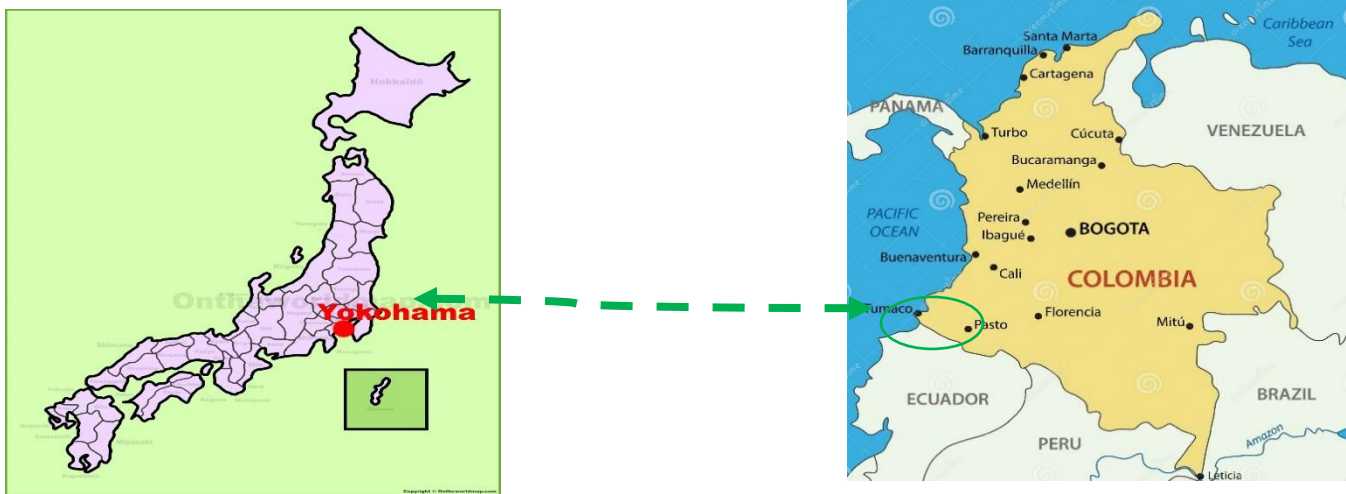
1. Transporte terrestre desde el lugar de planta extractora Yumbo, valle del cauca en tanque IBC hacia Zona franca CELPA con tiempo de traslado aprox 3h.
2. Envasado y etiquetado realizado en instalaciones en zona franca CELPA/Buenaventura
3. transporte terrestre desde zona franca CELPA con producto transformado y terminado a puerto marítimo de Buenaventura con duración de traslado aprox de 40 min.
4. Transporte vía marítima desde puerto marítimo de buenaventura hacia el puerto de Yokohama/JAPON.
5. Costos terrestres de Yumbo hacia puerto de Buenaventura
Vía Tulua-cali
Peaje Mediacanoa= precio 12.600

vía Córdoba - Loboguerrero

Peaje Loboguerrero=11.600

TOTAL valor peajes=24.200

ILUSTRACIÓN 9 MAPA TRANSITO



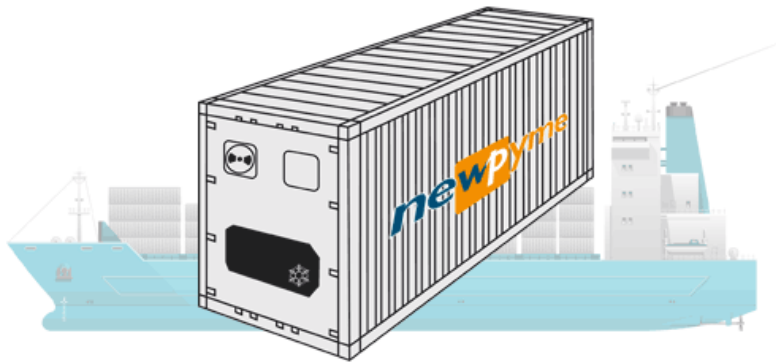
Tiempo de tránsito 25-30 días

6. Contenedor Reefer de 20 pies. Es recomendado para garantizar una temperatura controlada entre 15 a 20°C, ya que el aceite de aguacate es sensible a la oxidación y la luz y así mismo se garantiza una mejor calidad debido al trayecto.

Contenedor Reefer 20'

Contenedor

ILUSTRACIÓN 10



<https://www.areadepymes.com/?tit=container-refrigerado-20-pies-containers-maritimos&name=Manuales&fid=da0mari>

El contenedor Reefer, cumple con las normas ISO en el exterior, pero en el interior es más pequeño por el sistema de refrigeración y aislamiento térmico.

Cuentan con un sistema de refrigeración propio que se conecta a la energía del buque. Se pueden programar distintas temperaturas funcionando como un refrigerador móvil. Están diseñados para mantener la temperatura interna estable, facilitando la desconexión temporal de la fuente de energía sin poner en peligro la mercancía transportada.

Están diseñados para el transporte de cargas de productos perecederos como aceites, carnes, frutas etc. (Areadepymes, 2025)

Medidas

ILUSTRACIÓN 11 *MEDIDAS*

CONTENEDOR REFRIGERADO 20 PIES			
PESOS	Vacío	2.850 - 3.500 Kg	(6.285 - 7.715 libras)
	Máximo	17.090 - 27.280 Kg	(37.685 - 60.150 libras)
MEDIDAS	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	6.058 mm (20')	5.480 - 5.500 mm (17'11" - 18')	-----
Ancho	2.438 mm (8')	2.230 - 2.285 mm (7'4" - 7'6")	2.165 - 2.285 mm (7'1" - 7'6")
Alto	2.591 mm (8' 6")	2.135 - 2.255 mm (7' - 7'5")	2.160 - 2.210 mm (7' - 7'3")
VOLUMEN	26,2 - 28,3 m ³ (925 - 1.000 pies ³)		
VOLTAJE (TRIFÁSICO)	180/200V y 380/440V, 50/60 Hz		
TEMPERATURA	- 25 / + 25 °C		

Ventajas

- Protección de calidad: evita oxidación, cambios de sabor/color
- Mayor confianza del comprador japonés
- Versatilidad
- Asegura estabilidad en tiempos largos de transito

Consideraciones

- Más caro
- Menos espacio interno
- Necesita de monitoreo constante

Incoterms

ILUSTRACIÓN 12 INCOTERMS

INCOTERMS	RESPONSABILIDADES DEL EXPORTADOR	RIESGO	VENTAJAS	CONSIDERACIONES
CIF	Costo, seguro y flete hasta el puerto de destino.	Transfiere en el puerto de origen (a bordo del buque).	Mayor control y genera confianza en el comprador.	Costos y responsabilidades más altas.
CIP	Costo, seguro y flete hasta el lugar de destino convenido.	Transfiere al primer transportista en el origen.	Servicio completo para cualquier transporte: genera confianza.	El exportador asume más logística y costos.
CFR	Costo, seguro y flete hasta el puerto de destino.	Transfiere en el puerto de origen (a bordo del buque).	Menor costo que CIF al no incluir seguro.	El comprador debe contratar y pagar el seguro.
CPT	Costo, seguro y flete hasta el lugar de destino convenido.	Transfiere al primer transportista en el origen.	El exportador controla el transporte principal.	El comprador debe contratar y pagar el seguro.
DAP	Asume todos los costos y riesgos hasta el destino final en Japón.	Transfiere en el destino final acordado.	Máximo control sobre toda la entrega.	Mayor riesgo y costo para el exportador.
FOB	Entrega la mercancía a bordo del buque en el origen.	Transfiere a bordo del buque en el origen.	Mínima responsabilidad y riesgo para el exportador.	El comprador gestiona casi toda la logística internacional.

NOTA: Elaboración propia

Opción recomendada: CIF (Cost, Insurance and Freight) o CIP (Carriage and Insurance Paid To)

Estos Incoterms son una excelente opción porque, además de que el exportador paga el flete hasta el puerto de destino en Japón, también contrata y paga el seguro. Esto mitiga el riesgo del importador durante el transporte marítimo. Dado que el aceite de aguacate es un producto perecedero y sensible a la temperatura, ofrecer un seguro es un punto de venta muy fuerte que genera confianza y demuestra un compromiso con la calidad.

Opción con menos responsabilidad para el exportador: CFR (Cost and Freight) o CPT (Carriage Paid To)

En este caso, el exportador se encarga de pagar el flete hasta el puerto de destino en Japón, pero no está obligado a contratar un seguro. El riesgo de la mercancía se transfiere al comprador una vez que se carga en el buque. Esta opción es viable si el comprador japonés insiste en gestionar su propio seguro, pero es menos atractiva que el CIF/CIP para construir una relación comercial de confianza (Icon, 2024)

<https://www.freightos.com/es/freight-resources/incoterms-significado-grafico-y-lista-de-incoterms/>

Regulaciones y requisitos

Registro como Exportador

En Colombia, toda persona natural o jurídica que quiera realizar un proceso de exportación debe estar registrada en el Registro Único Tributario (RUT), bajo la responsabilidad de exportador, controlado directamente por la DIAN. Este registro es obligatorio para iniciar operaciones de comercio exterior de forma legal en el país, ya que al estar inscrito habilita al exportador para realizar los trámites necesarios para la salida de la mercancía del territorio nacional.

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)

El INVIMA es la entidad encargada de regular y controlar la calidad de los productos de consumo humano, tales como alimentos, medicamentos, cosméticos y suplementos dietarios. Dependiendo del tipo de producto, el exportador debe contar con un registro sanitario, permiso o notificación sanitaria. Estos documentos son específicos y certifican que la mercancía cumple con las normas de calidad y seguridad exigidas a nivel nacional e internacional.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)

El ICA es la autoridad destinada a expedir las certificaciones necesarias para llevar a cabo el proceso de exportación de productos de origen vegetal, animal o agropecuario. Esta entidad otorga certificados fitosanitarios y certificados zoosanitarios, según corresponda. Dichos documentos garantizan que los productos cumplen con los requisitos sanitarios y de calidad exigidos por los países de destino, protegiendo la salud pública y respaldando el comercio internacional.

Certificado de Origen

El certificado de origen es un documento que acredita que una mercancía ha sido producida, elaborada o transformada en Colombia. Este certificado permite al exportador acceder a beneficios arancelarios y preferencias comerciales en los mercados de destino, especialmente en aquellos países con los que Colombia tiene tratados de libre comercio o acuerdos comerciales. Su trámite se realiza a través de las Cámaras de Comercio o del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, generalmente mediante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

NORMATIVIDAD EN JAPON

Estándares de seguridad alimentaria

La seguridad alimentaria en Japón está regulada por la Ley de Higiene Alimentaria (Food Sanitation Law), supervisada por el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar (MHLW).

Esta normativa establece requisitos estrictos sobre la inocuidad de los productos importados

al país, el control de contaminantes, los aditivos permitidos y los procedimientos en aduana. Todos los productos que ingresen deben demostrar que no representan riesgos para la salud pública y, para comprobarlo, pueden ser sometidos a rigurosas pruebas de laboratorio en el momento de la importación.

Límites de residuos de pesticidas (MRLs)

En Japón existen límites máximos de residuos de pesticidas (MRLs) aplicados a productos como frutas, verduras, granos y otros alimentos agrícolas. Estos límites están regulados por el MHLW y son considerados de los más estrictos a nivel mundial. Si un alimento excede los valores permitidos, no puede ingresar al país y se procede a su rechazo inmediato o destrucción de la mercancía. Por esta razón, cada exportador debe garantizar el cumplimiento de estos estándares mediante certificaciones y controles previos desde el país de origen.

Etiquetado en Idioma japonés

Todo producto importado debe llevar una etiqueta en japonés que incluya información completa y obligatoria, como el nombre del producto, lista de ingredientes, contenido neto, fecha de vencimiento o consumo preferente, país de origen y datos del importador autorizado en Japón. El incumplimiento de estos requisitos puede ser motivo de sanciones o impedimentos para la comercialización en el mercado. En Japón, este aspecto está regulado por la Ley de Etiquetado de Alimentos (Food Labeling Act) y supervisado por la Agencia de Asuntos del Consumidor (CAA).

Certificación Orgánica

La certificación orgánica en Japón es altamente valorada, ya que existe un mercado amplio de consumidores que buscan productos saludables y sostenibles. Para comercializar alimentos como “orgánicos”, estos deben cumplir con los requisitos de la Norma Orgánica Japonesa (JAS). Contar con este sello de calidad garantiza que el producto ha sido cultivado y procesado sin agentes químicos, fertilizantes sintéticos ni pesticidas, siguiendo prácticas respetuosas con el medio ambiente.

HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control)

El HACCP es un certificado internacional de gestión de inocuidad alimentaria que se centra en identificar, evaluar y controlar peligros físicos, químicos y biológicos en toda la cadena de producción. Aunque en muchos casos su implementación es obligatoria, contar con esta certificación otorga un valor agregado al producto, demostrando a los compradores japoneses que la empresa cumple con altos estándares de seguridad alimentaria.

ISO 22000

La norma ISO 22000 es un estándar internacional que integra un enfoque de gestión de calidad. Su objetivo es garantizar la seguridad alimentaria desde la producción hasta el consumo, estableciendo procesos basados en buenas prácticas. Obtener esta certificación representa una gran ventaja competitiva para los exportadores, ya que, al cumplir con esta norma, se genera confianza en los importadores japoneses sobre la consistencia y confiabilidad del producto.

CONCLUSION

El modelo de negocios que se lleva a cabo es una estrategia B2B, que va orientada hacia la comercialización del aceite de aguacate hacia industrias pertenecientes al sector alimentario.

Esta estrategia permite fortalecer las relaciones comerciales y así mismo garantizar la eficiencia en el proceso de exportación desde Colombia.

El modelo de negocio inicia con la compra a granel del aceite de aguacate, seguido del envasado y etiquetado con marca propia y el transporte hacia el puerto de Buenaventura, brindando ventajas logísticas en cuanto a la infraestructura y conectividad con el país destino. Estas condiciones aseguran la calidad del movimiento del producto durante todo el proceso y envío al puerto Yokohama en Japón, utilizando un contenedor reefer de 20 pies, solo ocupando la mitad de este, este contenedor garantiza la conservación del aceite durante el transporte marítimo. En cuanto a los requisitos y normatividad exigidos por ambos países, la exportación debe cumplir con regulaciones nacionales como el ICA y el INVIMA, MRLS, HACCP, entre otras garantizando la trazabilidad y transparencia para los dos mercados.

En cuanto a las condiciones de venta, la opción más recomendada de incoterm es el CIF o CIP, los dos son convenientes ya que como exportadores se asume el pago del flete hasta el puerto destino, mitigando el riesgo al importador, fortaleciendo la confianza para próximas exportaciones .

Capítulo 4 Viabilidad financiera

Para la exportación de aceite de aguacate Hass de Colombia hacia Japón en un contenedor refrigerado de 20 pies, en cajas de 24 unidades cada una para un total de unidades de 17.280 en un contenedor lleno. Hemos decidido como estrategia la consolidación de carga con el fin de optimizar costos logísticos de la exportación, se propone llevar la carga utilizando solo la mitad del contenedor y junto con otro exportador colombiano que destine productos alimenticios hacia Japón para la otra mitad del contenedor. Esta modalidad reduce el costo de flete y de las maniobras portuarias, también la primera entrega servirá para analizar la viabilidad y la aceptación del producto donde podremos establecer relaciones de confianza con el comprador japonés y permitiendo una internacionalización progresiva, asegurando la sostenibilidad del modelo.

CUBICAJE MITAD DEL CONTENEDOR

Contenedor 20' refrigerator			
L	2,75/1,20	2,29	
W	1,1/1,00	1,1	
H	1,15/1,50	0,77	
			2 EstibaXcont
L	2,75/1,00	2,75	
W	1,1/1,20	0,92	
H	1,15/1,50	0,77	
			3 EstibaXcont

NOTA :Elaboración propia

Finalmente se llevarán 72 cajas por estiba para un total de **5.184 unidades** de botellas ámbar de aceite de aguacate Hass de 250 ml.

unidXmitad contenedor	5.184		
Cantidad cajas	72		
Contenido mililitros	5.184*250 ml	1296000	1.296 litros
Peso de aceite por botella			
250 ml	(densidad 0,91g/ml)		
250x0,91g/ml	227,5	g	
250g+227,5 g	477,5	g	

NOTA :*Elaboración propia*

Costos de producción por las 5.184 unidades

TABLA 6 COSTOS DE PRODUCCIÓN

PRODUCTO	UNIDADES/LITROS	PRECIO TOTAL	INFORMACIÓN
Aceite a granel	1.296 Litros	1 litro: 18.783,78 cop 24.343.783,78cop	Proveedor nacional Importfoods
Botella Ámbar de 250ml +Tapa	5.184 Unidades	c/u: 1000 cop 4.230.144	Duque Salvarriaga Roetell
Etiqueta	5.184 Unidades	c/u: 400 cop 2.073.600cop	Etirprint
Empaque secundario	216 Cajas	c/u: 5.000cop 1.080.000cop	Cartonera nacional
Mano de obra y QC	5.184 Unidades	c/u 480cop 2.488.320cop	Personal tercerizado con control de calidad y certificaciones correspondientes
TOTAL		34.215.847,78cop	

NOTA :*Elaboración propia*

La tabla representa el costo total de producción del lote de las 5.184 unidades de aceite envasado, desde las cantidades de cada insumo, su precio y el proveedor incluyendo las botellas de vidrio ámbar con la tapa, la etiqueta y mano de obra con control de calidad .al sumar todos estos componentes el costo total de producción de 5.184 unidades es de 34'215.847,78 COP

TABLA 7 COSTO POR BOTELLA

PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO TOTAL
Aceite a granel	1	4.696,95 cop
Botella Ámbar de 250ml +Tapa	1	1000 cop
Etiqueta	1	400 cop
Empaque secundario	1	208,3cop
Mano de obra y QC	1	480cop
TOTAL		6.785,25 cop

NOTA :*Elaboración propia*

Con la tabla anterior se muestra los costos necesarios para poder producir una botella de aceite de aguacate Hass envasado, incluyendo el precio de la cantidad a granel, el envase de vidrio ambas, la etiqueta, el empaque y la mano de obra por cada unidad ;al sumar todos estos precios se obtiene que el costo total por cada unidad es de 6,785.25 COP.

Costos logísticos y de exportación

TABLA 8 COSTOS LOGÍSTICOS Y D EXPORTACIÓN

CONCEPTO	PRECIO TOTAL	INFORMACIÓN
Transporte Interno (Yumbo- Zona franca)	1.200.000 cop	Transporte + peajes
Entrada a zona franca (almacenamiento)	45.000 *m2 4.500.000 cop	Bodega habilitada para actividades de transformación y exportación. Aproximadamente 100m2

Operador logístico autorizado en zona franca	4.000.000 cop	Mayor control aduanero
Hospedaje y transporte de supervisión (2 personas)	5.000.000 cop	Supervisión del proceso
Costos portuarios y doc	2.400.000 cop	Maniobras, documentos
Transporte de zona franca a puerto buenaventura	320.000 cop	
TOTAL	17.420.000 cop	

NOTA :*Elaboración propia*

De la población de Yokohama (3'777.491 habitantes) el 44.4% aplican y usan el método self care (cuidado propio) esto quiere decir que 1.677.206 habitantes representan el mercado potencial, del cual decidimos penetrar con un 0,31% de producto a este mercado con un total 5,185 unidades de aceite de aguacate Hass.

5 Conclusiones

El aguacate es valorado por sus grandes propiedades nutricionales y su versatilidad en la alimentación y en la cocina. Colombia, junto con Perú y México, se destaca como uno de los principales productores y cultivadores de variedades de aguacate como Hass, Fuerte, Choquette, Criollo, entre otros. La variedad **Hass**, es la más utilizada para la extracción de aceite debido a su alto contenido en ácidos grasos, antioxidantes y vitaminas; Su cultivo requiere condiciones específicas como temperatura adecuada, humedad del suelo y exposición a la luz solar. Este árbol puede dar 2 cosechas al año teniendo así una Buena Resistencia post-cosecha y comienza a producir entre los 2 y 4 años. El aceite de aguacate se obtiene mediante un proceso que incluye la selección del fruto, lavado, despulpado, cocción y prensado; debe envasarse en frascos de vidrio oscuro a temperaturas no mayores de 28 °C para conservar su calidad, Además de contener un 12% de aceite en su pulpa y con contenido de vitaminas B y E Y 70% de agua ;sus propiedades antiinflamatorias benefician la salud digestiva y promueven una mejor absorción de nutrientes esenciales, haciendo de su consumo una opción natural y saludable para el bienestar general tanto para preparaciones,cocina y presentar alimentos

Al analizar factores económicos, sociales y demás de los diferentes países importadores de aguacate y sus diversos derivados, se logra identificar a Japón como el mercado objetivo para la exportación de aceite de aguacate. Factores como su bajo nivel de desempleo, un bajo nivel arancelario frente a los demás países y el aumento de las personas por el

consumo de productos saludables y sus preferencias, convierten a Japón en un destino y mercado estratégico para el producto. A diferencia de otros países como China o Estados Unidos, Japón ha mantenido un equilibrio alto de crecimiento, con condiciones regulatorias y, a su vez, una creciente demanda de consumismo saludable.

Además de sus tendencias alimentarias, las personas muestran una preferencia por ingredientes naturales y de consumo orgánico, lo que favorece la incorporación del aceite de aguacate en distintas áreas culinarias, bebidas funcionales y snacks, para así llevarlo al consumo diario del producto sin tener ninguna contradicción de ello. También, gracias a sus propiedades, se puede incorporar en la industria cosmética. Con esto no solo se ampliarían las oportunidades de negocio, comercio y mercado rentable, sino también un escenario amplio para posicionar el aceite de aguacate de origen colombiano como un producto de alto valor agregado, saludable y adaptado a las nuevas tendencias del consumidor y sus nuevos estilos de vida.

El modelo de negocios que se lleva a cabo es una estrategia B2B, que va orientada hacia la comercialización del aceite de aguacate hacia industrias pertenecientes al sector alimentario.

Esta estrategia permite fortalecer las relaciones comerciales y así mismo garantizar la eficiencia en el proceso de exportación desde Colombia.

El modelo de negocio inicia con la compra a granel del aceite de aguacate, seguido del envasado y etiquetado con marca propia y el transporte hacia el puerto de Buenaventura, brindando ventajas logísticas en cuanto a la infraestructura y conectividad con el país destino. Estas condiciones aseguran la calidad del movimiento del producto durante todo el

proceso y envío al puerto Yokohama en Japón, utilizando un contenedor reefer de 20 pies, solo ocupando la mitad de este, este contenedor garantiza la conservación del aceite durante el transporte marítimo. En cuanto a los requisitos y normatividad exigidos por ambos países, la exportación debe cumplir con regulaciones nacionales como el ICA y el INVIMA, MRLS, HACCP, entre otras garantizando la trazabilidad y transparencia para los dos mercados.

En cuanto a las condiciones de venta, la opción más recomendada de incoterm es el CIF o CIP, los dos son convenientes ya que como exportadores se asume el pago del flete hasta el puerto destino, mitigando el riesgo al importador, fortaleciendo la confianza para próximas exportaciones .

Referencias

Aredepymes. (2025). Obtenido de Containers: <https://www.aredepymes.com/?tit=container-refrigerado-20-pies-containers-maritimos&name=Manuales&fid=da0mari>

Cesce. (s.f.). Obtenido de Mapa riesgo pais: <https://www.cesce.es/es/riesgo-pais>

Expansion Datos macro. (2023). Obtenido de indice de percepcion de la corrupcion : <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion>

export potencial Map. (2024). Obtenido de potencial sin exportar : <https://www.intracen.org/>

FRUTYGREEN. (13 de Marzo de 2024). Obtenido de <https://frutygreen.com/variedades-de-aguacates-en-colombia/>

Grupo Banco Mundial. (2019). Obtenido de Doing business: <https://archive.doingbusiness.org/es/rankings>

Grupo banco mundial. (2023). Obtenido de PIB: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>

GRUPO BANCO MUNDIAL. (2023). Obtenido de Pib percapita: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

Grupo banco mundial. (2024). Obtenido de Inflacion: <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=US>

Icon, F. L. (2024). *Incoterms 2025: significado, gráfico y lista de incoterms*. Obtenido de Freightos Logistics Icon: <https://www.freightos.com/es/freight-resources/incoterms-significado-grafico-y-lista-de-incoterms/>

Kokargo. (2025). *Puerto de Osaka*. Obtenido de <https://kokargo.com/puerto-de-osaka/>

Kokargo. (2025). *Puerto de Yokohama*. Obtenido de <https://kokargo.com/puerto-de-yokohama/>

La Fast. (s.f.). Obtenido de <https://lafast.org/historia-del-aguacate-origen-variedades-y-cultivo/>

Nagoya, P. (2025). *Kokargo*. Obtenido de <https://kokargo.com/puerto-de-nagoya-aichi/>

transparencia por colombia. (2020). Obtenido de indice de corrupcion:

<https://transparenciacolombia.org.co/2021/01/28/indice-de-percepcion-de-la-corrupcion-2020/>