

**Comparativo de las oportunidades de negocio de aguacate colombiano y mexicano hacia
Estados Unidos entre 2007 y 2017**

Diego Andrés Vanegas Mendieta

Johan Camilo Patiño Castro

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2018

**Comparativo de las oportunidades de negocio de aguacate colombiano y mexicano hacia
Estados Unidos entre 2007 y 2017**

Diego Andrés Vanegas Mendieta

Johan Camilo Patiño Castro

Tutor

Cristian Samir Ulloa Ramos

Trabajo de grado para optar por título de profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2018

1. Resumen

El objetivo del trabajo desarrollado es dar a conocer las oportunidades de negocio del aguacate colombiano y mexicano en el mayor importador de este producto a nivel mundial como lo es el mercado estadounidense, con todos sus beneficios, ventajas, usos, en un contexto de competencia entre ambas economías por posicionar su producto en dicho mercado. Para llevar a cabo el desarrollo del proyecto se analizaron datos de la relación comercial entre los países, en el que se evidencia que México es el mayor productor y exportador de aguacate a nivel mundial y Estados Unidos es el mayor importador. Esto deja a la economía colombiana con grandes retos en su proceso de internacionalización a EUA. Se evidencia que las oportunidades del mercado mexicano son mayores en la actualidad comparada con el mercado colombiano, en el mercado de Estados Unidos gracias a sus menores costos logísticos producto de su cercanía geográfica y que no cuentan con una barrera arancelaria para la exportación del aguacate.

Palabras clave: Exportación, Importación, oportunidades, costos logísticos, producción,

Tabla de contenido

1. Resumen	3
2. Introducción.....	8
3. Planteamiento del problema	9
4. Formulación del problema.....	11
5. Objetivos.....	12
5.1. Objetivo general	12
5.2. Objetivos específicos.....	12
6. Justificación.....	13
7. Marco referencial.....	14
7.1. Teorías del comercio internacional.....	14
7.1.1. Ventaja comparativa.....	14
8. Metodología.....	16
8.1. Metodología desarrollada según capítulo.....	18
9. Capítulo I-Tendencias de producción.....	20
9.1. Estudios técnicos	20
9.2. Comparativo de tendencia de producción Colombia VS México	22
10. Capítulo II-Comportamiento de exportaciones	27
10.1. Comportamiento de las exportaciones a México.....	31
10.2. Comparativo de índices de crecimiento de Colombia y México.....	36

11. Capítulo III-Factores incidentes en las exportaciones.....	37
11.1. Aspectos económicos	37
11.2. Aspectos políticos.....	41
11.2.1. Colombia.	41
11.2.2. México.....	44
12. Capítulo IV-Ventaja comparativa revelada.....	46
12.1. VCR Colombia.....	47
12.2. VCR México	48
14. Conclusiones.....	49
15. Recomendaciones	52
16. Referencias	53

Lista de figuras

Figura 1. Producción México	22
Figura 2. Producción Colombiana.....	22
Figura 3. Rendimiento Colombiano	25
Figura 4. Producción Nacional Colombiana	26
Figura 5. Exportaciones en valor FOB (USD).....	307
Figura 6. Exportación de Colombia en toneladas a Estados Unidos.....	31
Figura 7. Exportación en valor FOB (USD)	35
Figura 8. Exportación de México en toneladas a Estados Unidos	35
Figura 9. Comparativo índices de crecimiento en toneladas.....	37
Figura 10. Población Estados Unidos	378
Figura 11. PIB per cápita USA.....	379
Figura 12. Probabilidad de compra basada en etnia.....	40
Figura 13. Comparativo ITCR vs TN exportadas	40
Figura 14. Comparativo ITCR vs TN exportadas de México	42

Lista de tablas

Tabla 1. Variables analizadas.....	17
Tabla 2. Exportaciones en TN Colombia-Estados Unidos.....	30
Tabla 3. Índice de crecimiento de toneladas de México	34
Tabla 4. Ventaja comparativa revelada del aguacate Colombia.....	309
Tabla 5. Ventaja comparativa revelada del aguacate México.....	50

2. Introducción

La presente investigación se refiere al tema de la exportación de aguacate colombiano y mexicano a Estados Unidos, identificando las variables y tendencias que este producto puede tener a la hora de realizar dicha transacción.

En el marco referencial se tomó el modelo de ventaja competitiva que busca analizar las ventajas que puede llegar a tener un país aprovechando los productos que le generan menor costo a la hora de producir y exportar y se tuvo en cuenta el índice de ventaja comparativa revelada VCR, que busca evidenciar el comparativo de los dos países en cuanto a su especialización en la exportación de aguacate.

Durante el desarrollo de esta investigación se tratará de analizar temas tales como, la tendencia de producción de México y Colombia durante un periodo de tiempo, que nos permitirá realizar un análisis comparativo entre ellos. Información de bases de datos dedicadas a las estadísticas del comercio internacional nos permitirá conocer las cantidades reales de exportación de aguacate en toneladas y su correspondiente en valor FOB, todo esto nos permitirá analizar el comportamiento de las exportaciones de aguacate en el periodo de 2007 – 2017 y adicional a eso nos permitirá hacer un comparativo de índice VCR. Adicionalmente se realizará un análisis en el cual se describen 9 diversos factores económicos y políticos que pueden llegar a ser un incentivo a la hora de realizar exportaciones a los Estados Unidos por parte de Colombia y México.

3. Planteamiento del problema

El consumo de Aguacate en Estados Unidos ha crecido sustancialmente en la última década debido a que han dejado de ver a este fruto como un alimento exótico, convirtiéndolo en un producto consumido diariamente por sus habitantes a tal punto de ser incluido en los menús de numerosas cadenas de restaurantes. La principal razón es que ha incremento en la demanda de este producto gracias a sus distintos usos, que actualmente tienen y van desde los beneficios alimenticios por una alta dosis de vitaminas y minerales, hasta beneficios médicos ya que ayuda al mejoramiento de enfermedades circulatorias y para diabetes y cáncer.

El país viene teniendo importantes ventas de aguacate en el mercado estadounidense sin embargo, el principal competidor es México, quien se ha caracterizado por tener procesos eficientes de producción, en potencial exportador y cercanía con Estados Unidos,

Conociendo lo anterior resulta necesario comprender cuáles son las oportunidades de negocio del aguacate colombiano y mexicano en el mercado de Estados Unidos.

La demanda creciente en el mercado estadounidense siempre será un atractivo para cualquier país en su propósito de aumentar las exportaciones, México cuenta con ventajas competitivas y logísticas debido a sus cercanías limítrofes y su experiencia de producción que permite ofrecer un barato producto y en ocasiones con mayor nivel de calidad, no ha desaprovechado estas oportunidades para ingresar a este mercado, como un ejemplo de esto, gestionó y estuvo involucrado de fondo en la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, aprovechando y convirtiéndolo en el principal socio comercial en cuanto a productos agrícolas, incluido el Aguacate en el que se ha diferenciado ya como el mayor productor y exportador de este y en el que su principal destino de exportación es el mercado estadounidense.

Las empresas colombianas del sector han incrementado su producción y exportación en la última década, especialmente del Aguacate Hass, sin embargo, el producto aún no cuenta con nivel de representación del producto en el mercado estadounidense.

4. Formulación del problema

¿Cuáles son las oportunidades de negocio del aguacate colombiano y mexicano en el mercado de Estados Unidos derivado de su relación comercial entre 2007-2017?

5. Objetivos

5.1. Objetivo general

Determinar las oportunidades de negocio del aguacate colombiano y mexicano en el mercado de Estados Unidos derivado de su relación comercial entre 2007-2017

5.2. Objetivos específicos

- Describir la tendencia de producción de aguacate colombiano y mexicano entre el 2007-2017
- Analizar el comportamiento de las exportaciones y las ventajas comparativas reveladas de aguacate colombiano y mexicano hacia los Estados Unidos.
- Analizar los factores económicos y políticos que inciden en el incentivo a las exportaciones de aguacate al mercado estadounidense.

6. Justificación

El Aguacate es un producto donde ha venido creciendo su consumo a nivel mundial, debido a la diversificación de uso que ha tenido, estos pueden ir desde los beneficios alimenticios, ya que es un producto con una alta dosis de vitaminas y minerales, siendo suplemento de otros productos como el banano y aumentando la cantidad de fibra por su contenido proteico, también tiene los beneficios médicos ya que pueden ayudar al mejoramiento de enfermedades circulatorias, diabetes y cáncer, esto sin contar; con sus beneficios económicos ya que es un bien que cuenta con grandes utilidades, llegando a considerarse como el “oro verde”, este producto necesita para su producción poca mano de obra y poco abastecimiento de materia prima que se renueva.

Estados Unidos, el mayor importador de Aguacate en el mundo, lo cual hace a esta economía un mercado representativo, Colombia es el 6° productor de aguacate a nivel mundial, pero es el 12° exportador teniendo en el 2017 una suma 28.487 toneladas con destino a diferentes naciones, que son consumidores directos o comercializadores del mismo, los países con mayores importaciones de este producto en el año 2017 fue a Países Bajos seguido del Reino Unido y España que son el 70% de las exportaciones colombianas de aguacate.

El crecimiento de este mercado en Colombia se debe a una competitividad en la producción el cual cuenta con un crecimiento promedio del 169% desde el año 2013 al año 2017, este producto en el último año representó 52.948 miles de dólares que aún es poco comparado con su principal competidor México, competencia directa en América y el mayor productor de Aguacate en el mundo en el que para el año 2017 tuvo una cifra histórica de 1.997.629 toneladas, lo que mantiene al país como el principal productor de esa fruta a nivel mundial; así mismo para el mismo periodo el aguacate fue el producto más importante en el valor de las exportaciones agropecuarias mexicanas, con una participación de 18.7%, al ubicarse en 2,710 millones de dólares.

El volumen exportado entre el 2013 y el 2017 creció a una tasa promedio anual de 21% y en que el cuál México proveyó para este último periodo en promedio 88% del volumen total de aguacate importado por Estados Unidos convirtiéndolo en el principal proveedor de este estado norte americano. Se analizará la oportunidad de negocio que encuentra el mercado de Aguacate Colombiano para suplir las necesidades del mercado estadounidense, el principal importador y consumidor de este producto, esto teniendo en cuenta que el principal proveedor de este bien, en este mercado, es el mexicano, así como es el principal productor y exportador de este a nivel mundial como ya se evidenció. (Trade Map, 2019)

7. Marco referencial

7.1. Teorías del comercio internacional

7.1.1. Ventaja comparativa.

Esta teoría del comercio internacional creada por David Ricardo, nos indica Krugman (2006) “un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad (los recursos que podrían haberse destinado a producir otros bienes) en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países” (p.29). Según la percepción de David Ricardo los países deberían especializarse únicamente en la producción y exportación de aquellos productos en los que utilicen menos recursos o costes relativamente bajos.

Al tiempo que los países se especializan en estos productos, en lo que sean más eficientes, importarán el resto de productos en los que no tengan este tipo de ventajas y en consecuencia no son eficientes. Al realizar este procedimiento, aunque un país no cuente con una ventaja absoluta, puede entonces lograr encontrar una ventaja comparativa, ya sea por facilidades tecnológicas, más habilidades en cuanto a su producción, más fuentes de recursos o mejores condiciones climáticas, entre otras, así finalmente participar en el mercado internacional.

La teoría de ventaja comparativa nos indica entonces, es resultado del coste de oportunidad al que se encuentre la producción de cada bien.

Según lo expuesto se puede concluir entonces que la base de esta teoría está en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, razón que hace que pueda favorecer a algunos sectores.

El trabajo es el único factor de producción como base de esta teoría y las diferentes naciones se diferencian en la productividad de este en diferentes sectores o industrias.

“Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma: a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia

con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa. b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio” (Principales teorías del comercio internacional, 2015)

Siguiendo este supuesto de esta teoría el intercambio entre países siempre resulta benéfico, incrementando el consumo de diferentes bienes o servicios de los residentes de un país con aquellos producidos en otro país, rompiendo las barreras limítrofes; por otro lado ahorra trabajo y costo al traer cualquier bien externo que sería complicado de producir hablando en términos de productividad.

“El intercambio resulta entonces una forma de producción indirecta: el comercio se convierte en un método de producción que facilita la satisfacción de necesidades a un menor costo porque implica menos esfuerzo de producción intercambiar que producir ciertos bienes” (Anchorena, 2009, pp. 23)

Se puede inferir que al final esta teoría es el tipo de comercio que diferentes y la mayoría de naciones utilizan hoy en día, en el que exportan únicamente aquellos productos o servicios que les sea más fácil producir, convirtiéndolos más productivos e importan aquel en los que son poco eficientes o que implica utilizar un mayor costo su producción que su importación.

8. Metodología

Siguiendo la metodología de la investigación propuestas por Hernández, Fernández y Baptista (2003), hay estudios descriptivos, exploratorios, correlacionales y explicativos.

Este es un estudio de carácter descriptivo con enfoque cuantitativo pues se realizará un análisis de las oportunidades y la problemática propuesta a través de la recolección de datos sobre diferentes factores influyentes en la comercialización del Aguacate entre Colombia-Estados Unidos y México-Estados Unidos.

Según el Libro de Hernández, Fernández y Baptista, en estudio descriptivo se busca caracterizar y perfilar los sujetos del entorno al cual se le está realizando análisis. (p.62)

“En el enfoque cuantitativo los planteamientos a investigar son específicos y delimitados desde el inicio de un estudio. Además, las hipótesis se establecen previamente, esto es, antes de recolectar y analizar los datos. La recolección de datos se fundamenta en la medición y el análisis en procedimientos estadísticos” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 29)

Así mismo se puede inferir que esta investigación es de tipo no experimental, debido a que no se pueden manipular las variables, los datos a reunir se recuperarán en un tiempo de periodo determinado proveniente de la fiabilidad de fuentes de información oficiales tales como Legiscomex, Trade map, Procolombia, Agronet, Analdex, entre otras.

“La investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente variables, lo que se hace en este tipo de investigación es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 117).

Las variables a utilizar en esta investigación son de suma importancia y de carácter real puesto que se analizarán el mercado en los diversos países a estudiar y, además, un análisis global de la comercialización de este producto que nos llevará a tener información de la importancia del mismo. Variables tales como la oferta y demanda de este producto, nos llevará a entender las necesidades de cada mercado, todos estos datos serán recuperados de investigaciones y datos actuales de las páginas ya mencionadas, además de estudios realizados de este mercado en los cuales hemos podido recaudar información de datos históricos y que explican el comportamiento en la actualidad

Tabla 1.

Variables analizadas

VARIABLE	MEDIDA	FUENTE
Producción	Unidad	SIAP/Agronet
Exportaciones	FOB/TN	LegisComex/Trademap
Importaciones	FOB/TN	LegisComex/Trademap
Índice de crecimiento	Porcentaje	LegisComex/Trademap
Población	Unidad	Banco Mundial
PIB per cápita	USD	Banco Mundial
ITCR	Porcentaje	LegisComex/Banxico
VCR	Unidad	LegisComex

Nota: Autoría propia (2019)

El presente trabajo se divide en tres etapas.

- **Recolección de datos:** En esta primera estancia se recolectarán los datos necesarios de la relación comercial entre México y Colombia hacia Estados Unidos desde el 2007 hasta el 2017 en la exportación e importación del Aguacate, tomados principalmente de plataformas oficiales como Trade Map, Procolombia, Agronet, Analdex, SAGARPA.
- **Análisis:** El análisis de datos es el precedente para la actividad de interpretación. La interpretación se realiza en términos de los resultados de la investigación. Esta actividad consiste en establecer inferencias sobre las relaciones entre las variables estudiadas para extraer conclusiones y recomendaciones (Kerlinger, 1982).

En esta etapa se procederá a resumir los datos recolectados con el fin de explicar e interpretar las posibles relaciones entre las variables estudiadas y el objeto de investigación.

- **Conclusiones:** La última etapa consistirá en dar a conocer los descubrimientos relevantes encontrados derivados del análisis realizado en la etapa anterior y con la cual finalizará el desarrollo del presente trabajo de investigación.

8.1. Metodología desarrollada según capítulo

- El desarrollo correspondiente del capítulo 1 se realizó tomando datos directamente de Agronet y SAGARPA, con el fin de conocer las estadísticas generales de producción de Aguacate en Colombia y México, realizando un análisis comparativo entre ellos.
- El segundo capítulo del presente trabajo se desarrolló con bases de datos tomadas de LegisComex y TradeMap, con el objetivo de conocer los valores y tendencias cuantitativas que presentan tanto México como Colombia en las exportaciones de la sub partida arancelaria 0804400000, la recopilación de estos datos finalmente nos suministraron el comportamiento del mercado que al final nos deja ver un comparativo y lo que se puede esperar con cada uno de estos productores y exportadores.
- Para el desarrollo del tercer capítulo se tomó como factor influyente en las transacciones comerciales internacionales de Aguacate entre Colombia-Estados Unidos y México-Estados Unidos, se analizaron los datos demográficos y PIB per cápita del país norteamericano con el fin de conocer su capacidad de endeudamiento y lograr una mejor percepción de la accesibilidad al mercado, así como las comunidades más consumidoras de esta fruta junto con los proyectos que el gobierno colombiano y mexicano ofrece a sus exportadores. Así mismo se tomó los datos del índice de tasa de cambio real, el cual “se entiende como un precio relativo que compara el valor de una canasta de bienes en dos países diferentes, expresados en la misma moneda. Este dato se obtiene cuando se divide el precio de un grupo de bienes por el de ese mismo grupo en otro país. Esta medida refleja cual es el valor de la canasta en el extranjero (numerador) respecto al valor de la misma canasta en Colombia (denominador)” (Banco de la República, 2019). Como un factor comercial importante para analizar debido a la incidencia de la tasa de cambio con respecto a las exportaciones e importaciones del Aguacate.
- El capítulo cuatro se desarrolló tomando datos de las bases de LegisComex las cuales nos sirvieron para identificar los valores FOB de las exportaciones de aguacate y otros rubros tanto de Colombia como de México, todo esto para poder identificar las ventajas comparativas relativas que pueden llegar a tener uno u otro país referente al aguacate.

Los VCR “son indicadores prácticos para determinar, en forma indirecta, las ventajas comparativas que tiene un país. Esto tiene como propósitos generales procurar una asignación más eficiente de los recursos escasos de que dispone un país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura, buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor

agregado y evaluar el desempeño productivo y comercial que ha tenido el país en un período dado, todo esto con el fin de mejorar el bienestar general de toda una nación” (Arias, J. | Segura Ruiz, O. 2004, IICA)

9. Capítulo I-Tendencias de producción

9.1. Estudios técnicos

Al verificar la información de los estudios realizados en Colombia y en México en relación con la producción de Aguacate, como primera medida se evidencia que en el país norte americano se han realizado estudios actualizados muy técnicos sobre el aguacate, abarcando detalladamente la producción de este fruto, uno de ellos es la “planeación agrícola nacional” sobre el aguacate Mexicano. El cómo nace, condiciones y climas, sus propiedades, establecimiento de la plantación, usos. Así mismo mostrando con estadísticas tomadas de SIAP, la demanda del aguacate a nivel mundial, la exportación general de aguacate por todos los países productores, la exportación y producción realizada por México en el 2016-2017. Otro aspecto importante de esta investigación es la planeación realizada de las estrategias de mercado que utilizarán para el incremento o la consolidación de las exportaciones del aguacate a sus principales destinos, detallando estrategias para cada uno de los países, incluido Estados Unidos, con una estimación entre el 2017 al 2030, para ello analizan por regiones dentro del país la producción de este fruto, identificando estas por “regiones potenciales”, áreas históricamente productoras (2011-2016), y “regiones estratégicas”, áreas que se utilizarán para la implementación de estrategias para maximizar la exportación. Así mismo analizan y desarrollan estrategias por regiones, implementando específicamente qué es lo que se necesita para una mayor producción con el fin de suplir 100% el consumo nacional de Aguacate y a su vez, consolidar sus exportaciones en los principales consumidores internacionales. (SAGARPA, 2016).

En el caso de Colombia se encuentran algunos estudios realizados pero a diferencia de que la mejor investigación fue realizada en el año 2014, cuando aún en sí, no se encontraba en el “boom” el consumo del aguacate. A pesar de esto en este estudio podemos evidenciar la importancia que le están brindando a mejorar la competitividad de este producto, en el que así como las estrategias utilizadas

en el país mexicano también desarrollan un plan estratégico que va desde Asistencia técnica especializada, optimizar costos de producción, mejorar estándares de calidad, hasta mejorar en total el rendimiento de cultivo a nivel nacional, separándolo también por sectores de producción en el que buscan una zonificación regional con el fin de construir modelos de producción especializados utilizando el avance tecnológico para su desarrollo. (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2014)

Lo principal que se puede concluir del análisis de estos dos estudios realizados es que tanto en Colombia como en México se genera una importancia de cómo se puede mejorar la producción del Aguacate debido a su tendencia de consumo en crecimiento de la última década, ambos países realizando sus respectivas investigaciones a fondo para realizar estrategias de mejora, al analizar esto se puede inferir hasta el momento que la producción de estos dos estados es muy parecida, por qué, se puede decir que ambos países cuentan con recursos naturales similares aptos para generar este fruto, tales como el tipo de suelo, topografía y condiciones meteorológicas; también producen la mayor cantidad de Aguacate en la misma época del año que sería la correspondiente a Marzo y Octubre y cuentan con una variedad de departamentos específicos dentro del país dedicados a la explotación de este producto.

A continuación, se verán reflejadas las gráficas correspondientes a la producción de ambos países desde el 2007 hasta el 2016:

9.2. Comparativo de tendencia de producción Colombia VS México

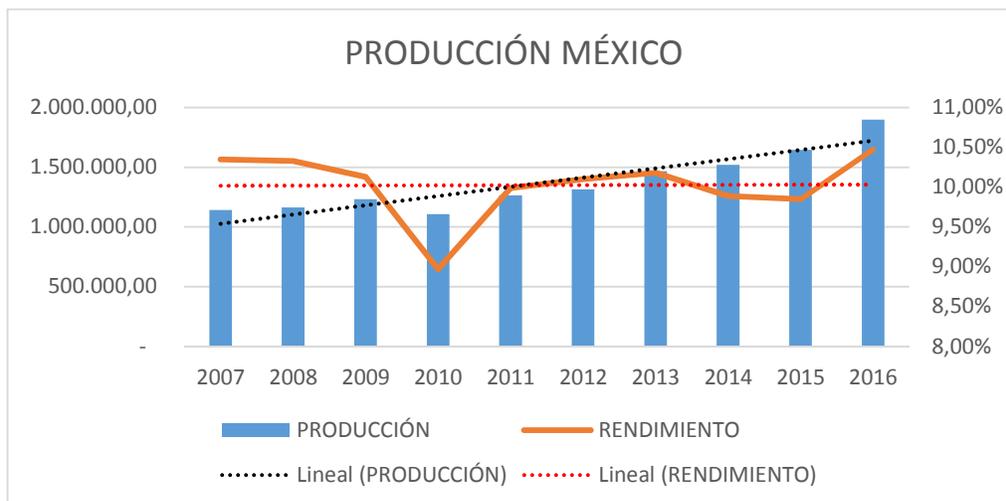


Figura 1. Producción México. Autoría Propia

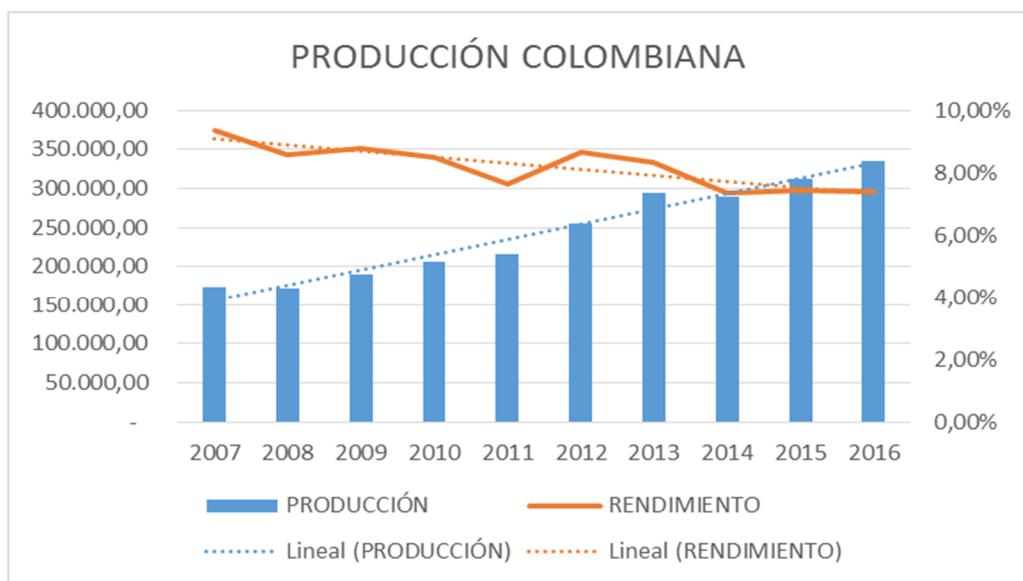


Figura 2. Producción Colombiana. Autoría propia

A partir del año 2007 la producción aumentó considerablemente debido a que desde allí empezó a incrementar considerablemente la demanda del Aguacate a nivel mundial y en donde se incorporó este fruto como producto de la canasta familiar en los 3 países de análisis, debido a esto las compañías ya existentes iniciaron un proceso de tecnificación para una producción más eficaz con el fin de suplir toda la demanda nacional que se pueda presentar y el fruto objeto de exportación.

Tomando como base estas dos gráficas comparativas entre México y Colombia, en el que muestra la producción total por periodo junto con su rendimiento, se puede evidenciar que el país norteamericano ha incrementado su producción constantemente a excepción del 2010, único año en que esta se redujo en comparación con el año anterior. Lo más importante del análisis básico de esta gráfica es el correspondiente a la línea de tendencia en la cual podemos ver que está lineal horizontalmente lo que quiere decir, como ya lo dijimos anteriormente que ha aumentado constantemente la producción desde 2007 a 2016 y seguirá aumentando en los próximos años. A partir del año 2014 México se ubicó como el mayor productor a nivel mundial produciendo un total de 1,521.447.17 toneladas de Aguacate lo que significó el 62% del comercio mundial. El principal estado que aporta para esta producción es Michoacán, en el que para este mismo año aportó un 80,2% del total generado, tan importante que fueron sus habitantes los que empezaron a llamar este fruto como el “Oro verde”, lo más importante a resaltar acerca de este estado es debido a que es el producto con mayor importancia gracias a su influencia en toda la economía en el que gracias a la producción del Aguacate ha generado aproximadamente de 40.000 a 50.000 empleos permanentes, (SAGARPA, 2016).

Con el fin de seguir manteniendo esta tendencia de producción los productores han mejorado su competitividad, siendo más eficiente, controlando sus costos de producción y adaptándose a las exigencias del mercado. Para hacer que todo esto sea efectivo han realizado cambios en su infraestructura y han implementado nuevas tecnologías que les permiten optimizar todos estos procesos.

En lo correspondiente al analizar la tendencia de producción de la última década del país colombiano podemos ver que es muy parecido al estado mexicano.

La principal similitud con la que se encuentra en este comparativo es el incremento constante de la producción año por año, resultado de la gran demanda que se está presentando en todo el mundo

gracias a toda la variedad de usos ya descritos de este fruto, debido a esto es necesario aumentar la producción como lo evidenciado en la gráfica para lograr suplir toda la demanda interna que se presenta dentro del país así mismo suplir la producción necesaria para el fruto destinado a la exportación.

La mayor diferencia que se presenta en este análisis son las cantidades de producción, razón por lo cual aún Colombia no ha podido alcanzar a México. Actualmente el país suramericano es el sexto país productor a nivel mundial...La mayor producción colombiana fue de 335.882 toneladas cuando la menor del país mexicano fue de 1,234.000, triplicando el monto de lo producido por Colombia, no más mirando estos números ya se puede analizar la gran diferencia que hay entre estos países. Esta diferencia es debido a que el país suramericano hasta principios de siglo empezó a importarse más por la producción del Aguacate cuando en México estos ya lo producían desde principios de siglo XIX lo que quiere decir que han tenido una ventaja de un siglo para ir aprendiendo sobre la marcha todas las cualidades que les permiten producir con una mayor productividad este fruto y que lo llevaron a posicionarse desde mucho antes que el país colombiano como uno de los principales productores a nivel mundial, gracias a todo este historial experimentado los procesos técnicos son mucho más desarrollados en el mayor productor a nivel internacional y que lo hacen estar distante de sus principales competidores referente a este tema.

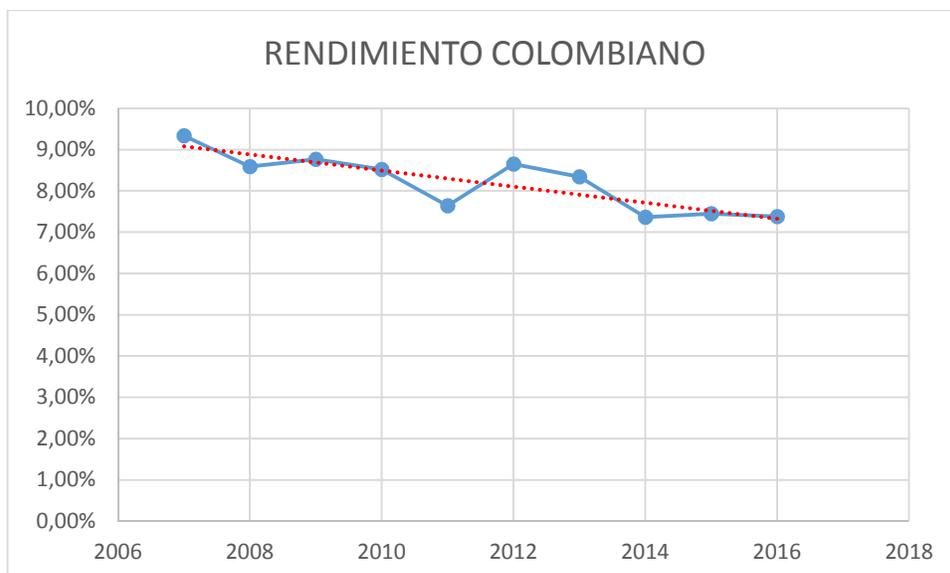


Figura 3. Rendimiento Colombiano. Autoría propia

En la gráfica número 3 se puede evidenciar cómo se ha comportado la tendencia de rendimiento (Ton/hect) de producción del país colombiano en el que se evidencia que en los últimos años ha tenido una disminución a pesar de que ha producido siempre más que el año anterior esto es debido a que no se encuentra aprovechando todo el potencial de las tierras que dispone para la producción del Aguacate el que es mucho mayor el volumen de hectáreas para producir, pero poca cantidad de producción.

A diferencia de México como lo podemos ver en la gráfica número 1, la tendencia de rendimiento se ha mantenido constante e inclusive para el año 2016 está aumentó dos puntos porcentuales, otra de las razones por las cuales se nota la diferencia con el país colombiano.



Figura 4. Producción Nacional Colombiana. Autoría propia

Los municipios con mayor participación de producción en Colombia para el 2016 fueron Antioquia con un 20% de participación total, Tolima con 17% y Caldas con un 13%, estos departamentos se han mantenido con una participación constante desde 2007 en el que han incrementado la participación, pero manteniendo el mismo nivel desde que se incrementó la producción del Aguacate.

10. Capítulo II-Comportamiento de exportaciones

Analizando los números, las estadísticas y los datos históricos, se puede inferir que el mercado del aguacate es un sector controlado por México, sería muy incoherente el comparar históricamente a Colombia y dicho país en este mercado.

El consumo de aguacate en el mundo se ha incrementado con gran rapidez, aunque la producción también ha aumentado como lo vimos en el capítulo anterior, esta producción no da abasto para la demanda real, cada vez más mercados se abren a la importación y exportación del aguacate.

En el mundo hay tres países que concentran el 60% de importación de aguacate, estos son Estados Unidos con el 40%, Países Bajos con el 13% y Francia con el 8%. Según un informe realizado por PROCOLOMBIA con referencia al mercado del aguacate las importaciones mundiales de dicho producto en el 2012 fueron de unos USD 2.240 millones y ya en el 2016 registraron USD 4.930 millones, esta cifra nos da a entender el crecimiento cuantitativo que ha tenido el aguacate a nivel mundial.

Colombia según Trade Map ocupa el 4 puesto como proveedor mundial de aguacate, registrando 18.201 toneladas vendidas en el 2016 y teniendo como principales destinos de exportación Países Bajos, Reino Unido y España que generalmente son países que hacen importaciones de productos agrícolas para hacer una redistribución en el continente europeo.

El mercado norteamericano para el aguacate colombiano es una oportunidad de crecimiento en el sector agropecuario y en las exportaciones como tal, Estados Unidos en el año 2017 demandaba semanalmente 45.4 millones de libras, los estados con mayor nivel de importación de aguacate en ese momento y en dicho país son California, Texas, New Jersey y Florida, que casualmente son unos de los estados que cuentan con mayor cantidad de hispanoparlantes.

México y Colombia son países exportadores de aguacate a Estados Unidos, pero en cantidades de hasta 1000 veces de diferencia uno del otro; Colombia hasta hace unos años se dio cuenta que el aguacate se podía convertir en el producto insignia a exportar, empresas como Cartama y Westsole Fruit Colombia, son las pioneras en la exportación de dicho producto a los Estados Unidos.

En el 2009 Colombia realizó una exportación inicial de un poco más de una tonelada, pero él no conocer mucho del mercado lo freno y no tener todos los requerimientos del mercado Norte Americano claramente le genero un impedimento a las exportaciones a dicho país. Tuvieron que pasar algunos años para que Colombia se preparara en todos los requerimientos que se deben tener a la hora de exportar y para que dicha producción sea competitiva a la hora de “pelear” con sus principales competidores.

El ministerio de agricultura junto con el ICA y los organismos relacionados, realizaron enormes esfuerzos para que el aguacate colombiano tuviera admisibilidad en los mercados internacionales; en el 2015 se empezaron a ver dichos esfuerzos y las empresas implementaron proyectos con el objetivo fundamental de crear un mercado y una demanda del aguacate colombiano en Estados Unidos.

Las exportaciones en valor FOB de Colombia a los Estados Unidos han incrementado como las cantidades en peso, las 44 toneladas exportadas en el año 2017 fueron equivalentes a USD \$70.571.80. Esta exportación fue un solo container en el año.



Figura 5. Exportaciones en valor FOB (USD). Autoría propia

En general podemos decir que las exportaciones de Colombia a los Estados Unidos de aguacate en el periodo del año 2009 al 2016 fueron nulas, pocas o el sinónimo que se le deseé adjudicar, la razón es que Colombia hasta ahora está incursionando en el mercado de la exportación de aguacate a los Estados Unidos, pues si bien ya se tenía ingreso al mercado europeo e Incluso asiático, el mercado americano siempre ha sido plaza exclusiva de otros proveedores, como México y Países Bajos (Distribuidor de Agro a nivel mundial).

Tabla 2.

Exportaciones en TN Colombia-Estados Unidos

AÑO	X EN TN COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS
2009	1.18
2010	0.01
2011	0.00
2012	0.00
2013	0.00
2014	0.00
2015	0.14
2016	0.41
2017	44.00

Nota: Autoría propia con base a datos de LegisComex (2018)

En el año 2010 se hacían envíos de Colombia a Estados Unidos, pero sin llegar a una tonelada, solo eran referentes a exportaciones de prueba y a productos que iban a ser usados en las ferias de agro en dicho país, por esto los índices de crecimiento del 2010 a 2015 son prácticamente nulos, no se tenía exportación.



Figura 6. Exportaciones de Colombia en toneladas a Estados Unidos. Autoría propia

Fue a partir del año 2015 en Colombia se produjo un crecimiento del 196%, este porcentaje referente a 0, ya en año 2017 se hace una apertura de mercado y se hace él envío de un container completo como ya se había mencionado y que incrementó en un 10696.91% la tasa de crecimiento anual, Colombia se había estado preparando para dicho escenario, ya que a la hora que un productor decida convertirse en exportador. debe por lo menos esperar 7 años a que su producto sea contemplado como exportable, para Colombia la plaza de Estados Unidos se convirtió en atractiva debido al crecimiento del consumo del aguacate y directamente de la demanda, otro escenario que se presento fue el de los inconvenientes entre algunos de los países anteriormente mencionados como proveedores y el país Consumidor, todo esto claramente dejo y actualmente deja vacíos en el mercado que Colombia convierte en una oportunidad tanto internamente con el Agro Colombiano, como a nivel Externo con la exportación y entrada de un nuevo rubro de Divisas a nivel nacional por dicho por las transacciones que produce la comercialización del aguacate.

10.1. Comportamiento de las exportaciones a México

México es el principal productor, consumidor y exportador de Aguacate del mundo, tiene como ya lo habíamos mencionado el poder de producción y el poder de exportación directa por su cercanía con los Estados Unidos. La demanda de aguacate de los Estados Unidos es cada vez mayor. ventajas

geográficas de transporte y adicionalmente las tendencias de consumo debido al alto nivel de migrantes latinoamericanos en dicho país hacen que para México sea tan importante este mercado y que para Estados Unidos sea tan importante esté proveedor.

Históricamente México ha producido y exportado cantidades incomparables con ningún otro productor de aguacate en el mundo, si bien y como ya se mencionó antes las exportaciones en los últimos años han tenido variaciones y no han sido constantes en cuanto a crecimiento, los niveles que maneja este país no tiene en realidad competidores relevantes para dichas cantidades.

La producción de aguacate de México representa aproximadamente el 30% de la cosecha mundial, no solo exporta a los Estados Unidos, también a países como China, Chile y Australia en los cuales la demanda de dicho producto es alta y está en aumento periodo a periodo.

Estados Unidos, principal comprador e importador de aguacate mexicano, solo para un evento que se realiza cada año que es Super Bowl 50 demanda 95.000 toneladas, todo esto hace que el aguacate en general y específicamente el mexicano se posicione cada vez más en el mercado norteamericano.

Podemos observar en la siguiente grafica que la exportación de aguacate de México a los Estados Unidos no está en una línea creciente, puesto que el estar geográficamente cerca, sí le genera ventajas competitivas y comparativas, pero al mismo tiempo le genera barreras que pueden ser de carácter administrativas y gubernamentales entre otros.

Actualmente México no paga arancel en la importación de aguacate a los Estados Unidos, todo esto por la inclusión en el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), esto genera claramente una ventaja competitiva a la hora de dar un precio final al consumidor, esto sumado al transporte y los menores esfuerzos logísticos que se deben generar a la hora de hacer una exportación al país norteamericano hacen que México sea de lejos el principal proveedor de aguacate de dicho país.

Si se observa la tabla, podemos inferir que el comportamiento de las exportaciones es bastante fluctuante, motivos administrativos y de comportamiento agropecuario y naturales no esperados hacen que México no tenga una línea ascendente en su cantidad de exportación y claramente le esté dando cabida en el mercado a otros competidores tales como son Perú y Colombia.

Aunque estos posibles competidores no generen una amenaza directa por el momento en el porcentaje del mercado que controla México referente al aguacate, si podemos decir que da pie para que dichos países tengan una iniciativa productora con miras a la exportación.

Tabla 3.

Índice de crecimiento de toneladas de México

<i>AÑO</i>	<i>INDICE DE CRECIMIENTO</i>
2009	
2010	107.01%
2011	-52.74%
2012	633.94%
2013	65.06%
2014	-64.69%
2015	-28.97%
2016	3.35%
2017	10.21%

Nota: Autoría propia con base a datos de LegisComex (2018)

Si nos referimos al índice de crecimiento de las exportaciones en toneladas por México podemos inferir que es poco inestable y que no genera garantías en cuanto a cantidades se refiere, el mercado del aguacate en México con miras a la exportación es dependiente como ya lo habíamos mencionado antes de factores externos a la producción tales como normas gubernamentales de su socio comercial y que lo afectan directamente. Si observamos los índices de crecimiento según el periodo estudiado podemos decir que el año 2012 genero un crecimiento bastante grande con referencia al año inmediatamente anterior debido al incremento de la demanda en Estados Unidos por tendencias de sabor y beneficios de dicho fruto.



Figura 7. Exportación en valor FOB (USD). Autoría propia



Figura 8. Exportación de México en TN a Estados Unidos. Autoría propia

Si bien las exportaciones de México a los Estados Unidos alcanzaron en el año 2013 su punto máximo del periodo estudiado, a partir de allí se generó tendencias a la baja, sin comportamientos de recuperación, los crecimientos de año a año desde el 2014 a 2017 son casi nulos a razón cercana al 0%. Pero no todo ha sido malo para México el valor en TN puede ser engañoso a la hora de hacer un análisis, puesto que podemos ver en la Grafica 8 que el valor en FOB exportado ha incrementado constantemente, diferente a lo evidenciado en TN, esto nos deja analizar que si bien las cantidades a exportar han disminuido los precios de producción y venta han incrementado en gran medida, esto nos puede llevar a dos deducciones, la primera es que el costo de producción del aguacate Mexicano ha incrementado y por este motivo las Toneladas son menos y el valor exportado en FOB es mayor,

la segunda podría ser el incremento en el valor de venta del aguacate Mexicano (Alza del precio del aguacate), que aunque disminuya en cantidad cuantitativa aumente en medidad monetaria.

Todo esto nos lleva a concluir que el mercado del aguacate mexicano en este momento no tiene competencia, pero tiene tendencias a perder parte del mercado americano que en periodos futuros lo puede afectar, en este momento países como Colombia y Perú son países potencialmente competidores no por la cantidad sino por el prospecto nivel de exportación que van a pueden llegar a tener.

10.2. Comparativo de índices de crecimiento de Colombia y México

Si comparamos crecimientos Colombia en el último periodo en TN incremento cerca del 10000% respecto al año inmediatamente anterior, algo totalmente diferente a México que, si ben maneja cantidades descomunales de exportación, no ha generado crecimientos en su mercado en los últimos años la última vez que genero un crecimiento mayor al 100% fue en el año 2012 donde se incrementó en un 633.94%, todo esto nos lleva a concluir y como ya lo había mencionado anteriormente que Colombia tiene un mercado potencial activo en los Estados Unidos ya que el nicho de este producto va en aumento permanentemente pero la exportación de México se mantiene, claramente hay una oportunidad para los nuevos exportadores de aguacate como por ejemplo Colombia.

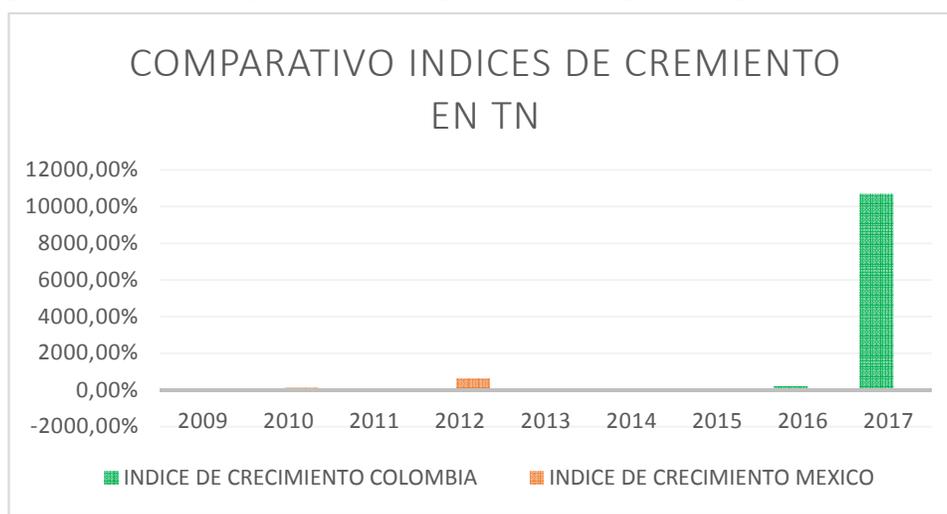


Figura 9. Comparativo índices de crecimiento en toneladas. Autoría propia

11. Capítulo III-Factores incidentes en las exportaciones

11.1. Aspectos económicos

Para analizar los aspectos económicos que pueden llegar a ser los más influyentes como un incentivo a la exportación de Aguacate nos centramos específicamente en: Población, PIB per cápita, probabilidad de compra según etnia e ICTR vs TN exportadas por país.

Actualmente Estados Unidos cuenta con la tercera población más grande del mundo, obteniendo para el 2017 un total de 325.717.178 habitantes y un PIB per cápita promedio de USD\$59,531 (en términos de paridad de poder adquisitivo). Al analizar la gráfica 5 y 6, se puede evidenciar que estos dos indicadores han venido en crecimiento en el periodo de 2007-2017, ofreciendo grandes oportunidades comerciales para los negocios internacionales. (Banco Mundial, 2018).

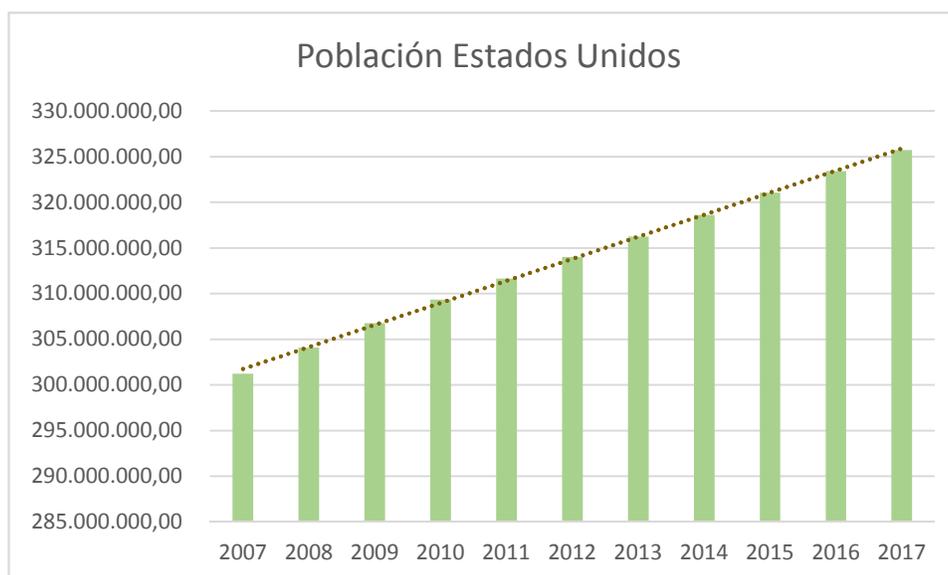


Figura 10. Población Estados Unidos. Autoría propia

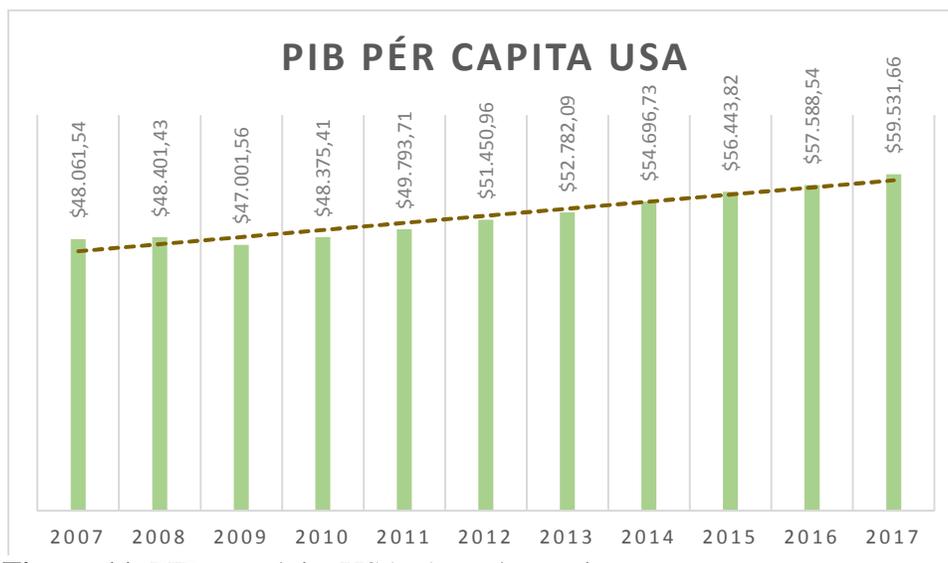


Figura 11. PIB per cápita USA. Autoría propia

Las oportunidades que se presentan para la exportación de Aguacate hacia Estados Unidos según los datos tomados en las dos gráficas anteriores muestran que debido al aumento sustancial de la población y a su vez del PIB per cápita permite que el país norteamericano importe más cantidades de productos agrícolas para lograr suplir la demanda interna que se presenta en todo el país, demanda que así como estos indicadores ha crecido exponencialmente en la última década debido a todos los beneficios que trae consigo su consumo, oportunidad de comercio internacional que pueden aprovechar países con una mayor producción de Aguacate a nivel mundial y con procesos tecnificados como México y Colombia.

El consumo estadounidense de Aguacate muestra que esta es la fruta favorita para la comunidad hispana que reside en dicho país con un 60% de probabilidad de compra de este fruto, seguida de los asiáticos con un 56%.

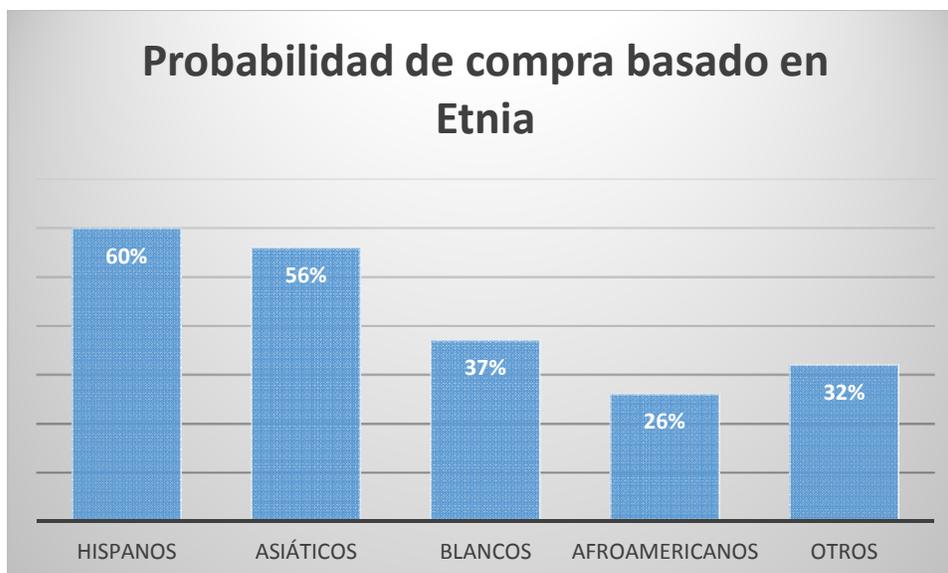


Figura 12. Probabilidad de compra basada en etnia. Autoría propia

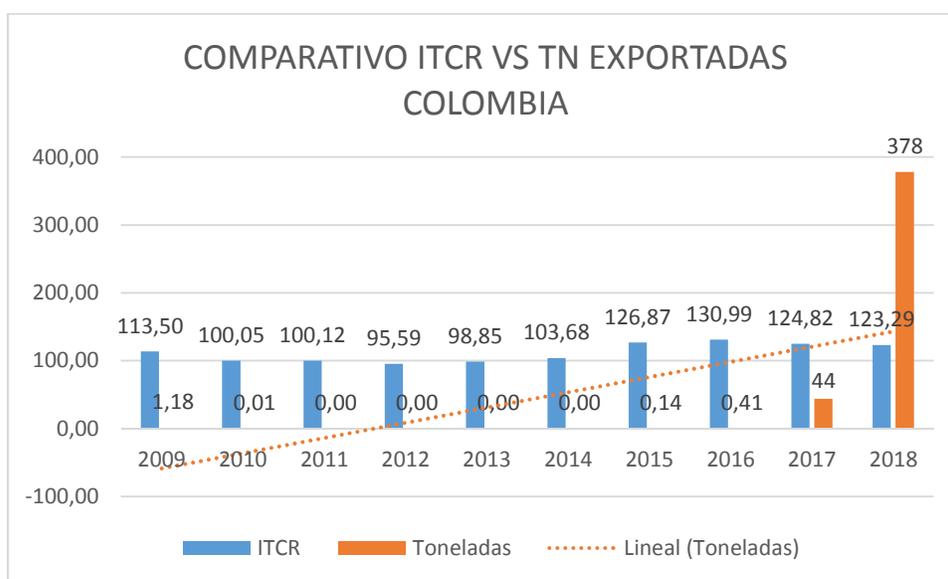


Figura 13. Comparativo ITCR vs TN exportadas de Colombia. Autoría propia

Al analizar la figura 13 el cual compara el ITCR (Índice de Tasa de Cambio Real), factor influyente en el comercio internacional debido a su incidencia directa en el costo de exportación o importación de cualquier mercancía con las toneladas exportadas de Aguacate colombiano hacia Estados Unidos, se evidencia que ya que en Colombia no se había exportado una gran cantidad de toneladas y específicamente en los periodos del 2011 al 2014 no se realizó ninguna exportación de Aguacate hacia el país norteamericano, este factor no había incidido en las transacciones realizadas hasta el 2016. A partir del 2017 se empieza a generar un incremento notable en las exportaciones de esta fruta

hacia Estados Unidos, pasando de 0,41 en 2016 a 44 toneladas en ese periodo y de esas 44 toneladas de 2017 a 378 en el 2018, un incremento del 859%. A pesar de todas las razones ya expuestas a lo largo del trabajo del por qué se han incrementado las exportaciones de Aguacate a nivel mundial, es necesario empezar a tener en cuenta el Índice de Tasa de Cambio Real para los próximos años, ya que es esta la variable que está presente en todo tipo de transacciones u operaciones de comercio internacional, dependiendo del comportamiento de este factor los costos y las ganancias que se puedan generar para el exportador e importador de cualquier bien, afectando directamente la devaluación o revaluación de la moneda en la cual se esté generando.

Este factor de tasa de cambio influye directamente a la producción del aguacate puesto que los insumos utilizados para la cosecha de dicho fruto son en su mayoría de origen foráneo que deben ser importados y claramente pueden generar un costo mayor o menor dependiendo la volatilidad de la TRM, caso diferente ocurre con la venta de este bien al mercado internacional a la hora de realizar la exportación es necesario y beneficiario para los exportadores que la TRM se encuentre en el punto más alto posible .

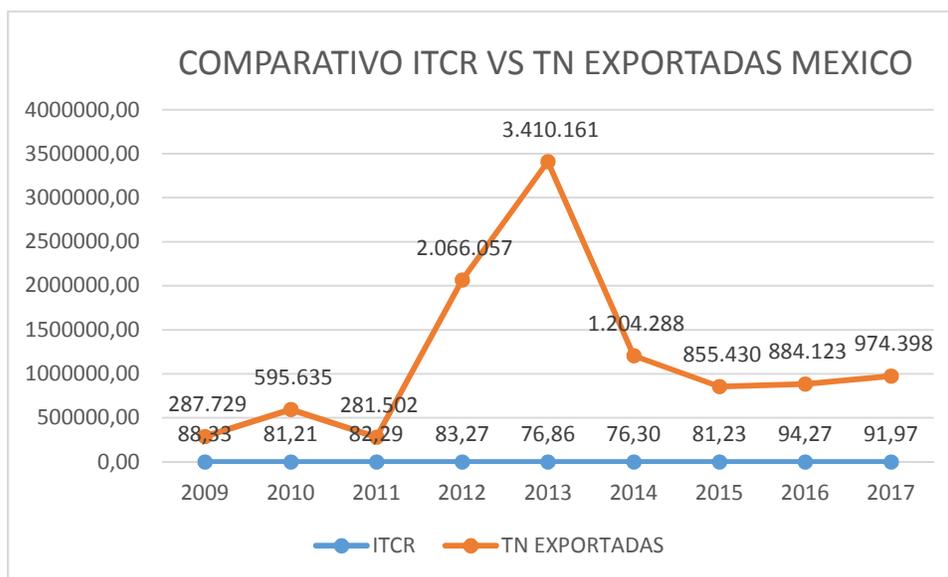


Figura 14. Comparativo ITCR vs TN exportadas de México. Autoría propia

Al analizar la figura 14 se puede evidenciar que cuando el ITCR estuvo en su momento más bajo con un 76.86, fue cuando México logró exportar un mayor número de toneladas de Aguacate con un total de 3.410.161, relación que a comparación del país colombiano, aquí sí se denota bien la relación directa en la que está implicada el índice de tasa de cambio real con las exportaciones e importaciones de esta fruta, evidenciándose que cuando esta tasa es más baja, mayor incrementa el número de

exportaciones y con el efecto contrario cuando está alta las exportaciones se reducen. Este factor es incisivo en cualquier transacción internacional que se deba realizar según las razones ya expuestas anteriormente.

11.2. Aspectos políticos

11.2.1. Colombia.

Gracias a una colaboración realizada entre ANALDEX y Corpohass, los exportadores colombianos de Aguacate con destino a Estados Unidos cuentan a su disposición de grandes ayudas por parte del gobierno.

Esta colaboración se realizó debido a las cifras presentadas en un seminario presentado por Procolombia, en el que el mercado de Aguacate está creciendo cada vez mas de manera sustancial inclusive con proyecciones de llegar a superar al mercado del café y las flores, con el fin de que Colombia incursione en una mayor medida en USA para lograr generar ingresos a través de productos que no sean tradicionales y lograr alejarse de estos productos que sí son tradicionales y de los cuales han sido claves y depende el país.

Tras la intervención del MINCIT a través de los PINE'S (Proyectos de Interés Nacional Estratégicos) y del ICA, centrándose este último en control de plagas y normas fitosanitarias, se logró establecer un proceso científico, regulatorio y operativo que permite el ingreso de Aguacate a Estados Unidos cumpliendo con todas las obligaciones Sanitarias y Fitosanitarias necesarias, proceso que reúne tanto la intervención del sector público como privado y gremios, mejorando la comunicación, consiguiendo importantes alianzas estratégicas, logrando disminuir los costos generales de todo el proceso y teniendo en cuenta aspectos importantes como la calidad final del producto. (ANALDEX, 2018)

Aparte de programas y proyectos que realiza el gobierno para aumentar las exportaciones de Aguacate, también se encuentra como una ventaja importante en la industria no sólo de esta fruta sino de todos los productos agricultores, el acceso a créditos blandos, un tipo de crédito que ofrece unas condiciones favorables al prestatario, los cuales como características principales encontramos que tienen unos intereses muy bajos con unos plazos de devolución amplios, gracias a que la finalidad de estos créditos no son de carácter rentable sino más de ayuda social o de favorecer a un sector en específico, pueden llegar a ser de gran ayuda a las empresas pymes productora de Aguacate que deseen llegar a un mercado internacional como lo es el mercado norteamericano.

El 15 de marzo de 2019 se llevó a cabo una Junta Directiva del Fondo Nacional de fomento Hortofrutícola con el fin de socializar la “hoja de ruta para el ordenamiento de producción de aguacate, destacando la importancia de que todos los productores de estos cultivos se vinculen a esta política que busca mejorar la productividad y rentabilidad en el campo colombiano” (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2019).

Debido a que el Aguacate hace parte de los diez productos priorizados del plan de ordenamiento de producción que se encuentra adelantando el gobierno nacional, buscando reducir la totalidad de los costos de producción realizándolo de manera más ágil, mitigando los ciclos de sobreproducción y escasez y así lograr disminuir la volatilidad de precios, desean que se unan los gremios influyentes en la producción de Aguacate como Hasspacol, Corpohass, Cartama, Pacific Fruit y en sí todos los productores con el fin de lograr un incremento en la competitividad del país. “Convocaremos diálogos regionales para consensuar con los actores de las cadenas, las regiones con mayor potencial productivo y las áreas requeridas para atender la demanda nacional e incluso internacional” (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2019).

Con esta meta la asociación Hortifrutícola de Colombia (ASOHOFRUCOL) va a ser la responsable de prestar todo el apoyo técnico y logístico para la ejecución del plan de ordenamiento de producción para los productores que se unan a ella.

Actualmente aún sigue en desarrollo este plan dirigido por el Ministerio de Agricultura pero en el cual ya se han identificado los principales puntos a desarrollar para la producción y comercialización de Aguacate:

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

En el mes de junio de 2019 se realizará el desarrollo de estos puntos junto a la implementación de incentivos financieros y técnicos, así generando ya el documento final del Plan de ordenamiento de la Producción, logrando consolidar un sector productivo, competitivo y rentable para el sector aguacatero.

Por otra parte se ha incentivado la exportación de Aguacate Hass gracias a la “diplomacia sanitaria” impulsada por el presidente Duque.

Como primer punto de apoyo de esta política, se está implementando un control doméstico de plagas y enfermedades, lanzando planes de contención y radicación para los productores que estén presentando este problema, razones que afectan directamente la admisibilidad en mercados internacionales.

En segundo lugar se establece la labor principal de la “diplomacia sanitaria”, organizando planes de desarrollo y coordinaciones entre la Cancillería y el Ministerio de Comercio, en el que han buscado aprovechar los TLC que se han firmado, debido a que aunque se tiene una exención de arancel, no cuentan con ingreso a países internacionales por los protocolos sanitarios o fitosanitarios.

Seguido de esto debido a las dificultades que presentaban los productores agropecuarios para lograr los permisos y registros impuestos por el Invima, se está implementando una modalidad de registro conocido como “permiso sanitario”, para que en un periodo único en el que no se puede aumentar o prorrogar puedan tener acceso a mercados internacionales. Para obtener estos permisos los productores deben atender a una serie de requisitos, los cuales son: El Sena capacita, las entidades territoriales aportan recursos y el Invima asesora para mantener la seguridad, calidad y eficacia de los productos.

Como un ejemplo del beneficio de esta política diplomática impulsada por el presidente Duque contamos con la participación del Aguacate Hass Colombiano en el Super Bowl jugado el 3 de febrero de 2019, en el que cerca de 100 toneladas de este producto fue consumido por todos los participantes del juego.

Se logró esta cantidad de exportación producto del trabajo entre el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el ICA, cultivadores y gremios, en el que el jefe de cartera de la empresa exportadora Pacific Fruits International S.A.S, señaló “estos resultados son los logros de la diplomacia sanitaria, impulsada por el gobierno del Presidente Iván Duque, en la cual estamos comprometidos para que nuestro aguacate continúe por ese camino” (2019).

Como último programa que está adelantando el gobierno nacional, específicamente el ICA, está trabajando para aumentar las áreas de producción de Aguacate Hass. “Actualmente el Instituto atiende y vigila cerca de 80 núcleos productivos de aguacate Hass, en 7 departamentos del país, y la meta es

llegar a 100 núcleos en 2019, conformados por fincas con sus áreas buffer los cuales una vez cumplan los requisitos serán autorizados para exportar, y lograr así, las metas en el crecimiento y participación en los mercados del mundo de nuestra fruta.” (Instituto Colombiano Agropecuario, 2019)

Así mismo el ICA cuenta con programas de vigilancia y erradicación de las plagas que se puedan presentar en el fruto del Aguacate.

11.2.2. México.

Como uno de los principales apoyos que brinda el gobierno nacional mexicano a los productores de Aguacate, en específico del Aguacate Hass, el CIRPAC (Centro de investigación regional del pacífico centro), realizó un modelo de predicción de desarrollo floral en este fruto basado en la temperatura.

Este modelo promulgado por el gobierno nacional, el cual se encuentra orientado a mejorar la productividad de las unidades de producción habilitadas manteniendo una calidad alta en el Aguacate para consumo nacional e internacional, utiliza un análisis estadístico para identificar las temperaturas asociadas con la flora y así lograr un modelo matemático predictivo de apoyo para lograr conocer los mejores lugares y épocas del año para los productores nacionales.

Para facilitar el empleo de estos modelos por los productores y técnicos, el gobierno y en específico SAGARPA (Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación) creó una aplicación informática en internet, la cual permite la interacción de forma sencilla y la cual es pública y puede ser usada por cualquier persona interesada, la cual se encuentra en la siguiente página web: <http://cesix.inifap.gob.mx/frutalestropicales/desarrollofloralmendezjalisco.php>

Otro de los puntos fuertes con el que cuenta el gobierno Mexicano para la exportación de Aguacate hacia Estados Unidos es el aprovechamiento del TLCAN en el que gracias a este acuerdo pasó de 53000 millones de dólares en 2014 a 319000 en el 2015, obteniendo un incremento del 500% (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, 2018).

Es necesario tener en cuenta que desde la llegada del presidente Trump en Estados Unidos, este acuerdo se encuentra en revisión en el que se han tenido una serie de comentarios y acontecimientos insinuando la salida del país Mexicano de dicho acuerdo, pero dado el número de personas que viven en los 3 países participantes del TLCAN y la dependencia de sus economías de este, las consecuencias de la separación de México afectaría directamente a todos los países impactando enormemente en los sectores agropecuarios.

Como un incentivo propuesto por el gobierno Mexicano para lograr una mayor productividad de Aguacate, puso en marcha en el 2017 el “Fondo Perenne”, con “con la canalización de 100 millones de pesos que se traducirán, con el apoyo de la banca privada y de desarrollo, en mil millones de pesos orientados a la otorgación de créditos a pequeños y medianos productores, quienes renuevan o inician su cultivo en aguacate. Lo anterior, se realiza en solidaridad y atención a productores que optan por cultivos que tienen un proceso de maduración, como es el caso del aguacate, que dura entre cinco y seis años su etapa de crecimiento”.

(Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, 2018).

12. Capítulo IV-Ventaja comparativa revelada

Las ventajas comparativas que puede tener o presentar un país frente otro son fundamentales a la hora de analizar el comportamiento de un mercado en específico, por tal razón a continuación se tratará de hacer un análisis mediante los datos que se obtenga del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) en el mercado del aguacate tanto en Colombia como en México.

El índice VRC se calcula de la siguiente manera:

$$VCR = (((X_{AiB}) / (X_{AB})) / ((X_{AiW}) / (X_{AW})))$$

Dónde:

X_{AiB} =	Exportaciones del país A del producto i al país B.	X = Exportaciones
X_{AB} =	Exportaciones del país A al país B.	A = País exportador
X_{AiW} =	Exportaciones del país A del producto i a el mundo.	B = País Importador
X_{AW} =	Exportaciones del país A al mundo.	W = Mundo
		i = Producto o servicio

Para realizar este índice fueron tomados los datos de exportación en FOB de aguacate a Estados Unidos de México y Colombia, también las exportaciones totales a Estados Unidos de México y Colombia, las exportaciones de Aguacate al mundo de México y Colombia y las exportaciones Totales de México y Colombia.

12.1. VCR Colombia

Tabla 4.

Ventaja comparativa revelada del aguacate Colombia

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA COLOMBIA	
2009	0,0664
2010	0,0001
2011	0,0000
2012	0,0000
2013	0,0000
2014	0,0000
2015	0,0001
2016	0,0002
2017	0,0048
PROMEDIO	0,0080

Nota: Autoría propia con base a datos de LegisComex (2019).

Como se puede observar en la Tabla 3. El promedio de los periodos tenidos en cuenta y estudiados nos da como resultado 0.0, esto nos indica que Colombia presenta ausencia de VCR de aguacate en relación al total exportado, la relación de este producto frente a las exportaciones totales de este país son prácticamente nulas.

Este índice lleva a concluir que el mercado del aguacate colombiano con fines exportable no presenta ventajas comparativas referente al total exportado por este país en todos los rubros, el aguacate ni en su mismo mercado nacional aún presenta una ventaja comparativa relativa, pero como se puede observar año a año se incrementa este índice con relación y acercamiento a 1.

Como y durante el desarrollo de este trabajo Colombia va por buen camino, todos los índices y estándares analizados han mostrado resultados positivos en cuanto a crecimiento permanente, todo esto debido a los esfuerzos realizados por los productores e instituciones gubernamentales interesadas en el desarrollo de este sector que puede traer grandes ventajas al mercado del agro en Colombia.

12.2. VCR México

Tabla 5.

Ventaja comparativa revelada del aguacate Mexico.

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA MEXICO	
2009	0,9
2010	0,9
2011	1,0
2012	0,9
2013	0,9
2014	1,0
2015	1,0
2016	0,9
2017	0,9
PROMEDIO	0,9

Nota: Autoría propia con base a datos de LegisComex (2019).

A diferencia de Colombia, México si presenta Ventaja Comparativa revelada cercana a uno en algunos periodos y otros el VCR es de 1. Esto nos indica que el mercado del aguacate en México si bien no supera en ningún momento el estándar general de 1, su participación en el mercado local de exportaciones es alto y es un producto muy importante en la economía Local, puesto que representa un alto índice en cuanto a las exportaciones de todos los rubros.

El promedio general de México en este índice es de 0.9, pero si se observa en la tabla todos los periodos deja evidenciar algo no ajeno al tema tratado durante todo esté trabajo que es la irregularidad de México en su mercado y la disminución de las cifras e índices que en algunos momentos fueron positivos pero que paulatinamente y año a año han bajan y podrían causar amenazas a su mercado en un futuro cercano, dando cabida a nuevos mercados

14. Conclusiones

- Se puede inferir que el Aguacate Colombiano cuenta con grandes factores atribuyentes que hacen que sea uno de los productos con mayor tasa de crecimiento en la última década, no solo en su producción sino en la exportación a diferentes países a nivel mundial. En cuanto a las oportunidades de negocios que tiene ante el mercado de Estados Unidos se puede deducir que su entrada a este destino es complicada por varias razones: En el mercado estadounidense ya se encuentra posicionado a gran escala el aguacate mexicano, supliendo un 90%. México logró este porcentaje de participación en este destino debido a que cuenta con grandes oportunidades, como su cercanía, menores costos logísticos, cuentan con una barrera arancelaria de 0%, tienen bien definido los procesos fitosanitarios y realizan estudios detallados de producción a corto y largo plazo con el fin de suplir un 100% su consume nacional y siempre pensando en suplir los principales consumidores a nivel internacional.
- La producción de Aguacate colombiano aún no se encuentra, bien desarrollada como en México, a pesar de que tanto su producción como su exportación ha tenido un crecimiento notable en la última década, los productores no piensan tanto en destinar el producto al principal consumidor a nivel internacional, debido a que existen en la actualidad impedimentos, como tasas arancelarias, requisitos sanitarios y fitosanitarios, requisitos comerciales, entre otros, que se deben presentar ante entidades gubernamentales de Estados Unidos, teniendo en cuenta que la ayuda por parte del gobierno con el fin de lograr todos estos procesos aún no ha impactado de forma sustancial en la exportación de Aguacate colombiano.
- La participación del mercado de Aguacate, indica que Colombia es el quinto productor a nivel mundial, pero que debido a una serie de obstáculos presentados no se ha podido consolidar en las exportaciones de este país. Siguiendo estos datos brindados Colombia ha tenido un crecimiento del 100% en los últimos cinco años, en el que el Aguacate Hass presenta una serie de ventajas que pueden ser utilizadas para lograr una mayor penetración en el mercado de Estados Unidos, basándose en características directas de la fruta, aprovechando una tendencia sana.

- El mercado norteamericano de aguacate tiene un crecimiento permanente periodo a periodo, la demanda de dicho producto tiene una curva ascendente, su primer y mayor proveedor históricamente ha sido México con cantidades que generan un “monopolio” del mercado y que claramente se evidencia la poca competencia que le pueden generar otros proveedores. En los últimos años México se ha mantenido constante en la exportación de aguacate sin generar crecimientos relevantes de un periodo a otro, al parecer y en los números las cantidades en toneladas se estancaron en los últimos 5 o 6 años, todo este acontecimiento da pie para que nuevos productores con miras a la exportación incursionen en el mercado norteamericano que parecía intocable por las ventajas competitivas que presenta México. Uno de estos productores es Colombia, quien si bien ya tenía mercado internacional de aguacate en Europa no contaba con la capacidad y los estándares para la exportación a los Estados Unidos, en los últimos años Colombia ha iniciado a hacer exportaciones al gigante americano no en la misma medida de México, pero si con relevantes crecimientos periodo a periodo, creando mercado a su aguacate y convirtiéndose de a poco en un potencial proveedor de aguacate a los Estados Unidos.
- Las oportunidades de comercio internacional que se puedan generar entre Colombia-Estados Unidos y México-Estados Unidos, en relación con los factores económicos y comerciales que pueden influir directamente en el ingreso al país indican que el país periodo a periodo cada vez es más atractivo para la exportación de productos agrícolas, incluyendo al Aguacate debido a la gran capacidad de pago que tienen sus habitantes de acuerdo al PIB per cápita del país y la poca capacidad de producción interna que no logran suplir toda la demanda que se presenta.
- Es necesario tener en cuenta la ICTR al momento de la exportación de Aguacate hacia Estados Unidos debido a su incidencia directa en los costos que se pueden presentar para el exportador y el importador.
- La incertidumbre de la renovación del TLCAN para México puede crear una oportunidad para el ingreso de Colombia hacia Estados Unidos, ya que el país mexicano puede empezar a dirigirse a nuevos mercados dejando de lado el país norteamericano y dejando un “vacío” que puede ser llenado por el país colombiano.
- El VCR es un índice que permite medir la ventaja comparativa relativa que puede tener un producto en un mercado referente a todos los otros productos exportables de un país, al

hacer un análisis en los índices tanto de México como de Colombia pudimos observar que si bien el segundo en mención no presenta aún una ventaja comparativa en este producto, si tiene tendencias al crecimiento año a año debido a su crecimiento en producción con miras a la exportación en este caso al aumento de las exportaciones con destino a Estados Unidos, mientras que México si bien tiene un índice positivo como durante todo el desarrollo de este trabajo no presenta tendencias al crecimiento y por el contrario presenta disminuciones en cantidades y márgenes positivos de sus índices.

15. Recomendaciones

- Para los productores y exportadores colombianos, aprovechar la tendencia significativa de crecimiento que se ha presentado en la última década, en el que gracias a ello el gobierno ha puesto al Aguacate como uno de los principales productos en sus proyectos de producción y exportación y los cuales se pueden aprovechar los que ya se encuentran en ejecución y aquellos que una vez se encuentren terminados completamente. Así mismo aprovechar la incertidumbre que genera el estado del TLCAN para llenar aquellas oportunidades y huecos que pueda dejar el país mexicano en su exportación hacia Estados Unidos.
- Para los productores y exportadores de México, buscar nuevos mercados internacionales a los cuales se puedan expandir debido a los acontecimientos que se han presentado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el cual el país mexicano puede ser el más afectado restringiendo la exportación de sus productos a Estados Unidos.

16. Referencias

- Aguacate Mexicano, (s.f). Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/257067/Potencial-Aguacate.pdf>. 27,10,2018.
- ANALDEX (s.f) Recuperado de <https://www.analdex.org/2017/10/10/acceso-y-oportunidades-para-la-exportacion-de-aguacate-hass-colombiano-al-mercado-de-estados-unidos/>
- Appleyard, D. y Field, A. (2003) Economía Internacional. Bogotá, Colombia. McGraw Hill
- Banco de la República (2019) Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/indice-tasa-cambio-real-itcr>
- Bernal, A (2018) Plan de negocio del cultivo y comercialización de Aguacate Hass, Escuela de ingeniería de Antioquia, recuperado de https://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1615/7/BernalAna_2009_PlanNegocioCultivo.pdf, 22, 04, 2019
- Cadena del Aguacate en Antioquia, recuperado de: https://www.camamedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2017/Publicaciones%20regionales/1%20Aguacates_Oct19.pdf. 27,10,2018.
 - El aguacate Hass colombiano tiene un mundo de anaqueles esperando (s.f). Recuperado de <https://www.legiscomex.com/Documentos/AGUACATE-HASS-COLOMBIA-MUNDO-ANAQUELES-ACTUALIZACION>
- Fandiño, S. A. (2017) Análisis del potencial de productos colombianos agro-industriales en el mercado estadounidense. (Tesis de grado, Pontificia Universidad Javeriana) Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/36342/A.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernandez, A. A. (2017) Aguacate Orgánico mexicano, nueva brecha de oportunidad en el mercado estadounidense. (Tesis de grado, Universidad autónoma del estado de México)
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014). La metodología de la investigación [e-book]. Recuperado de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

- ICA (2019) Recuperado de: <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-gremios-productores-aguacate-hass-exportacion> 04, 05, 2019
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006) Economía Internacional, teoría y política. Madrid, España. Pearson Educación.
- Legiscomex (s.f) Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Home/Estadisticas?id=7c4bd6224b67422a8f0ddac876a37d05> 23, 04, 2019
- Legiscomex (s.f) Recuperado de <https://www.legiscomex.com/ReporteDetallado/IndexEstadisticas/> 23, 04, 2019
- Ministerio De Agricultura (2019) Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Minagricultura-socializ%C3%B3-hoja-de-ruta-para-ordenamiento-a-la-producci%C3%B3n-de-aguacate-y-cebolla-de-bulbo.aspx/> 04, 05, 2019
- Ministerio De Agricultura (2019) Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Comienza-el-ordenamiento-de-la-producci%C3%B3n-de-aguacate-hass.aspx/> 04, 05, 2019
- Principales teorías del comercio internacional (s.f) Recuperado de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf> 14, 03, 2019
- Trade Map (s.f) Recuperado de: https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3|484||842||080440||8|1|1|2| 03, 09, 2018
- Vargas, B. A. (2018) Proyecto formulación de plan de negocio para el diseño y desarrollo de una empresa dedicada a la exportación de pasta y liofilizado de Aguacate hacia Estados Unidos. (Tesis de grado, Universidad distrital Francisco Jose de Caldas) Recuperado de <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/2813/1/VargasRamosBayronOswaldo2016.pdf>