

**PLAN EXPORTADOR DE CEBOLLA DE BULBO DESHIDRATADA PULVERIZADA
DESDE SAMACÁ, BOYACÁ, HACIA ALEMANIA Y ESTADOS UNIDOS EN EL
MARCO DEL CONSULTORIO COMEX**

PRESENTADO POR

JHOAN FERNEY LÓPEZ GAMBOA

TRABAJO PASANTÍA

CONSULTORIO COMEX

2025

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	6
Justificación	7
Pregunta de Reflexión	8
Antecedentes	10
Recopilación de la Información	11
Diagnóstico: Matriz DOFA	13
a. Estrategias DOFA cruzadas	14
PLAN EXPORTADOR EN EL CONSULTORIO COMEX.	16
1. Objetivos del plan exportador	16
1.1 Objetivo general	16
1.2 Objetivos específicos	16
2. Preselección del producto a exportar	17
3. Clasificación HS code del producto	18
4. Preselección de mercados a través de matriz de selección país	19
4.1 Demanda internacional	19
4.2 Competencia	20
4.3 Tendencias de consumo	21
4.4 Regulaciones y condiciones de acceso	21
4.5 Matriz comparativa de selección	22
4.6 Mercados seleccionados	22
5. Simulación de exportación	23
5.1 Evaluación de las condiciones de acceso y barreras no arancelarias	24
5.2 Definición del packaging	24
5.3 Estudio de aranceles e impuestos	25
5.4 Estimación de la logística de exportación	25
5.4.1. Costos aproximados (USD):	26
5.4 Estimación del costo final en destino	26
5.5 Acuerdos de pago y reintegro de divisas	27

6. Cronograma	27
7. Recomendaciones	28
8. Conclusiones	29

Resumen

El presente proyecto se centra en la exportación de cebolla de bulbo deshidratada pulverizada desde Samacá, Boyacá, hacia los mercados de Alemania y Estados Unidos, con el propósito de demostrar la viabilidad técnica, legal y comercial de este proceso. Se identificaron los principales requisitos arancelarios, normativos y logísticos que regulan el comercio internacional de este producto, además de los costos asociados a su transporte, empaque y certificaciones.

Alemania fue seleccionada como destino estratégico en la Unión Europea debido a su alta dependencia de importaciones agrícolas, especialmente en el sector de deshidratados, mientras que Estados Unidos representa un mercado de alto consumo con ventajas derivadas del Tratado de Libre Comercio vigente con Colombia. El estudio plantea cómo el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Santo Tomás se convierte en un aliado fundamental para las empresas locales, al brindar acompañamiento en la identificación de mercados, precios, logística y trámites legales. Con ello, se fortalece la internacionalización de los productos agrícolas colombianos bajo un enfoque integral y sostenible.

Palabras clave: Exportación, cebolla deshidratada, logística internacional, consultorio de comercio exterior, Alemania, Estados Unidos.

Abstract

This project focuses on the export of powdered dehydrated bulb onions from Samacá, Boyacá, to the German and United States markets. The purpose of this project is to demonstrate the technical, legal, and commercial viability of this process. The main tariff, regulatory, and logistical requirements governing the international trade of this product were identified, as well as the costs associated with its transportation, packaging, and certification.

Germany was selected as a strategic destination in the European Union due to its high dependence on agricultural imports, especially in the dehydrated food sector. The United States represents a high-consumption market with advantages derived from the Free Trade Agreement in force with Colombia. The study proposes how the Foreign Trade Office of the Universidad Santo Tomás becomes a fundamental ally for local companies, providing support in market identification, pricing, logistics, and legal procedures. This strengthens the internationalization of Colombian agricultural products through a comprehensive and sustainable approach.

Keywords: Export, dehydrated onion, international logistics, foreign trade consultancy, Germany, United States.

Introducción

La internacionalización se ha convertido en un camino fundamental para las empresas agrícolas colombianas que buscan diversificar sus mercados y acceder a consumidores con mayor poder adquisitivo. La cebolla de bulbo deshidratada pulverizada, producida en Samacá, Boyacá, representa un producto con potencial competitivo por su valor agregado, su demanda en la industria alimentaria y sus posibilidades de conservación y transporte a larga distancia. Sin embargo, el proceso de exportación exige cumplir con normativas legales, fitosanitarias y logísticas tanto en Colombia como en el país de destino, lo que puede ser complejo para pequeñas y medianas empresas.

En este contexto, el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Santo Tomás surge como un aliado estratégico, ya que brinda orientación y apoyo a las empresas en temas como clasificación arancelaria, certificaciones, costos, estudios de mercado y trámites aduaneros. A través de este plan exportador, se busca demostrar cómo el acompañamiento académico y profesional del consultorio facilita el acceso a mercados como Alemania y Estados Unidos, dos destinos con alta demanda de productos agrícolas procesados y con ventajas comerciales derivadas de acuerdos internacionales.

El documento desarrolla de manera estructurada los elementos que se deben tener en cuenta para la exportación de la cebolla deshidratada pulverizada, desde la clasificación arancelaria y los requisitos legales en Colombia, hasta los trámites de acceso en los países de destino. Asimismo, se realiza un diagnóstico del entorno empresarial mediante la matriz DOFA y se plantea una simulación de exportación bajo condiciones reales de costos y logística. De esta forma, el trabajo no solo constituye un ejercicio académico, sino también una herramienta práctica que resalta la función del consultorio como puente entre la academia y el sector productivo.

Justificación

La realización de este plan exportador se justifica en varios niveles. En primer lugar, el producto seleccionado, cebolla de bulbo deshidratada pulverizada, representa una alternativa con valor agregado frente a la cebolla fresca, ya que ofrece ventajas como mayor durabilidad, facilidad de transporte y versatilidad para la industria alimentaria. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, los productos agrícolas procesados como los deshidratados presentan mayor competitividad en mercados internacionales debido a su vida útil extendida y a su adaptación a la demanda de alimentos prácticos y seguros (FAO, 2021).

La dinámica de las exportaciones agroindustriales colombianas en los últimos años ha mostrado una tendencia creciente, con Estados Unidos como principal destino y la Unión Europea consolidándose como una región de alto interés. En 2024, Colombia exportó más de 319 millones de dólares en frutas y otros productos agrícolas hacia Estados Unidos, lo cual refleja la importancia de ese mercado y la necesidad de cumplir estándares exigentes de inocuidad y normatividad alimentaria. Este comportamiento confirma que los mercados norteamericanos y europeos siguen siendo prioritarios para la internacionalización de productos agrícolas con valor agregado. (ICA, 2024)

En segundo lugar, la elección de Alemania y Estados Unidos como mercados de destino responde a factores estratégicos. Alemania, como economía líder en Europa, se caracteriza por su elevado consumo de productos agroindustriales importados y por contar con una infraestructura logística avanzada en puertos como Bremen y Hamburgo. Además, el acuerdo comercial vigente entre Colombia y la Unión Europea brinda condiciones preferenciales de acceso arancelario (European Commission, 2022). Por su parte, Estados Unidos representa uno de los mayores importadores mundiales de cebolla deshidratada, utilizada de manera intensiva en la industria

alimentaria. Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, 2022), la tendencia de consumo en este país ha favorecido la compra de insumos deshidratados para atender la creciente demanda de alimentos preparados.

En tercer lugar, la justificación se encuentra en la necesidad de apoyar a los pequeños y medianos productores de regiones agrícolas como Boyacá, quienes enfrentan limitaciones en conocimiento técnico, trámites legales, certificaciones y costos logísticos. Estudios recientes resaltan que uno de los principales desafíos de las pymes agrícolas en Colombia es precisamente el acceso a información y asesoría en procesos de exportación (ProColombia, 2021). Sin un acompañamiento adecuado, estas barreras pueden convertirse en un obstáculo que frene su internacionalización.

Finalmente, el trabajo cobra valor porque se desarrolla en el marco del Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Santo Tomás. Este espacio académico busca no solo fortalecer las competencias profesionales de los estudiantes, sino también ofrecer un servicio práctico de orientación y asesoría a empresarios reales. En este sentido, el plan exportador no solo es un ejercicio académico, sino también una herramienta que visibiliza el papel del consultorio como puente entre la academia y el sector productivo, contribuyendo al desarrollo económico y social del país mediante la promoción de la cultura exportadora.

Pregunta de Reflexión

¿Cómo puede el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Santo Tomás apoyar a los productores de cebolla de bulbo deshidratada pulverizada de Samacá, Boyacá, en el proceso de internacionalización de su producto hacia mercados exigentes como Alemania y Estados

Unidos, considerando los retos sociales, educativos, políticos, económicos y administrativos que enfrentan en su entorno?

Esta pregunta parte de una situación real que viven pequeños y medianos productores agrícolas en Colombia. En el plano social, la ruralidad enfrenta limitaciones en acceso a oportunidades de comercio y cadenas de valor, lo que restringe la competitividad de sus productos (Ocampo, 2021). Desde la dimensión educativa, la ausencia de formación especializada en normativas internacionales y procesos logísticos limita las capacidades exportadoras de las pymes (ProColombia, 2022). En el ámbito político, si bien los acuerdos comerciales como el TLC con Estados Unidos y el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea abren oportunidades, muchos productores aún no saben cómo aprovechar los beneficios arancelarios y de acceso que ofrecen (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

En la dimensión económica, los altos costos logísticos y la exigencia de certificaciones reducen la rentabilidad esperada, siendo este uno de los principales desafíos para el sector agrícola (OECD, 2020). Finalmente, en el aspecto administrativo, los procesos de registro, trámites ante la DIAN, ICA y VUCE, y la gestión documental constituyen barreras que requieren acompañamiento especializado para ser superadas de manera eficiente (Ramírez & Bernal, 2021).

En este contexto, el Consultorio de Comercio Exterior se proyecta como una herramienta clave para orientar, acompañar y fortalecer las decisiones estratégicas de las empresas, actuando como puente entre las necesidades locales y las oportunidades de los mercados internacionales.

Antecedentes

La cebolla es uno de los cultivos de mayor relevancia en Colombia, con especial presencia en departamentos como Boyacá, donde constituye una fuente significativa de ingresos y empleo rural. En los últimos años, la transformación de este producto hacia formatos de mayor valor agregado, como la cebolla deshidratada pulverizada, ha despertado interés por sus ventajas en conservación, transporte y uso en la industria alimentaria global (FAO, 2021). Este cambio responde a la necesidad de los agricultores de diversificar su producción y acceder a mercados más amplios que ofrecen mejores precios y condiciones de comercialización.

A nivel internacional, la tendencia de consumo de productos deshidratados ha mostrado un crecimiento sostenido. En la Unión Europea, países como Alemania importan cebolla en diversas presentaciones, siendo los derivados procesados una categoría con creciente demanda en la industria de alimentos preparados (European Commission, 2022). Por su parte, Estados Unidos se mantiene como uno de los principales consumidores de cebolla deshidratada, utilizada en la producción masiva de salsas, sazónadores y alimentos industrializados. Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, 2022), el mercado de ingredientes deshidratados registra una expansión ligada al aumento en el consumo de productos listos para consumir.

En Colombia, el acceso de pequeños productores a mercados internacionales enfrenta limitaciones relacionadas con costos logísticos, desconocimiento de regulaciones y ausencia de certificaciones. Investigaciones recientes señalan que la competitividad de las pymes agroindustriales está condicionada por el acceso a información especializada y acompañamiento técnico en procesos de internacionalización (ProColombia, 2021). En este contexto, los consultorios de comercio exterior de las universidades cumplen un papel fundamental, al articular la formación académica con las necesidades reales de las empresas.

El Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Santo Tomás ha buscado precisamente acercar a los productores al escenario global mediante ejercicios prácticos de simulación y elaboración de planes exportadores. Estos antecedentes refuerzan la pertinencia del presente trabajo, pues no solo se alinea con las necesidades de un sector agrícola que busca competitividad, sino también con la misión institucional de proyectar la academia al servicio del desarrollo productivo y social del país.

Recopilación de la Información

Para el diseño del plan exportador de cebolla de bulbo deshidratada pulverizada desde Samacá, Boyacá, hacia Alemania y Estados Unidos, fue necesario recopilar información en tres niveles: producto, requisitos legales y logísticos, y condiciones de acceso a los mercados destino.

En cuanto al producto, la cebolla deshidratada pulverizada se clasifica bajo el código arancelario 0712.20.00.00, correspondiente a “cebollas secas, incluso cortadas en trozos o rodajas o trituradas o en polvo”. Este código es fundamental para identificar la posición del producto en las aduanas y determinar los impuestos y regulaciones aplicables. El volumen proyectado para la exportación corresponde a un contenedor completo (FCL) de 40 pies, con un peso bruto de 30 toneladas y un valor en fábrica estimado de USD 150.000 bajo Incoterm FOB Cartagena.

En el ámbito de los requisitos legales en Colombia, la empresa debe estar inscrita en la Cámara de Comercio y en el Registro Único Tributario (RUT) con actividad exportadora. Es obligatorio tramitar la certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y el Certificado Fitosanitario expedido por el ICA para cada envío, lo que garantiza que el producto cumple con normativas de calidad e inocuidad. Además, se requiere presentar la factura comercial, lista de

empaque, certificado de origen, declaración de exportación ante la DIAN y el conocimiento de embarque emitido por el transportista. Estos trámites se realizan a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), con el acompañamiento de un agente de aduanas autorizado.

En lo referente a la logística nacional e internacional, se identificó la necesidad de transporte terrestre desde Samacá hasta el puerto de Cartagena, con un costo aproximado de USD 2.500 – 3.500. En el puerto, se deben asumir gastos de almacenamiento temporal, inspecciones y cargue al buque, estimados entre USD 1.200 – 1.800. A nivel internacional, el flete marítimo hacia el puerto de Bremen (Alemania) tiene un costo aproximado de USD 7.620 según el tarifario de International Logistics Trade SAC, mientras que hacia el puerto de Nueva York/Nueva Jersey se gestiona a través del transportista Troy Container Line, con costos competitivos para la ruta.

Respecto a los requisitos de importación en los mercados destino, Alemania exige el certificado fitosanitario expedido por el ICA y reconocido por las autoridades europeas, además del cumplimiento con estándares internacionales como ISO o HACCP, enmarcados en la normativa de la Unión Europea sobre alimentos. Por su parte, Estados Unidos requiere que el exportador esté registrado en la FDA, que presente la Notificación Previa (Prior Notice o ISF 10+2) antes de que la carga sea embarcada, y que cumpla con la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA). Asimismo, el etiquetado debe ajustarse a los lineamientos de la FDA, incluyendo información nutricional, ingredientes y advertencias sobre alérgenos.

Finalmente, en cuanto a empaque y embalaje, se definió el uso de sacos de polietileno de alta densidad (HDPE) de 25 kg, sellados herméticamente, organizados en tarimas de madera tratada conforme a la norma NIMF 15, y asegurados con film plástico para garantizar estabilidad durante el transporte. El etiquetado debe presentarse en inglés y español, indicando nombre del producto, peso neto, país de origen, fecha de producción y número de lote.

Esta información, recopilada de fuentes oficiales y de la cotización logística real suministrada por el freight forwarder CLM Cargo, constituye la base técnica para el análisis y simulación del proceso exportador, así como para la toma de decisiones estratégicas que permitan a la empresa incursionar en mercados internacionales con seguridad y eficiencia.

Diagnóstico: Matriz DOFA

El análisis DOFA permite identificar las condiciones internas y externas que influyen en el proceso de exportación de cebolla de bulbo deshidratada pulverizada desde Samacá, Boyacá. Este diagnóstico es clave para comprender las capacidades de la empresa y los desafíos que enfrenta al acceder a mercados internacionales como Alemania y Estados Unidos.



Matriz Dofa: elaboración propia

a. Estrategias DOFA cruzadas**FO (Fortalezas + Oportunidades)**

- Aprovechar la tradición agrícola de Samacá y la disponibilidad de materia prima para consolidar oferta exportadora en mercados con alta demanda como Alemania y EE. UU.
- Utilizar el respaldo del Consultorio de Comercio Exterior USTA para gestionar certificaciones (BPA, ICA, ISO, HACCP) y diferenciarse en mercados que valoran la trazabilidad y la calidad.
- Optimizar la infraestructura de empaque existente para aprovechar las tendencias de crecimiento en alimentos deshidratados y acceder a beneficios arancelarios bajo el TLC con EE. UU.

DO (Debilidades + Oportunidades)

- Reducir la inexperiencia en procesos de exportación mediante programas de formación y simulaciones lideradas por el Consultorio.
- Superar limitaciones administrativas apoyándose en alianzas con freight forwarders confiables (ej. CLM Cargo) y agencias de aduana especializadas.
- Diversificar clientes en Alemania y EE. UU. aprovechando el tamaño de ambos mercados para disminuir la dependencia de pocos compradores.

FA (Fortalezas + Amenazas)

- Usar la certificación fitosanitaria del ICA y las BPA como ventaja competitiva frente a la cebolla de bajo costo proveniente de India y China.

- Aprovechar la experiencia y guía del Consultorio COMEX para anticipar cambios normativos en la UE y EE.UU., reduciendo el impacto de barreras no arancelarias.
- Fortalecer la relación con puertos estratégicos (Bremen, Nueva York/Nueva Jersey) para minimizar riesgos de congestión logística y variabilidad en costos marítimos.

DA (Debilidades + Amenazas)

- Diseñar un plan financiero que mitigue la inestabilidad cambiaria y la variabilidad de costos logísticos mediante seguros de carga y coberturas de riesgo.
- Implementar sistemas internos de trazabilidad y control de calidad para evitar sanciones o rechazos en mercados exigentes.
- Buscar alianzas comerciales o cooperativas de exportadores para disminuir los altos costos logísticos al compartir envíos consolidados.

PLAN EXPORTADOR EN EL CONSULTORIO COMEX.

1. Objetivos del plan exportador

El diseño de un plan exportador exige establecer metas claras que sirvan de guía para orientar la gestión internacional de la empresa y, al mismo tiempo, evaluar la viabilidad del proyecto en cada fase. En este caso, la estrategia está dirigida a productores de cebolla de bulbo deshidratada pulverizada de Samacá, Boyacá, quienes buscan acceder a mercados internacionales de alta demanda como Alemania y Estados Unidos. El Consultorio de Comercio Exterior (COMEX) de la Universidad Santo Tomás se convierte en un aliado fundamental para articular los componentes técnicos, comerciales, legales y logísticos que exige este proceso.

1.1 Objetivo general

Diseñar un plan exportador para la cebolla de bulbo deshidratada pulverizada producida en Samacá, Boyacá, que permita su ingreso competitivo a los mercados de Alemania y Estados Unidos mediante el cumplimiento de normas legales, requisitos sanitarios, procesos logísticos y estrategias comerciales, con el acompañamiento del Consultorio de Comercio Exterior como soporte para la internacionalización.

1.2 Objetivos específicos

- Identificar la clasificación arancelaria y los requisitos normativos nacionales e internacionales aplicables al producto en Colombia, Alemania y Estados Unidos.
- Analizar las condiciones logísticas de transporte interno y marítimo, considerando los costos y la infraestructura portuaria necesaria para la exportación.

- Evaluar la viabilidad de los mercados objetivo a través de un análisis de demanda, condiciones de acceso, barreras no arancelarias y oportunidades comerciales.
- Simular una operación de exportación bajo el Incoterm FOB, estimando los costos asociados hasta la entrega en el puerto de destino.
- Formular recomendaciones estratégicas que fortalezcan las capacidades de la empresa y faciliten la gestión de exportaciones sostenibles en el tiempo.

2. Preselección del producto a exportar

El producto seleccionado para este plan exportador es la cebolla de bulbo deshidratada pulverizada, cultivada y procesada en el municipio de Samacá, Boyacá. Este alimento surge como alternativa competitiva frente a la cebolla fresca, ya que al ser sometido a procesos de secado y molienda adquiere una vida útil prolongada, estabilidad en su conservación y facilidad de transporte, lo cual lo hace atractivo para la industria alimentaria internacional.

Entre las principales razones que justifican esta preselección se destacan:

- **Valor agregado frente al producto fresco:** el proceso de deshidratación reduce significativamente el peso y volumen de la cebolla, lo que abarata los costos de almacenamiento y transporte, al mismo tiempo que amplía su vida útil.
- **Versatilidad de uso:** la cebolla pulverizada es utilizada como ingrediente base en sopas, salsas, condimentos, mezclas de especias, alimentos procesados y snacks, lo que garantiza un mercado amplio y sostenido.

- **Potencial productivo en Samacá:** la región cuenta con tradición agrícola y capacidad de cultivo suficiente para asegurar la oferta de materia prima, además de condiciones climáticas favorables.
- **Tendencias de consumo:** tanto en Europa como en Estados Unidos se evidencia un crecimiento en el consumo de alimentos deshidratados por su practicidad, facilidad de almacenamiento y aporte a cadenas de producción masiva.

La elección de este producto también responde al interés de los productores locales de Samacá en diversificar mercados y generar valor en origen, aprovechando la asesoría del Consultorio de Comercio Exterior para cumplir con las exigencias regulatorias y logísticas del comercio internacional.

3. Clasificación HS code del producto

La cebolla de bulbo deshidratada pulverizada se clasifica dentro del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (HS Code), el cual es utilizado internacionalmente para la identificación de productos en el comercio exterior. La correcta clasificación es fundamental, ya que determina los aranceles aplicables, los requisitos de acceso al mercado y las condiciones documentales que debe cumplir el exportador.

En este caso, el producto corresponde al código arancelario 0712.20.00.00, descrito como:

“Cebollas, secas, incluso cortadas en trozos o en rodajas o trituradas o en polvo, pero sin otra preparación.”

Este código es reconocido por las aduanas de Alemania, Estados Unidos y otros países, lo que permite un tratamiento homogéneo en las operaciones de exportación. Asimismo, sirve como

punto de partida para el análisis de aranceles, barreras no arancelarias y regulaciones específicas que afectan al producto en los mercados seleccionados.

El uso del HS Code 0712.20.00.00 asegura que las operaciones comerciales se realicen con transparencia, facilita el acceso a estadísticas internacionales de comercio y brinda certeza a los compradores sobre la naturaleza exacta de la mercancía ofrecida.

4. Preselección de mercados a través de matriz de selección país

La elección de los mercados de destino es un paso estratégico en todo plan exportador. Para este proyecto se aplicó una matriz de selección de país, considerando variables como demanda internacional, barreras arancelarias y no arancelarias, acceso logístico, acuerdos comerciales y tendencias de consumo. Con base en estos criterios se identificaron como mercados meta Alemania y Estados Unidos, ambos con alto potencial para la cebolla de bulbo deshidratada pulverizada.

4.1 Demanda internacional

- **Alemania**

En 2023 importó 20,8 millones de kilogramos de cebolla deshidratada, equivalentes a USD 59,5 millones, siendo sus principales proveedores India, Egipto y Países Bajos (WITS, 2023). El uso de cebolla en polvo es constante en la industria alimentaria alemana, especialmente en sopas, salsas, condimentos y comidas listas para consumir.

- **Estados Unidos:**

En 2021 registró importaciones de 8,9 millones de kilogramos, por un valor de USD 28,8 millones (WITS, 2021). El consumo de cebolla pulverizada está ligado a la producción

masiva de sazoadores, snacks, salsas y a la industria de restaurantes, lo que convierte al país en uno de los principales mercados del mundo para este producto.

El acceso al mercado de Estados Unidos requiere el cumplimiento de normas sanitarias estrictas administradas por la Food and Drug Administration (FDA), además del registro sanitario del producto ante esta entidad. La experiencia de empresas colombianas como Agrotech de Colombia SAS demuestra que es posible exportar cebolla deshidratada a ese país siempre que se cumplan los requisitos de inocuidad y se registre el producto ante la FDA con el respaldo del ICA. (Pulido, 2025). Desde el punto de vista arancelario, recientes medidas comerciales han ampliado la exención de aranceles para productos colombianos, beneficiando hasta el 72 % de la canasta exportadora, lo que representa una oportunidad para productos agroindustriales. Este contexto sugiere que, aunque Estados Unidos es un mercado exigente, las condiciones comerciales y la demanda consolidada justifican su inclusión como mercado objetivo inicial. (AGRONET, 2022)

4.2 Competencia

En ambos mercados los principales competidores son India y China, países que concentran gran parte de la producción mundial de cebolla deshidratada a bajo costo. Sin embargo, Colombia puede diferenciarse mediante:

- Certificaciones de calidad y trazabilidad (BPA, ICA, HACCP, FDA).
- Cercanía geográfica frente a EE. UU., lo que reduce tiempos y costos de entrega.
- Posicionamiento en Alemania como proveedor alternativo que diversifique las fuentes de importación de la UE.

4.3 Tendencias de consumo

Según Verified Market Reports (2023), el mercado global de cebolla en polvo crece a una tasa anual promedio de 6–7%, impulsado por la demanda de alimentos prácticos, de larga duración y fáciles de usar en preparaciones industriales y domésticas. En Europa, el consumo de deshidratados se ha incrementado debido a cambios en los hábitos de vida urbana, donde los consumidores valoran la conveniencia y seguridad alimentaria (European Commission, 2022).

En Estados Unidos, la tendencia está marcada por la búsqueda de ingredientes naturales y estandarizados, lo que fortalece el consumo de deshidratados frente a frescos, especialmente en cadenas de suministro que requieren productos de conservación prolongada (USDA, 2021).

4.4 Regulaciones y condiciones de acceso

- **Alemania / Unión Europea:** requiere certificado fitosanitario del ICA, cumplimiento con normas HACCP e ISO, y etiquetado en inglés y alemán. El arancel de importación para el HS 0712.20.00.00 es del 14%, al no existir un acuerdo comercial preferencial con Colombia.
- **Estados Unidos:** exige registro FDA, notificación previa ISF (10+2), cumplimiento con la Ley FSMA y etiquetado nutricional conforme a la normativa. Gracias al TLC Colombia–EE. UU., el arancel de importación para este producto es de 0%, lo que genera una ventaja competitiva frente a otros países exportadores.

4.5 Matriz comparativa de selección

CRITERIO	ALEMANIA DE	ESTADOS UNIDOS us
DEMANDA DE CEBOLLA DESHIDRATADA	Alta: en 2023 importó 20,8 millones kg por USD 59,5 millones (WITS, 2023).	Muy alta: en 2021 importó 8,9 millones kg por USD 28,8 millones (WITS, 2021).
ARANCELES Y ACUERDOS COMERCIALES	No hay TLC con Colombia; arancel promedio 14% para HS 071220.	TLC Colombia-EE. UU.: arancel 0% para este producto.
BARRERAS NO ARANCELARIAS	Exigencias fitosanitarias estrictas: HACCP, ISO, certificados ICA.	Requisitos FDA, FSMA e ISF (10+2), notificación previa obligatoria.
ACCESO LOGÍSTICO	Mayor distancia; puerto de Bremen como punto estratégico de entrada a la UE.	Cercanía geográfica; puerto de Nueva York/Nueva Jersey como principal receptor.
COMPETENCIA	India, Egipto, Países Bajos	India China
OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA	Permite acceso al mercado europeo de 27 países.	Gran volumen y TLC favorable.

4.6 Mercados seleccionados

- **Alemania:** Representa una oportunidad estratégica como puerta de entrada al mercado europeo. Su alta dependencia de importaciones y el uso extendido de cebolla en polvo en la industria alimentaria justifican su inclusión, aunque implica mayores exigencias regulatorias y costos logísticos.
- **Estados Unidos:** Ofrece condiciones más favorables para Colombia debido al TLC, la cercanía geográfica y el volumen de consumo. La eliminación de aranceles y la reducción en tiempos de entrega convierten a este mercado en un destino prioritario.

La combinación de ambos destinos permite diversificar riesgos: mientras Estados Unidos asegura un flujo de exportaciones más competitivo y rápido, Alemania abre la puerta a un mercado continental de alto valor. Además, mercado de la Unión Europea, del cual Alemania es uno de los principales destinos de exportación para productos colombianos, representa un desafío adicional en normativa y requisitos de inocuidad alimentaria. En 2024, la UE fue el segundo destino de

exportaciones colombianas, con cerca de 5 177 millones de dólares en ventas, y Alemania participó con aproximadamente 12 % del total exportado hacia ese bloque económico. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2024)

Para la exportación de productos agrícolas o deshidratados, es imprescindible cumplir con los estándares de la Unión Europea en materia de seguridad alimentaria y trazabilidad. Aunque algunos aranceles pueden aplicar según la partida arancelaria, los acuerdos comerciales vigentes entre Colombia y la UE permiten condiciones preferenciales que reducen barreras y facilitan el acceso cuando se cumplen los requisitos documentales y sanitarios. Dado el nivel de exigencia de los mercados seleccionados, este plan exportador propone una estrategia escalonada de entrada. En una primera fase se prioriza el mercado estadounidense por su cercanía geográfica, una demanda consolidada y un marco comercial relativamente accesible, mientras que en una segunda fase se plantea el ingreso al mercado europeo, específicamente a Alemania, como parte de una expansión estratégica a mediano plazo. Esta secuencia permite canalizar recursos, asegurar cumplimiento regulatorio y construir relaciones comerciales sólidas en cada etapa. (ICA, 2024)

5. Simulación de exportación

La simulación se desarrolla bajo el Incoterm FOB (Free On Board), con puerto de salida en Cartagena y puertos de destino Bremen (Alemania) y Nueva York/Nueva Jersey (Estados Unidos). Este ejercicio permite estimar los costos, identificar barreras de acceso y plantear condiciones comerciales reales.

5.1 Evaluación de las condiciones de acceso y barreras no arancelarias

- **Alemania (UE):**

- Certificado Fitosanitario emitido por el ICA y reconocido por autoridades alemanas.
- Cumplimiento con HACCP e ISO como estándares de inocuidad alimentaria.
- Etiquetado bilingüe en inglés y alemán.
- Barrera principal: arancel del 14% y controles fitosanitarios estrictos en frontera.

- **Estados Unidos:**

- Registro de la empresa en la FDA (Food and Drug Administration).
- Presentación de Notificación Previa (ISF 10+2) mínimo 24 horas antes del embarque.
- Cumplimiento con la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA).
- Etiquetado conforme a normativa FDA (nutrición, alérgenos, país de origen).
- Barrera principal: multas de hasta USD 5.000 por incumplimiento en la presentación de ISF.

5.2 Definición del packaging

- **Empaque primario:** sacos de polietileno de alta densidad (HDPE) de 25 kg, sellados herméticamente.
- **Empaque secundario:** tarimas de madera tratada bajo norma NIMF 15, con recubrimiento de film plástico para estabilidad.

- **Etiquetado:** debe incluir información en inglés y español para EE. UU., y en inglés y alemán para Alemania (nombre del producto, peso neto, país de origen, lote y fecha de producción).

5.3 Estudio de aranceles e impuestos

Alemania (UE):

- Valor FOB en fábrica: USD 150.000
- Flete marítimo: USD 7.620
- Arancel (14% sobre CIF aprox. USD 157.620): USD 22.066
- Costos de importación totales: ~USD 29.686 (aranceles + gastos portuarios y aduaneros).

EE. UU.:

- Valor FOB en fábrica: USD 150.000
- Flete marítimo: USD 7.200
- Arancel: 0% (TLC Colombia–EE.UU.)
- Costos de importación totales: ~USD 9.000 (solo logística y aduanas).

5.4 Estimación de la logística de exportación

Datos generales:

- Producto: cebolla de bulbo deshidratada pulverizada.
- Volumen: 30 toneladas.
- Contenedor: FCL 40 pies.

- Precio EXW: USD 150.000.
- Puerto de salida: Cartagena, Colombia.
- Puerto destino: Bremen (Alemania) / Nueva York-Nueva Jersey (EE. UU.).

5.4.1. Costos aproximados (USD):

CONCEPTO	ALEMANIA DE	EE. UU. us
Transporte interno Samacá– Cartagena	2.500 – 3.500	2.500 – 3.500
Terminal portuaria Cartagena	1.200 – 1.800	1.200 – 1.800
Agente de aduanas (DIAN)	800 – 1.200	800 – 1.200
Flete marítimo (<i>freight forwarder</i>)	7.620 (International Logistics Trade SAC, CLM Cargo)	5.500 (Troy Container Line)
Subtotal costos logísticos	~11.000 – 13.000	~10.000 – 12.000

El consultorio recomienda el uso de compañías como CLM Cargo y Troy Container Line, que ofrecen coordinación integral de transporte, seguros, consolidación de carga y gestión documental. Esto garantiza trazabilidad, reducción de tiempos y seguridad en la entrega.

5.4 Estimación del costo final en destino

Alemania:

- Precio EXW: USD 150.000
- Costos logísticos FOB Cartagena: ~12.000

- Flete marítimo: 7.620
- **Costo CIF Bremen: ~169.000 USD**
 - Arancel 14%: ~23.660 USD
- Total estimado en puerto de Bremen: **~192.660 USD**

Estados Unidos:

- Precio EXW: USD 150.000
- Costos logísticos FOB Cartagena: ~11.000
- Flete marítimo: 5.500
- **Costo CIF Nueva York: ~166.500 USD**
 - Arancel: 0% (TLC)
- Total estimado en puerto de NY/NJ: **~166.500 USD**

5.5 Acuerdos de pago y reintegro de divisas

- Modalidad recomendada: Carta de Crédito (L/C) para exportaciones a Alemania, asegurando el cumplimiento de pagos bajo regulaciones bancarias internacionales.
- Para EE. UU., dada la cercanía y el TLC, puede negociarse pago anticipado del 30% y saldo contra documentos (CAD).
- En ambos casos, el exportador debe realizar el reintegro de divisas en un plazo máximo de seis meses, cumpliendo lo establecido por el Banco de la República y la DIAN.

6. Cronograma

El cronograma permite planificar las actividades necesarias para ejecutar la exportación de la cebolla de bulbo deshidratada pulverizada desde Samacá hasta los mercados seleccionados

(Alemania y Estados Unidos). Se organiza en fases que reflejan los pasos operativos y administrativos del proceso exportador, desde la preparación inicial hasta la entrega en destino.

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Registro empresarial y actualización RUT	X					
Obtención de certificaciones (BPA, ICA, FDA)	X	X				
Adecuación de planta y procesos de trazabilidad		X	X			
Elaboración de documentos de exportación (Factura, Lista de Empaque, Certificado de Origen, Declaración de Exportación)			X	X		
Negociación con clientes internacionales		X	X	X		
Contratación de <i>freight forwarder</i> y agente de aduanas				X		
Coordinación logística (transporte interno y portuario)				X		
Embarque de la mercancía					X	
Recepción en puerto destino y cumplimiento de inspecciones						X
Evaluación de la exportación piloto						X

Este cronograma contempla una duración de seis meses, en los cuales se cumplen los trámites administrativos, se consolida la logística, se realiza el embarque y se evalúa la operación inicial. Posteriormente, los resultados permitirán ajustar las estrategias para futuras exportaciones, consolidando la empresa como un proveedor confiable en Alemania y Estados Unidos.

7. Recomendaciones

- 1. Fortalecimiento de la calidad:** la empresa debe continuar con la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), análisis microbiológicos anuales y sistemas de

trazabilidad, lo que facilitará cumplir con exigencias de Alemania (HACCP, ISO) y Estados Unidos (FDA, FSMA).

2. **Gestión logística especializada:** consolidar alianzas con *freight forwarders* como CLM Cargo o Troy Container Line, que aseguren eficiencia en transporte, reducción de costos y cumplimiento de tiempos de entrega.
3. **Diversificación de mercados:** usar Alemania como plataforma de entrada al mercado europeo y Estados Unidos como mercado de gran volumen, disminuyendo la dependencia de un solo destino.
4. **Estrategias financieras:** implementar mecanismos de cobertura cambiaria y seguros de carga para mitigar riesgos derivados de la volatilidad del dólar y de costos logísticos internacionales.
5. **Uso del Consultorio COMEX:** aprovechar el acompañamiento en la capacitación de personal, actualización normativa y simulaciones comerciales, posicionando al consultorio como un socio estratégico en la internacionalización.

8. Conclusiones

La cebolla de bulbo deshidratada pulverizada producida en Samacá, Boyacá, tiene un alto potencial de inserción en los mercados internacionales, especialmente en Alemania y Estados Unidos. Alemania constituye una oportunidad estratégica como puerta de entrada a la Unión Europea, mientras que Estados Unidos ofrece ventajas significativas gracias al Tratado de Libre Comercio, la cercanía geográfica y la elevada demanda de alimentos procesados.

El plan exportador evidencia que, aunque existen retos logísticos y regulatorios, la viabilidad de la exportación se sostiene en el cumplimiento de requisitos fitosanitarios, la

competitividad del producto por su valor agregado y el respaldo de instituciones como el Consultorio de Comercio Exterior USTA.

La simulación de costos muestra que el envío a Estados Unidos resulta más favorable por el TLC y menores gastos logísticos, aunque Alemania abre posibilidades de diversificación y expansión a otros mercados europeos. En este sentido, la articulación entre productores, agentes de carga y el consultorio permite estructurar un modelo de exportación replicable y sostenible en el tiempo.

9. Referencias

- AGRONETA. (2022). Agrotech de Colombia, primera empresa en exportar cebolla deshidratada a estados unidos. Gobernador.co. <https://agronet.gov.co/noticias/agrotech-de-colombia-primera-empresa-en-exportar-cebolla-deshidratada-estados-unidos>
- European Commission. (2022). *Food imports and consumer trends in the EU*. Brussels: European Union.
- European Commission. (2024). *EU–Colombia–Peru–Ecuador Trade Agreement*. Retrieved from <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets>
- ICA. (2024). Cebollas en el Comercio Colombiano. Portal Corporativo ICA. <https://www.ica.gov.co/noticias/colombia-exporta-millones-dolares-usa-frutas>
- Ministerio de Comercio, I. y. T. (2024). INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA. Gov.co. https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/informe-tlc-al-congreso-de-la-republica-2025.aspx?utm_source=chatgpt.com
- ProColombia. (2023). *Oportunidades de exportación de productos agroindustriales colombianos*. Bogotá: ProColombia.
- Pulido, C. A. D., & Murcia, J. D. (2025). Estados Unidos liberó de arancel a 72% de las exportaciones colombianas con decreto. Diario La República. <https://www.larepublica.co/economia/estados-unidos-elimino-arancel-de-10-para-72-de-las-exportaciones-colombianas-4272069>

- USDA. (2021). *Vegetable Import Trends in the U.S. Market*. Washington, D.C.: United States Department of Agriculture.
- Verified Market Reports. (2023). *Onion Powder Market Size, Trends and Forecast 2023–2028*. Retrieved from <https://www.verifiedmarketresearch.com>
- WITS. (2021). *United States imports of dried onions (HS 071220)*. Retrieved from <https://wits.worldbank.org>
- WITS. (2023). *Germany imports of dried onions (HS 071220)*. Retrieved from <https://wits.worldbank.org>