

Información Importante

La Universidad de La Sabana informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad de La Sabana.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento para todos los usos que tengan finalidad académica, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le de crédito al documento y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, La Universidad de La Sabana informa que los derechos sobre los documentos son propiedad de los autores y tienen sobre su obra, entre otros, los derechos morales a que hacen referencia los mencionados artículos.

BIBLIOTECA OCTAVIO ARIZMENDI POSADA
UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Chía - Cundinamarca

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

**ANALISIS DE VIABILIDAD DE EXPORTACION DE AGUACATE FRESCO
HACIA ARUBA Y CURAZAO**

PRESENTADO POR:

CAROLINA LOPEZ ALVAREZ

COD: 2013-1-4334

ALVARO MALDONADO ORDOÑEZ

COD: 2013-2-4571

PRESENTADO A:

ALVARO ANDRES VERNAZZA PAEZ

FINANZAS Y MERCADOS INTERNACIONALES

2013-2

SEMINARIO DE INVESTIGACION

CHIA, JULIO DE 2014

Tabla de Contenido

INTRODUCCION.....	6
JUSTIFICACIÓN	8
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	10
Sub-Pregunta de Investigación.....	10
OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
Objetivos Específicos.....	11
CAPITULO I - MARCOS DE REFERENCIA.....	12
1.1. Marco Sectorial	12
1.1.2. Cadena Productiva	13
1.1.3. Entidades de Apoyo	16
1.1.4. Cultivadores de la Fruta	18
1.2. Marco Teórico	19
1.2.1. Aspectos Técnicos	20
1.3. Estado del Arte	22
1.4. Marco Conceptual	24
CAPITULO II - INFORMACIÓN DEL SECTOR.....	27
2.1. Oferta Mundial	27
2.2. Producción a Nivel Nacional.....	29
2.2.1. Producción Departamental	31
2.2.2. Área Cultivada por Departamentos	32
2.3. Exportaciones Colombianas de Aguacate	33
2.4. Importaciones Colombianas de Aguacate.....	34
CAPITULO III - PRODUCCIÓN EN FRESNO TOLIMA Y PRECIOS	35
3.1. Evolución del Cultivo de Aguacate en Fresno Tolima	36
3.2. Características de las Zonas Productoras de Aguacate en el Tolima	37
3.2.1. Fresno:.....	37
3.2.2. Alvarado:	38
3.2.3. Mariquita:.....	38
3.3. Costos de Producción	39
3.3.1. Precio Nacional.....	40
3.3.2. Precio Internacional	41

CAPÍTULO IV - ANALISIS DEL MERCADO OBJETIVO “ARUBA Y CURAZAO”	43
4.1. Información General	43
4.1.1. Principales Datos Estadísticos de Aruba y Curazao	43
4.2. Análisis Estratégico del Consumo y Oferta	45
4.2.1. Dimensión del Consumo	45
4.2.2. Exportaciones de Aguacate Desde Colombia, Según Partida Arancelaria	49
CAPITULO V - ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN	53
5.1. Planteamiento del Problema y Estrategia de Comercialización	53
5.1.1. Misión y Visión Como Socios de Asofrutol	54
5.2. Estrategias a Desarrollar Para Ingresar al Mercado Objetivo “Zona Hotelera”	54
5.3. Tendencias Generales del Consumo	56
5.3.1. Descripción del Consumidor	56
5.4. Condiciones de Acceso al Mercado.....	56
5.5. Estructura del Plan Logístico	57
5.5.1. Costos de Empaque y Logística Nacional	57
5.5.2. Costos de Exportación	57
5.5.3. Costos Financieros.....	59
5.5.4. Tiempos de Tránsito y Frecuencias	61
5.6. Tratamiento Arancelario	63
5.7. Canal de Distribución	63
5.8. Promoción y Publicidad.....	63
CAPITULO VI - CONCLUSIONES.....	64
CAPITULO VII - REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	65

TABLA DE CONTENIDO

TABLAS

- TABLA 1.** ÁREA DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS 2008 – 2011
- TABLA 2.** CRONOLOGÍA DE EXPANSIÓN DEL AGUACATE
- TABLA 3.** PRINCIPALES VARIEDADES DE AGUACATE Y SUS CARACTERÍSTICAS
- TABLA 4.** ÁREA CULTIVADA Y PRODUCCIÓN DE AGUACATE POR DEPARTAMENTOS – 2011
- TABLA 5.** CALENDARIO DE ABASTECIMIENTO MERCADO COLOMBIANO
- TABLA 6.** ÁREA, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL CULTIVO DE AGUACATE EN COLOMBIA (2008 – 2013)
- TABLA 7.** EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE AGUACATE EN COLOMBIA 2008 - 2014
- TABLA 8.** COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS DEL AGUACATE
- TABLA 9.** EVOLUCIÓN DEL CULTIVO DE AGUACATE EN FRENO TOLIMA
- TABLA 10.** COSTOS DE PRODUCCIÓN DE AGUACATE
- TABLA 11.** VISITANTES HACIA ARUBA POR PAIS O REGIÓN (2009 – 2012)
- TABLA 12.** TOP 10 DE PRINCIPALES DETINOS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE AGUACATE 2011 – 2013
- TABLA 13.** INCOTERMS
- TABLA 14.** COSTOS Y MARGEN DE CONTRIBUCIÓN
- TABLA 15.** TIEMPOS DE TRANSITO Y FRECUENCIAS MARITIMAS HACIA ARUBA Y CURAZAO
- TABLA 16.** TIEMPOS DE TRANSITO Y FRECUENCIAS AEREAS HACIA ARUBA Y CURAZAO

TABLA DE CONTENIDO

GRAFICAS

GRÁFICA 1. PRODUCCIÓN DE AGUACATE POR DEPARTAMENTOS 2002 - 2012

GRÁFICA 2. CADENA DE DISTRIBUCION DEL AGUACATE

GRÁFICA 3. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE AGUACATE – JUNIO 2014

GRÁFICA 4. PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS 2002 - 2012

GRÁFICA 5. ÁREA CULTIVADA POR DEPARTAMENTOS 2002 - 2012

GRÁFICA 6. PRODUCCIÓN DE AGUACATE EN EL TOLIMA 2012

GRÁFICA 7. VARIEDADES DE AGUACATE SEMBRADAS EN EL TOLIMA

GRÁFICA 8. VARIACIÓN DEL PRECIO DEL AGUACATE EN BOGOTÁ

GRÁFICA 9. PRECIO DE IMPORTACIÓN DEL AGUACATE - 2011

GRÁFICA 10. CURAZAO LLEGADAS DE VISITANTES 2013 – 2014

GRÁFICA 11. PROMEDIO DE OCUPACIÓN DE LA CADENA HOTELERA CURAZAO – 2009 - 2014

GRÁFICA 12. BALANZA COMERCIAL COLOMBIA – ARUBA 2010 - 2012

GRÁFICA 13. EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE PERECEDEROS HACIA ARUBA

GRÁFICA 14. PAISES PROVEEDORES DE FRUTAS HACIA ARUBA

GRÁFICA 15. BALANZA COMERCIAL COLOMBIA – ANTILLAS HOLANDESAS 2010 – 2012

INTRODUCCION

El aguacate es una fruta que se viene cultivando en Colombia desde tiempos muy remotos, fue una de las frutas cultivadas y más apreciadas por los nativos a la llegada de los españoles, aporta un gran valor nutritivo, ya que es una de las frutas más ricas en proteínas y grasas; contiene además vitaminas A, B, C, D, E y minerales.¹

Actualmente, es común encontrarlo en zonas de clima cálido y medio del país como en los departamentos de Antioquia, Bolívar, Cesar Caldas Huila, Risaralda, Tolima y Valle, entre otros.

Debido a su gran demanda y aceptación, el aguacate muestra grandes posibilidades para su producción como industria rentable; se evidencia el gran potencial que tiene Colombia para posicionarse como uno de los actores más importantes dentro de este negocio, ya que cuenta con amplias zonas para cultivar el aguacate; así mismo, presenta unos costos de producción relativamente competitivos y tiene una ubicación geográfica privilegiada para cultivar el aguacate en diferentes pisos térmicos, lo que le permite prolongar su ventana de oferta.

Sin embargo, a pesar de ser la quinta fruta tropical más importante a nivel mundial, y que Colombia haya sido el quinto productor del mundo en el año 2013; (Ministerio de Agricultura, Junio 2014), el aguacate continúa siendo un producto de baja difusión de Colombia hacia el mundo. Lo anterior, ha obligado a los productores a mantener precios bajos durante los últimos 10 años, incrementándolo marginalmente en los periodos de escases.

Particularmente, en el Tolima, como en los municipios de Fresno y Mariquita, los productores departamentales, han visto reducir sus márgenes de utilidad año tras año, sin demeritar el avance que el sector ha tenido en los últimos 10 años, con la creación del Consejo Nacional del Aguacate (2008), la participación del gremio en los congresos mundiales de aguacate, y la vinculación al Avocado Marketing and

¹ EL CULTIVO DEL AGUACATE, Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Séptima Edición, 1992.

Promotion Group (AMAPWG) (Minagricultura, 2011), las condiciones para la mayoría de los productores continúan viéndose limitadas a la influencia del entorno local, en donde la competencia desleal, el contrabando y las deficientes condiciones logísticas, restringen su utilidad.

Por lo anterior, el presente trabajo tiene como objetivo general describir la situación en que se encuentra el mercado de Aguacate en Colombia con el fin de diseñar una estrategia de comercialización de ésta fruta, sembrada en el municipio de Fresno Tolima, para ser exportada hacia la isla de Aruba y Curazao, con el fin de mejorar la rentabilidad en el precio de venta del aguacate.

La metodología que se utilizó para el desarrollo del trabajo, es no probabilística; la recolección de información fue de fuente primaria y secundaria, con profundización en producción agrícola, comercialización nacional e internacional, mercado del turismo, barreras de acceso y preferencias culturales. Como consecuencia de lo anterior, se formulará una estrategia de comercialización, que permita esclarecer desde el punto de vista económico, la validez de la hipótesis favorable de la competitividad de producto seleccionado.

El documento está dividido en cinco secciones, incluida esta introducción. En la segunda sección se expone la historia del cultivo de aguacate, la producción y avances realizados en el Tolima, así como también se explican los aspectos técnicos más importantes de la planta, su cultivo y sus principales usos. En la tercera sección, su origen en Colombia y la situación del aguacate a nivel nacional e internacional. En la cuarta sección, se aborda la evolución de las áreas de cultivo, producción y rendimiento en el municipio de Fresno Tolima. En el quinto, se analiza el mercado objetivo y se desarrolla la estrategia de comercialización. Por último las conclusiones y algunas consideraciones finales.

JUSTIFICACIÓN

A pesar del gran potencial que tiene el aguacate como producto exportable en Colombia, el país no ha podido consolidarse como un exportador neto. Dos aspectos que influyen en este fenómeno son: la alta demanda interna que obliga a la importación en ciertas temporadas del año, especialmente desde Ecuador y Venezuela, así como la falta de prácticas agrícolas apropiadas que dificultan el acceso a los mercados internacionales, en especial de Estados Unidos y los países de la Unión Europea, que son los mayores demandantes en el mercado mundial.

Por otro lado, el mercado regional cuenta con grandes competidores como México, República Dominicana, Estados Unidos, Perú, Chile, Brasil y Guatemala ubicados entre los top 20 (FAOSTAT, 2012), con producciones mayores a las colombianas, que hacen que sea ineficaz intentar penetrar mercados vecinos. Pero más allá de la costa, en las Islas del Caribe, se encuentran territorios sin capacidad para producir la fruta, con una industria como el turismo que representa el 4.4% del PIB de la región (World Travel & Tourism Council, 2014), generando 607,000 empleos directos y 1,900,000 indirectos.

En la región Caribe, donde se esperaba recibir más de 20, 000,000 de turistas en 2014 de acuerdo al WTTC, y con expectativa de consumo acorde al destino, se encuentra una demanda insatisfecha que puede ser atendida parcialmente por Colombia. Específicamente, en la isla de Aruba y Curazao donde en promedio el turismo representa más del 15% del PIB, reciben anualmente más de un millón de turistas y generan 50,000 empleos.

Por las características Geo-referenciales, Colombia cuenta con condiciones de producción inmejorables garantizando producción de las diferentes especies de aguacate a lo largo del año. En el norte del Tolima, se cuenta con producción desde Mayo hasta Enero de aguacate Injerto y a partir de Marzo se cuenta con el

aguacate común (CNA, 2008). De las 22,000 Hectáreas cultivadas en el país, el Tolima cuenta con 6,000 que producen 60,000 T/ Año (FAOSTAT, 2012).

Como se mencionó anteriormente, el precio del aguacate no ha variado, más allá del condicionamiento estacional por demanda, manteniéndose entre \$0.7 y \$1.8 USD/Kg en el mercado local, mientras que el precio internacional oscila entre \$3 y \$4 USD/Kg.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Revisando lo anterior surge el siguiente interrogante, **¿Es posible estructurar una estrategia de comercialización internacional del aguacate hacia Aruba y Curazao, con el fin de mejorar la rentabilidad de los productores, mediante el incremento en el precio final de venta?**

Sub-Pregunta de Investigación

El cuestionamiento que surge a continuación, es saber si el momento por el que atraviesa el país, el rezago de la infraestructura, la fortaleza del peso frente al dólar y el mercado objetivo, convergen para lograr una mejora en el nivel de ingresos de los productores.

Acompañando ese cuestionamiento principal, surgen preguntas que deben ser resueltas en orden de descubrir las aristas que aclaran el planteamiento anterior, tales como ¿la zona seleccionada cuenta con la capacidad de producción para atender mercados internacionales?, ¿Existen las condiciones de logística para transportar esa carga en condiciones adecuadas para ser exportadas?, ¿Se cuenta en la región con la capacitación suficiente para ofrecer un producto de calidad?

También es válido preguntar, ¿Están dadas las condiciones arancelarias y sanitarias de comercio exterior necesarias para hacer viable la exportación?, ¿Existe un mercado potencial dispuesto a consumir aguacate colombiano?, ¿Es el precio final suficiente para absorber los costos requeridos y mejorar el margen del productor?

OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo general diseñar una estrategia de comercialización para el aguacate, sembrado en el municipio de Fresno Tolima, para ser exportado hacia la isla de Aruba y Curazao.

Objetivos Específicos

- Analizar la capacidad de producción en Fresno Tolima.
- Analizar el estudio de oferta y demanda de las islas
- Analizar los costos de exportación.
- Crear una serie de elementos que logren establecer la estrategia de comercialización del aguacate.

CAPITULO I - MARCOS DE REFERENCIA

1.1. Marco Sectorial

El Tolima, en general es una región de amplia tradición agrícola, esto gracias a su variada condición geográfica y climática; cuenta con una importante producción de frutas como café, mango, limón y aguacate.

El Aguacate se produce en 15 departamentos del país y en 8 de ellos se concentran el 92% del área y de la producción.

TABLA 1. ÁREA DE PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS 2008 – 2011

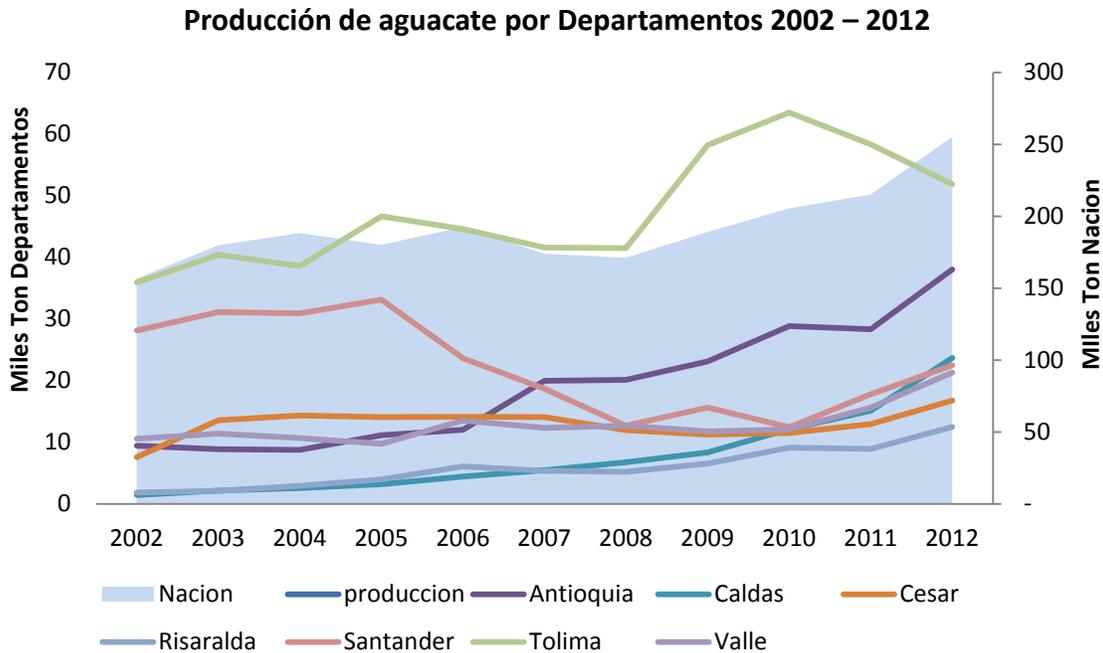
Departamento	2008		2009		2010		2011		2012	
	Producción	Área								
Antioquia	20.103	2.041	23.115	2.376	28.819	2.907	28.316	3.196	38.040	4.083
Bolívar	64.614	5.048	64.350	5.148	45.027	4.595	40.151	4.724		
Caldas	6.741	839	8.327	954	12.134	1.341	15.122	1.723	23.679	2.300
Cesar	11.985	1.884	11.222	1.614	11.478	1.657	12.938	1.827	16.745	2.124
Risaralda	5.172	458	6.515	553	9.112	984	8.921	996	12.458	1.261
Santander	12.690	1.672	15.633	1.913	12.406	1.379	17.799	2.127	22.499	2.833
Tolima	41.504	4.398	58.202	4.892	63.475	5.835	58.317	6.810	51.855	5.864
Valle	12.658	1.181	11.774	1.174	12.065	1.130	15.636	1.168	21.309	1.422

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Los principales productores son Tolima, Antioquia y Bolívar. De acuerdo al Ministerio de Agricultura año (2012) en Colombia se contaba con 40,510 hectáreas cultivadas en 360 municipios del país, siendo Fresno Tolima el municipio con mayor área cultivada. De esta área la cuarta parte corresponde a la especie Hass, de gran aceptación a nivel mundial.

GRÁFICA 1. PRODUCCIÓN DE AGUACATE POR DEPARTAMENTOS

2002 - 2012



Fuente: Datos Agronet, Cálculos Estudiantes

De la producción nacional, el departamento del Tolima, participa con el 20%, siendo el departamento que más produce aguacate en el país.

1.1.2. Cadena Productiva

La cadena productiva del aguacate se constituyó en el mes de junio del año 2008 con el nombre del “Consejo Nacional de la Cadena de Aguacate y su Industria”, se encuentre liderada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través del vice-ministerio de asuntos agropecuarios con el fin de *“permitir un crecimiento sostenible a través de la estandarización de la calidad de la producción, la expansión y consolidación de los mercados, la transformación e industrialización*

de la fruta y el fortalecimiento y proyección empresarial del gremio". (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural)².

La cadena del aguacate está conformada por los productores comercializadores, industrias de procesamiento, productores de semilla, proveedores de insumos, comercializadores, exportadores, sector académico y de investigación y entidades de apoyo.

Las empresas que representan el sector privado son por parte de los productores Asohofrucol, Asocate, Asofrutol y la Corporación Antioqueña de Aguacates, por parte de los proveedores de Insumos Profrutales y la ANDI, por parte de los comerciantes, Corabastos, Aproare Sat y Proexport y finalmente por parte de la industria la empresa Biocate.

El sector público está representado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, y por parte de las entidades de apoyo, La universidad Nacional, el Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria - Corpoica, el SENA y la Corporación Colombiana Internacional - CCI (Ministerio de agricultura, 2013).

El país, para definir su estructura productiva (Consejo Nacional del Aguacate, 2008), está distribuido en cuatro zonas así:

- Costa Atlántica: Bolívar, Sucre, Cesar y Magdalena
- Centro-Occidente (Eje Cafetero): Antioquia, Caldas, Risaralda, Quindío y el Valle del Cauca
- Centro Sur: Tolima, Huila y Cauca
- Centro-Oriente: Santander, Norte de Santander, Boyacá y Cundinamarca

La cadena productiva se trazó un plan estratégico con seis ejes principales orientados a, mejorar la competitividad, consolidación gremial, el desarrollo y modernización del mercado, la optimización de la producción, desarrollo sostenible

² Pagina web:
www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2010215155849_CARTILLA_Cadenas_productivas_%202009.pdf

y producción limpia y finalmente transferencia e innovación tecnológica. Cada uno de estos ejes generó programas que se enuncian a continuación (Ministerio de agricultura, 2013).

1. Mejoramiento de la competitividad
 - a. Zonificación
 - b. Material vegetal y proceso de propagación
 - c. Recurso Humano
 - d. Desarrollo de centros de consolidación - Exportación
 - e. Agro-empresarización y generación de valor

2. Agro - Empresarización y consolidación gremial
 - a. Fortalecimiento Organizacional
 - b. Aprovechamiento de la estructura Institucional
 - c. Simetrías entre eslabones de la cadena
 - d. Consolidación de un gremio de carácter nacional

3. Desarrollo y modernización del mercado
 - a. Calidad e inocuidad
 - b. Promoción del consumo nacional del aguacate
 - c. Fomento de exportaciones de aguacate
 - d. Admisibilidad sanitaria

4. Optimización de la producción
 - a. Asistencia técnica especializada
 - b. Optimización de costos de producción
 - c. Promover el desarrollo de oferta tecnológica especializada

5. Desarrollo sostenible y producción limpia
 - a. Implementar y promover estándares de calidad e inocuidad
 - b. Promover la generación de zonas de baja prevalencia y libre de plagas cuarentenarias

6. Transferencia en innovación tecnológica
 - a. Promover la certificación en competencias laborales
 - b. Consolidar la agenda C+T+i
 - c. Incentivar la investigación y transferencias de tecnología
 - d. Propiciar seminarios, congresos, giras de campo y misiones tecnológicas

1.1.3. Entidades de Apoyo

Para poder abordar las estrategias propuestas por la cadena productiva del Aguacate, diversas entidades se han vinculado activamente en el desarrollo de los programas y actividades propios de cada uno de los ejes estratégicos que se han planteado. Tanto entidades del orden nacional y departamental del estado, como participantes del sector privado han abanderado diversas mesas temáticas.

Entre las entidades que están dedicadas a fortalecer el conocimiento en el cultivo del aguacate, encontramos al Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), quien se encarga de la política fitosanitaria del país, relación con sus homólogos en diferentes mercados, establecimiento de protocolos sanitarios para eliminar barreras de exportación entre otras funciones.

Otra entidad que apoya la cadena es el SENA, que se encarga de capacitación y entrenamiento de personal para atención de los diversos aspectos de la producción, administración, transformación, embalaje y transporte, relacionados con la cadena productiva del aguacate.

Por otra parte se encuentra la Corporación Colombia Internacional (CCI), dedicada a monitorear el comportamiento de precios del mercado local y a realizar investigación de mercados potenciales para productos del sector agropecuario colombiano.

Asimismo PROEXPORT, se ha encargado de profundizar en las oportunidades del mercado, en la capacitación en promoción de los productos con potencial

exportador, fomento a la inversión extranjera en beneficio de las exportaciones nacionales y formación en exportación para la cadena productiva.

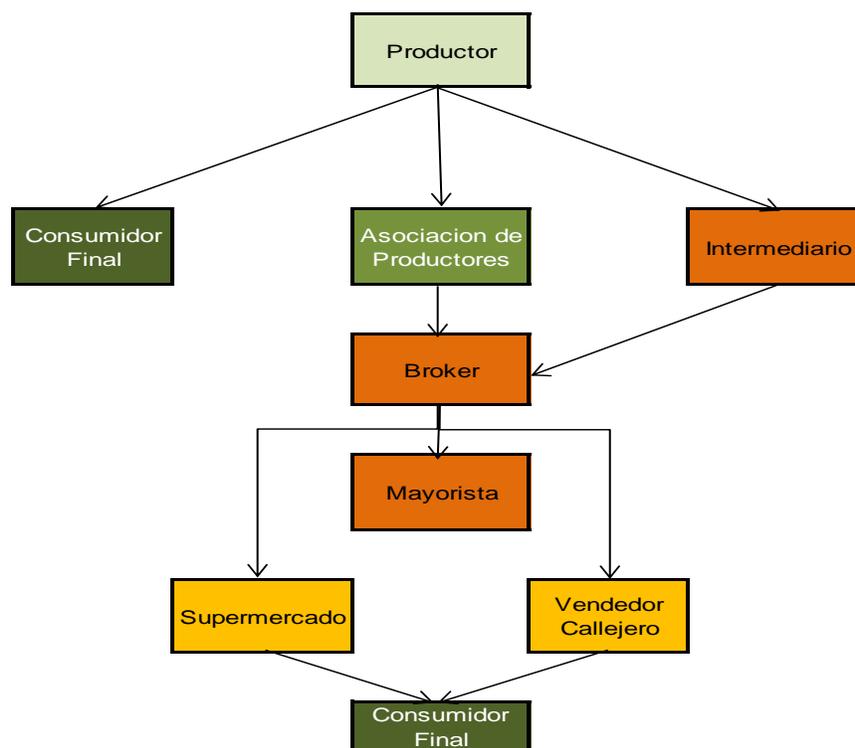
Finalmente como representante del sector académico, La Universidad Nacional de Colombia se ha vinculado en proyectos de investigación en propagación, producción y manipulación post cosecha del aguacate.

A pesar de lo anterior, la cadena de suministro de la gran mayoría de los pequeños productores, nunca entra en contacto con los anteriores actores. De acuerdo a José Camero (world avocado congress 2012), la cadena de suministro nace en el productor, que en muy contadas ocasiones tiene acceso al consumidor final, y continua por alguno canal de distribución que usualmente es local como una asociación de productores, pero usualmente un intermediario que consolida las producciones menores hasta lograr un volumen suficiente para cargamento y que a su vez actúa como transportador.

A partir de la llegada de la fruta a los grandes centros urbanos, el intermediario vende el aguacate a un mayorista o Broker, dependiendo de la sofisticación del mercado, el cual a su vez almacena la cantidad suficiente para el cumplimiento de la cuota requerida por las grandes superficies en el caso del mayorista, o de la capacidad de absorción por parte del mercado objetivo en caso del bróker.

Existe un canal de distribución al menudeo que inicia también en el mayorista, el cual se encarga de abastecer a vendedores callejeros, que según el Dane pueden ser entre el 6% y el 15% del volumen de venta en las ciudades.

GRÁFICA 2. CADENA DE DISTRIBUCION DEL AGUACATE



Fuente: World Avocado Congress 2003 – Elaboración por estudiantes

1.1.4. Cultivadores de la Fruta

En el Tolima se cultivan diferentes variedades de aguacates, que dependen de la zona en la que se producen. Principalmente en el municipio de Fresno, se encuentran cultivos de variedades mejoradas como son el Hass y Lorena. Estas variedades suelen ser más atractivas para la siembra, por presentar ventajas en producción y comercialización por su mayor productividad.

1.2. Marco Teórico

Historia

El aguacate se encuentra relacionado con el ser humano como insumo desde hace más de 7,000 años (Smith, 1966), con su origen en las zonas altas de México y Guatemala. Posteriormente, se expande hacia el cono norte de Suramérica, particularmente Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Con la llegada de los españoles a América, y su descubrimiento de las culturas Mayas, Aztecas e Incas, incorporaron el conocimiento que tenían estas culturas de utilizar el aguacate, como medicina, cosmético y alimento.

Gracias a las diferentes propiedades, los españoles se vieron avocados a diseminar esta fruta inicialmente en España, y posteriormente en las demás colonias que poseyeron a lo largo de la historia (Teliz et. al, 2007)

TABLA 2. CRONOLOGÍA DE EXPANSIÓN DEL AGUACATE

Cronología de expansión del aguacate					
Lugar	Año	Lugar	Año	Lugar	Año
España	1600	Hawái	1810	Filipinas	1890
Jamaica	1650	Senegal	1824	India	1892
Cuba	1700	Singapur	1830	Zanzíbar	1892
Ghana	1750	Florida	1833	Mali	1892
Barbados	1751	California	1848	Sudáfrica	1904
Mauritius	1780	Australia	1850	Nueva Zelanda	1910
Madagascar	1802	Chile	1856	Israel	1931
Brasil	1809	Uganda	1870	Turquía	1932

FUENTE: Banco de la Republica, 2012

1.2.1. Aspectos Técnicos

El aguacate o Persea Americana, pertenece a la misma familia que el alcanfor, canela y algunos maderables. El árbol nativo, puede alcanzar los 10 metros y lograr una copa de 25 metros de diámetro. La fruta del aguacate tiene forma alargada en la mayoría de las variedades y puede alcanzar pesos entre 120 y 3,500 gramos.

El color de su cascara puede variar desde el verde claro en las especies antillanas hasta casi negro o morado oscuro en las especies mexicanas. Al interior siempre conserva el color verde amarilloso característico de la fruta en estado de madurez. Según la clasificación desarrollada por Wilson Popenoe en 1934, y que se considera vigente, El aguacate puede diferenciarse de acuerdo a su origen en tres grandes grupos que se describen a continuación en la siguiente tabla:

TABLA 3. PRINCIPALES VARIEDADES DE AGUACATE Y SUS CARACTERÍSTICAS

Principales variedades de Aguacate y sus características						
Raza	Altura (msnm)	Temperatura (°C)	Peso (gr)	Contenido Graso (%)	Contenido de Azúcar (%)	Variedad
Antillana	0-1,000	18 - 26	250 - 2,500	5 - 15	5	Lorena, Peterson, Wilson, Booth 8 Catalina, Criollo
Guatemalteca	1,000 - 2,000	4 - 19	120 - 1,500	5 - 15	5	Choquette, Has, Reed, Itzama, Fujkawa, Hall
Mexicana	1,700 - arriba	Hasta 2,2	80 - 250	Hasta 30	2	Azteca, Fuerte, Nabal, Ettinger, Bacon, Duke, Wurtz

FUENTE: Banco de la Republica, 2012

El aguacate o náhuatl en lengua Azteca, de donde obtiene su nombre, ha ganado terreno en el gusto por su consumo, principalmente en países como Estados Unidos, Francia, Alemania, y España, creando mayor necesidad de producción.

Debido a la gran labor de la conquista española, el aguacate es una fruta que se encuentra en todos los continentes, en algunos casos como producto nacional como México, en otros casos con una influencia precaria en la producción de fruta. Esta diversidad de producción y su mayor consumo, genera oportunidades para los países productores como Colombia

Con un corto tiempo en el escenario mundial, pero con un potencial enorme, el país, está llamado a ser uno de los principales actores en el contexto internacional de la producción y comercialización internacional del aguacate.

1.3. Estado del Arte

(Bermeo, 2010), afirma que la industria del aguacate actualmente crece a nivel internacional. Las tendencias positivas de consumo y comercialización en América, Europa y Asia, ofrecen un panorama favorable que sirve de incentivo para mejorar la producción y comercialización de esta fruta. El Tolima se ubica entre los tres primeros productores de aguacate en Colombia, gracias a su favorable posición geográfica y a sus características edafo – climáticas. En esta región se producen diferentes variedades de aguacate que ofrecen una amplia gama de posibilidades para su comercialización internacional.

(Velásquez, 2006; FAOSTAT, 2009), en los estudios de exportación mencionan que para el año 2007 las exportaciones de aguacate cubrieron el 25% de la producción mundial, al alcanzar un valor total superior a las 912 mil toneladas. De este porcentaje cerca del 70% fue provista por México y Chile. Colombia a pesar de ser uno de los principales productores del fruto en los últimos años, no ha realizado exportaciones significativas.

(Villasana, 2006), menciona que el precio internacional del aguacate se ve influenciado por la estacionalidad. Las cosechas mexicana y chilena coinciden en el mercado internacional durante el último trimestre del año, lo que ocasiona descenso de los precios. Otros factores que influyen sobre el precio son la variedad y el calibre de la fruta, el país de origen y el mercado de destino.

(Saavedra, 2010), menciona que en Junio de 2008, se constituyó el Consejo Nacional de la Cadena del Aguacate y su Industria y se emprendieron acciones y compromisos, por parte de los actores, encaminados a la suscripción del Acuerdo de Competitividad de la Cadena, que permita un crecimiento sostenible, a través de la estandarización de la

calidad de la producción, la expansión y consolidación de los mercados, la transformación e industrialización de la fruta y el fortalecimiento y proyección empresarial del gremio. La cadena del aguacate y su industria está conformada por los productores, comercializadores, industrias de procesamiento, productores de semilla, proveedores de insumos, comercializadores, exportadores, sector académico y de investigación y entidades de apoyo.

(CUARTAS 2010) menciona que el aprovechamiento de la cadena productiva de aguacate requiere la creación de condiciones que aseguren el desarrollo de la actividad. En primer término, se precisa la organización de los cultivadores no solo en el nivel local sino también en el nacional. Sólo así es posible promover y asegurar las ventajas que se derivan de la cooperación en términos de la investigación y difusión tecnológica, la apertura de nuevos mercados internos y externos, el desarrollo y explotación agroindustrial, la comercialización y la difusión de la información para los productores, el mejoramiento del manejo de la cosecha y la poscosecha, el manejo integral de plagas y enfermedades y la identificación de materiales de siembra resistentes a condiciones adversas y características deseables de los frutos, así como la selección de árboles nativos de excelente producción y calidad para su propagación vegetativa o para desarrollo por injerto.

1.4. Marco Conceptual

La (FAO en 2007) define el Sector Informal, como aquel que incluye a pequeños productores, empresas elaboradoras, comerciantes y proveedores de servicios, así como las actividades legales e ilegales en las que están implicados un elevado número de artesanos. Se hace la salvedad, de que el término “informal” puede resultar engañoso puesto que las autoridades reconocen legalmente a muchos empresarios de diversos modos en especial si participan en organizaciones como sindicatos, cooperativas o asociaciones; además porque muchas personas están implicadas en actividades tanto del sector formal como del informal.

Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2007) muestra el concepto de informalidad desde varias perspectivas. Durante la reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en el 2002, la OIT definió la economía informal como un término que hace referencia a un determinado grupo de trabajadores y empresas que laboran en el ambiente de la informalidad, donde son trabajadores informales aquellos que trabajan por cuenta propia y que operan en actividades denominadas de subsistencia, los familiares no remunerados, el servicio doméstico, y empleadores o empleados de empresas pequeñas donde se hace pasar por trabajadores “asalariados” en cadenas de producción. Al mismo tiempo caracteriza el sector como una alternativa de pocas barreras a la entrada para el empresario, en términos de habilidades y capital requerido; con muchas empresas de propiedad familiar; con operación en pequeña escala; con producción de trabajo intensiva con tecnología adaptada, y como un mercado no regulado y altamente competido.

Los conceptos básicos que se requieren para entender sobre el cultivo del aguacate son:

(PROHACIENDO, 2001)³, menciona que las variedades de aguacate más cultivadas en Colombia además de las llamadas criollas, pertenecen a las razas Antillana, Guatemalteca y cruces entre ellas; éstas son: Booth 8, de raza guatemalteca, árbol de crecimiento lento, de polinización abierta, de producción alta, pero alterna, con tendencia a sobrecargarse. El fruto se da en racimos, de corteza verde y ligeramente rugosa, pulpa crema claro, semilla mediana adherida a la pulpa. Choquette, Árbol grande y vigoroso de copa moderadamente abierta y extendida, con tendencia a tener cosechas alternas. El fruto es grande, ovalado, pulpa gruesa amarilla, semilla más bien suelta. Es apetecido en el mercado nacional por su apariencia, tamaño y calidad. Lorena, De la raza Antillana, es un árbol de copa amplia en forma de candelero con varios brazos. Crece muy bien en zonas cálidas. El fruto es de superficie lisa, lustrosa; corteza delgada, blanda; pulpa amarilla clara; sabor agradable. Su presentación es excelente en su forma, color, tamaño y calidad; características que le han dado un buen posicionamiento entre los consumidores nacionales. Hass, Árbol grande, de producción abundante pero alterna, el fruto es oval-periforme, pequeño de corteza rugosa que se oscurece en la madurez. La pulpa es cremosa de excelente sabor y sin fibra. La semilla es pequeña y esférica. El árbol muestra gran capacidad para su almacenamiento.

Así mismo menciona que el aguacate común o criollo es el más conocido y consumido en Colombia, es típico de la raza Antillana, de cuello largo, cascara lisa y bajo contenido de aceite. Tiene diferentes nombres dependiendo de su forma, color y sitio de producción.

Santana: Árbol de copa ancha, ramas delgadas y hojas medianas; la corteza es verde lustrosa. Pulpa amarilla de muy buen sabor; semilla mediana adherida a la pulpa. Por su abundante producción y calidad de la fruta, es una variedad muy aceptada por agricultores y consumidores nacionales.

³ PROHACIENDO – “Corporación para la Promoción del Desarrollo Rural y Agroindustrial del Tolima”, 2001.

La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, en su informe sobre el cultivo del aguacate (2003), define sazón como el punto o estado de madurez del aguacate.

(GUZMÁN, 1989), menciona que el aguacate cultivado pertenece a la especie *Persea gratissima* (Gaertn), también llamada *Persea Americana*. Son plantas que reúnen una serie de características como son: plantas de rápido crecimiento, con alturas que varían entre los diez a quince metros, de corteza lisa, con ramificaciones erguidas, de raíz poco profunda y de elevada ramificación.

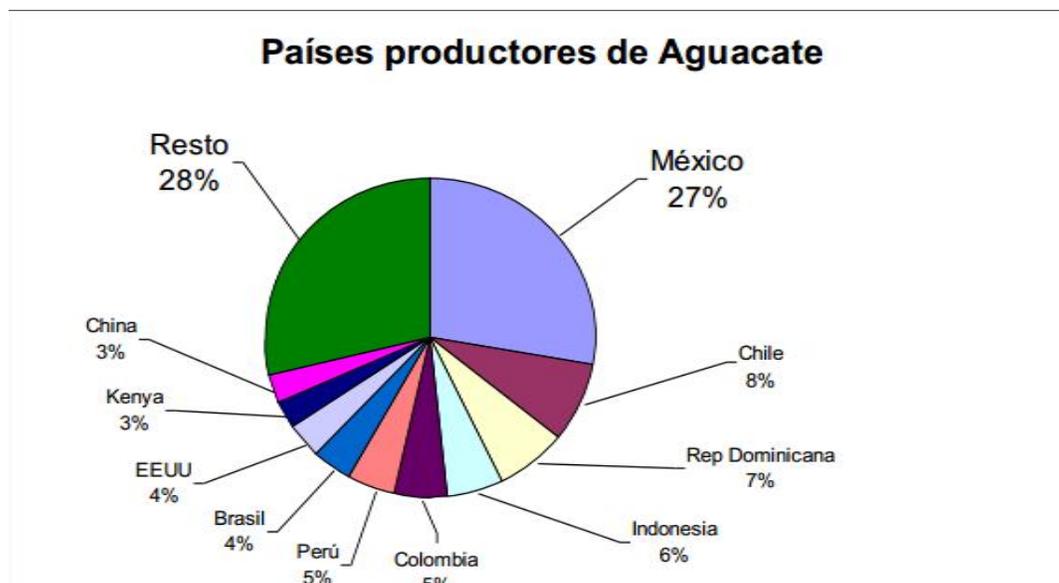
CAPITULO II - INFORMACIÓN DEL SECTOR

2.1. Oferta Mundial

El aguacate es una fruta tropical conocida desde hace aproximadamente siete a ocho mil años, pertenece al género *Persea*, de la familia de las *Lauráceas*, y es originario de las zonas altas de México y Guatemala.

En la actualidad más de sesenta países producen aguacate, aunque la oferta mundial se concentra en tan solo diez países; México es el mayor productor del mundo, con aproximadamente la tercera parte de la producción mundial, equivalente al 27% de la superficie cultivada. En segundo lugar se encuentra Chile, con sólo el 8% de la producción, seguido por Republica Dominicana e Indonesia.

GRÁFICA 3. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE AGUACATE – JUNIO 2014



PAIS	PRODUCCIÓN /Ton
México	1.107.140
Chile	330.000
Rep Dominicana	275.569
Indonesia	230.000
Colombia	226.307
Perú	184.000
Brasil	152.000
EEUU	149.300
Kenya	113.200
China	105.400
Resto	1.157.244
TOTAL MUNDO	4.000.000

Fuente: Ministerio de Agricultura – Jun. 2014

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en su informe “Cadena del AGUACATE – Indicadores y Apoyos” a junio del 2014, la producción de aguacate colombiana fue de 226.307 toneladas, que la ubica en la quinta posición de los nueve países principales productores, con una participación mundial del 5%.

2.2. Producción a Nivel Nacional

El aguacate es una de las frutas que se ha cultivado tradicionalmente en las tierras de clima cálido y medio de nuestro país. Colombia, gracias a las diferentes zonas de producción, altitudes y variedades dispone de aguacate durante todo el año en quince departamentos. Actualmente, ocho departamentos concentran el 92% del área y la producción (ver tabla 1-1).

La producción del país en 2012, fue de 219,352 Toneladas producidas en 25,552 Hectáreas, cifra que arroja un rendimiento promedio por Ha. de 8,584 Kg/Ha. El Aguacate se produce en 15 departamentos del país y en 8 de ellos se concentran el 92% del área y de la producción.

La producción nacional corresponde en su mayor parte a variedades como: Lorena, Trinidad, Choquette y en menor parte variedades como Hass y Redd. Sin embargo, En el Tolima, la variedad Hass se produce mayoritariamente entre los meses de octubre y marzo (Ver Calendario de Abastecimiento):

TABLA 4. ÁREA CULTIVADA Y PRODUCCIÓN DE AGUACATE POR DEPARTAMENTOS – 2011

DEPARTAMENTOS	TOTAL 2008		TOTAL 2009		TOTAL 2010		TOTAL 2011*	
	AREA HA	PROD TON						
ANTIOQUIA	3.227	33.561	3.667	39.237	4.120	43.263	4.791	47.910
BOLIVAR	5.048	64.614	5.148	64.350	4.595	45.027	4.724	40.151
CALDAS	988	8.297	1.236	10.875	1.337	14.034	1.559	15.588
CESAR	1.669	12.518	1.783	13.729	1.728	14.686	1.760	13.200
RISARALDA	776	8.073	958	9.966	1.036	10.883	1.198	11.975
SANTANDER	1.300	12.350	1.569	15.533	1.665	16.978	1.887	17.553
TOLIMA	3.800	36.480	4.243	41.581	4.678	48.182	5.289	50.244
VALLE DEL CAUCA	1.150	12.075	1.247	12.844	1.297	13.233	1.364	13.228
OTROS	1.631	16.959	1.847	17.260	1.938	20.155	2.086	19.501
Total	19.589	204.927	21.698	225.375	22.393	226.441	24.657	229.351

Fuente: Consejo Nacional de Aguacate

TABLA 5. CALENDARIO DE ABASTECIMIENTO MERCADO COLOMBIANO

MERCADO-COLOMBIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
HASS												
ORIENTE -ANT.	HASS											HASS
NORTE-TOLIMA	HASS				HASS					HASS		
EJE CAFETERO	HASS									HASS		
SUROESTE-ANT.	HASS									HASS		
MESETA POPAYAN										HASS		
NORTE DEL VALLE	HASS									HASS		
PAPELILLOS / NEGROS												
EJE CAFETERO					LORENA		SANTANA-CHOQUET-BOOTH-TRINIDAD					
TOLIMA	LORENA				LORENA	SEMIL 40	SANTANA-CHOQUET-BOOTH-TRINIDAD-EDRANOL					
VALLE DEL CAUCA					LORENA		SANTANA-CHOQUET-BOOTH-TRINIDAD					
ANTIOQUIA	REED					REED	CHOQUET-SANTANA					
VENEZUELA							CHOQUET					
CRIOLLOS												
BOLIVAR					LECHE-MANTECA-CEBO							
CESAR					CURUMANI							
SANTANDER		CHUCUREÑO										
TOLIMA					ORTEGA-ALVARADO							
ANTIOQUIA			URABA-SANTABARBARA									
ECUAROR	CRIOLLO									CRIOLLO		

Fuente: Consejo Nacional del Aguacate – Diciembre 2013.

El Tolima, es el segundo departamento con mayor volumen de producción del país equivalente a 50.224 toneladas en el año 2011. Con respecto al área sembrada, la información del Consejo Nacional del Aguacate (2013) evidencia que en el país se presenta un incremento del área cultivada y de la producción, determinado principalmente por el aumento en la demanda interna del fruto (ver tabla área de producción y rendimiento del cultivo de aguacate en Colombia (2008 – 2013).

TABLA 6. ÁREA, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL CULTIVO DE AGUACATE EN COLOMBIA (2008 – 2013)

NACIONAL	2008	2009	2010	2011	2012*	2013*
Área (ha)	19.589	21.698	22.393	24.513	26.600	28.000
Producción (Ton)	204.927	225.375	226.441	215.095	234.000	250.000
Rendimiento (Ton/ha)	10,46	10,39	10,11	8,77	8,80	8,93
VARIEDAD HASS	2008	2009	2010	2011	2012*	2013*
Área (ha)	4.200	5.200	5.880	7.213	9.300	10.500
Producción (Ton)	18.000	23.000	26.000	29.000	35.000	47.000
Rendimiento (Ton/ha)	4,29	4,42	4,42	4,02	3,76	4,48

Fuente: Consejo Nacional de Aguacate – Junio 2014

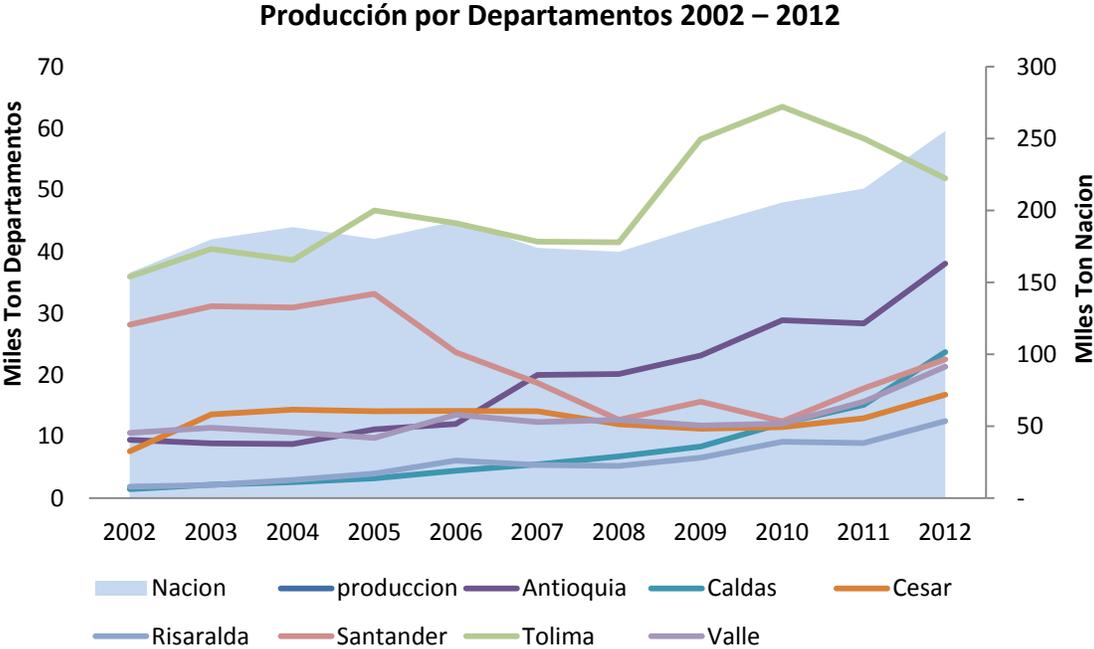
De los cultivos de aguacate en Colombia solo el 35% corresponde a la variedad Hass, la cual es la que cuenta con el mayor potencial de ser exportado.

Por lo anterior podemos observar que el comercio, mundial y nacional, del aguacate ha sido muy dinámico en los últimos años y presenta una clara tendencia a seguir aumentando en términos de producción y demanda para la fruta fresca y de sus derivados agroindustriales.

2.2.1. Producción Departamental

De la producción nacional, el departamento del Tolima, participa con el 20%, siendo el departamento que más produce aguacate en el país.

GRÁFICA 4. PRODUCCIÓN POR DEPARTAMENTOS 2002 - 2012



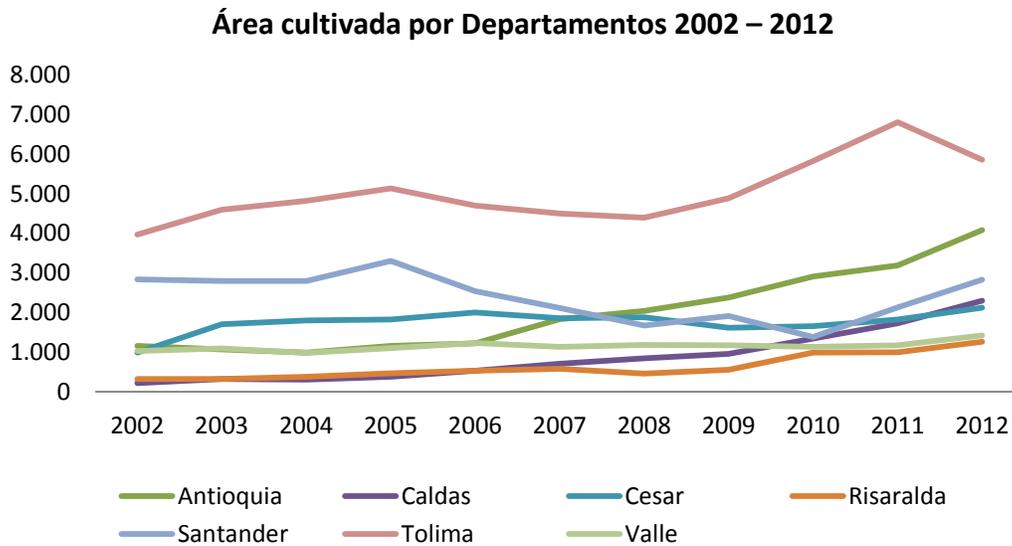
Fuente: (Datos Agronet, Cálculos Estudiantes)

2.2.2. Área Cultivada por Departamentos

El Tolima, en general es una región de amplia tradición agrícola, esto gracias a su variada condición geográfica y climática; cuenta con una importante producción de frutas como mango, limón y aguacate.

Los principales productores son Tolima, Antioquia y Bolívar. De acuerdo al Ministerio de Agricultura año (2012) en Colombia se contaba con 40,510 hectáreas cultivadas en 360 municipios del país, siendo Fresno Tolima el municipio con mayor área cultivada. De esta área la cuarta parte corresponde a la especie Hass, de gran aceptación a nivel mundial.

GRÁFICA 5. ÁREA CULTIVADA POR DEPARTAMENTOS 2002 - 2012



Fuente: (Datos Agronet, Cálculos Estudiantes)

2.3. Exportaciones Colombianas de Aguacate

Las exportaciones de aguacate en Colombia, han evidenciado un aumento significativo a partir del año 2011, al pasar de 56 toneladas en 2010 a 122.58 toneladas en el año 2011.

TABLA 7. EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE AGUACATE EN COLOMBIA 2008 - 2014

AÑO	Volumen (ton)	Valor (US\$/FOB)	Precio Implícito (US\$/ton)
2008	25	33.905	1.368
2009	32	54.305	1.701
2010	56	107.918	1.925
2011	122,58	172.077	1.404
2012	25,93	54.116	2.087
2013	542,27	1.179.277	2.175
2014*	784,95	1.710.128	2.179

Fuente: Agronet, Consulta, Junio de 2014. *Cifras Abril 2014

Según informe del Consejo Nacional del Aguacate (2013), el destino principal de las exportaciones de Aguacate en fresco ha sido hacia Europa, a través de Holanda. Es importante destacar el incremento de las exportaciones para el año 2013, el cual frente al 2008 presenta una variación positiva del 2.048%. Es previsible una tendencia creciente dado el incremento exponencial de la oferta, producto de unas siembras incrementales y una probable apertura del mercado americano.

2.4. Importaciones Colombianas de Aguacate

Las importaciones nacionales presentan una disminución en los últimos cinco años (Ver tabla Comportamiento histórico de importaciones), según datos de Agronet (2014); las principales importaciones de aguacate al país hasta el año 2009, provienen de Venezuela (56,6%) y Ecuador (43,4%); durante el 2010 - 2013, predominaron las importaciones legales desde Ecuador. Aunque no se reporta en las cifras oficiales el aguacate proveniente de Venezuela que continua ingresando al país como contrabando en volúmenes muy representativos incluso superiores al Ecuatoriano

TABLA 8. COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS DEL AGUACATE

AÑO	Volumen (ton)	Valor (US\$/CIF)	Precio Implícito (US\$/ton)
2008	7.507	750.174	100
2009	12.500	1.561.345	125
2010	9.044	702.003	78
2011	7.190	517.721	72
2012	2.622	183.586	70
2013	3.904	313.677	80
2014*	1.589	110.042	69

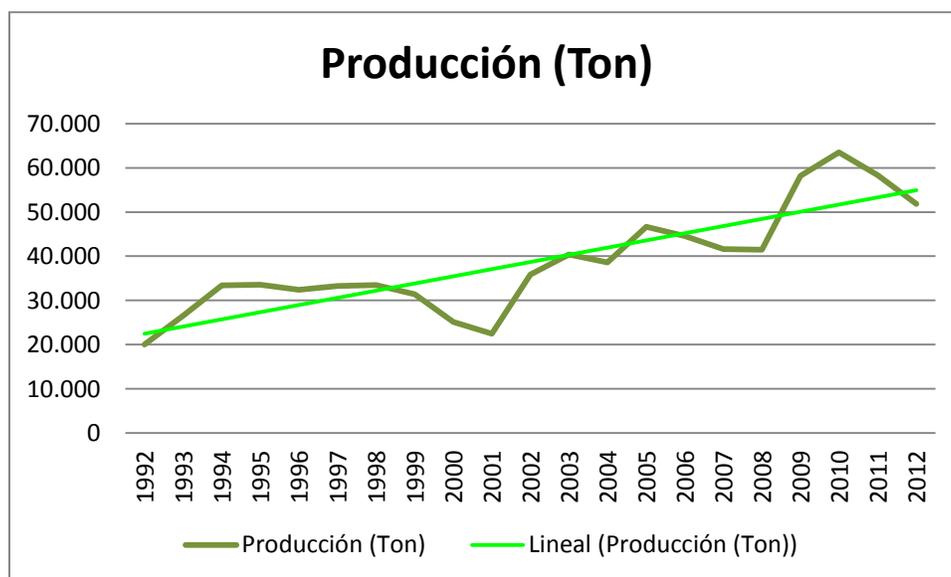
Fuente: Agronet, Consulta Junio de 2014. * Cifras a marzo de 2014

Como se aprecia en la gráfica anterior, la tendencia en los incrementos de precios del aguacate injerto, han ido reduciendo su nivel de crecimiento.

CAPITULO III - PRODUCCIÓN EN FRESNO TOLIMA Y PRECIOS

El departamento del Tolima ha mantenido alta producción con tendencia al crecimiento en los últimos 20 años, con un área cultivada en 2012 de 5,864 y una producción de 51,855 toneladas, que reflejan un rendimiento promedio de 8.8 toneladas por hectárea.

GRÁFICA 6. PRODUCCIÓN DE AGUACATE EN EL TOLIMA 2012



Fuente: Agronet, Cálculos Estudiantes

El fresno ocupa el 3% del área departamental, pero para 2012, aportaba el 57% del área cultivada en Aguacate, y participaba con el 33% de la producción total del departamento, presentándose como el mayor productor de aguacate del departamento, seguido de Mariquita, Falan y Alvarado (Agronet,2012).

3.1. Evolución del Cultivo de Aguacate en Fresno Tolima

TABLA 9. EVOLUCIÓN DEL CULTIVO DE AGUACATE EN FRENO TOLIMA

Evolución del cultivo de Aguacate en Fresno (Tol.)

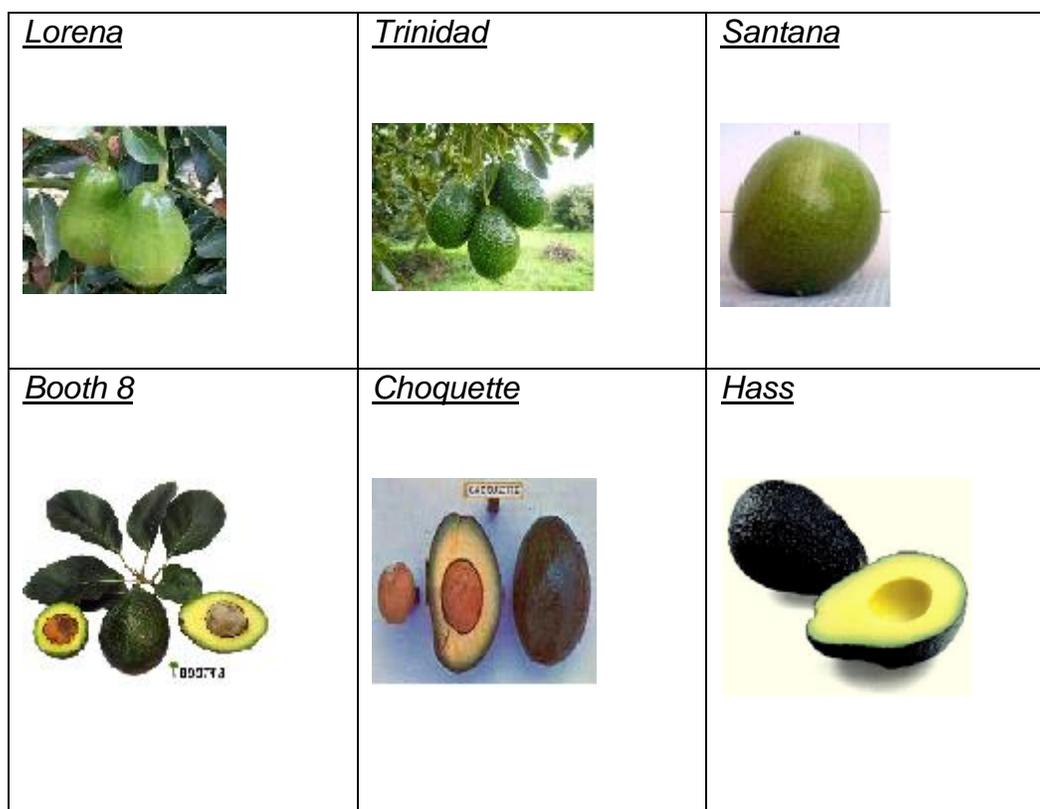
Año	Área Sembrada (ha)	Área Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
2007	3.724	2.113	20.496	9,7
2008	3.750	2.125	20.613	9,7
2009	3.778	2.139	25.668	12,0
2010	3.970	3.078	30.780	10,0
2011	5.158	3.500	21.000	6,0
2012	5.158	2.795	16.770	6,0

Fuente Agronet, Cálculos Estudiantes

Cabe resaltar que los rendimientos de producción han disminuido en los últimos años y que el crecimiento del área cultivada se ha estancado.

3.2. Características de las Zonas Productoras de Aguacate en el Tolima⁴

GRÁFICA 7. VARIEDADES DE AGUACATE SEMBRADAS EN EL TOLIMA



FUENTE: Elaboración estudiantes

3.2.1. Fresno:

Varietades: Mayor productor de Hass del departamento. También se cultivan variedades como Lorena, Santana, Booth 8, Choquette y Trinidad.

Cosechas: Lorena (mayo, junio, noviembre, diciembre y enero), Santana (Octubre y Diciembre) y la variedad Hass (Permanente)

Tipo de Productor: Existen pequeños, medianos y grandes productores.

Empaque actual: Costal

⁴ Fuente: Prospectiva para la innovación en la Agrocadena del Aguacate en el Tolima, Universidad de Ibagé, 2010.

Recolección: Buenas prácticas como abonos orgánicos, fertilizantes y alternativas limpias para el control de plagas y enfermedades.

3.2.2. Alvarado:

Varietades: Se cultivan variedades como Lorena, Santana, y Choquette.

Cosechas: De marzo a junio se obtiene el 70% de la producción (Criollo).

Tipo de Productor: En su mayoría pequeños productores.

Empaque actual: Costal

Recolección: Por garrote.

3.2.3. Mariquita:

Varietades: Lorena, Santana, Booth 8, Choquette.

Cosechas: Permanentes.

Tipo de Productor: Existen pequeños, y medianos productores.

Empaque actual: La mayoría de productores transportan los frutos en canastillas, en lugares sombreados.

Recolección: Buenas prácticas.

3.3. Costos de Producción

Para poder establecer la viabilidad de exportación de aguacate a las islas de Aruba y Curazao, se debe primero conocer si los precios de venta en esas islas pueden asumir todos los gastos asociados al producto y dejar margen superior al que el agricultor puede obtener en el mercado local.

En este capítulo exploraremos los costos de producción, de empaque y logística nacional, impuestos y aranceles y costos de logística internacional.

También revisaremos las condiciones de precio del mercado local en cada una de los eslabones de la cadena productiva, y también revisaremos los precios aceptados por el mercado internacional.

Los costos de producción han tenido un incremento gradual, aumentando anualmente un promedio del 7%, Estos aumentos se explican básicamente por el incremento en la mano de obra y en el valor de los agro-insumos, que en síntesis es el componente que más resta competitividad en la fase productiva para la industria local.

**TABLA 10. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE AGUACATE
(\$/Ha, ETAPA ESTABLECIMIENTO) 2009 - 2013**

CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	% por concepto
Semilla	2.397.000	2.397.000	3.415.000	3.465.000	3.465.000	20%
Agroinsumos y Equipos	6.400.000	7.000.000	5.536.820	6.300.000	6.500.000	38%
Mano de obra	3.780.000	4.000.000	4.422.000	4.400.000	4.550.000	27%
Otros	1.080.000	1.150.000	2.263.580	2.500.000	2.635.000	15%
COSTO POR HECTAREA	13.657.000	14.547.000	15.637.400	16.665.000	17.150.000	100%

Fuente: Consejo Nacional de Aguacate

Teniendo en cuenta que el costo de mantenimiento de una hectárea de aguacate es aproximadamente el 40% del costo de establecimiento, y que el cultivo tiene

una vida productiva de 10 años para los modelos financieros, además de aceptar que el promedio de producción nacional es de 8,93 toneladas por hectárea, se puede establecer que el costo promedio de producción de un kilo de aguacate es de \$962 pesos. En Fresno, como se evidenció anteriormente, el promedio de producción por hectárea es menor, seis (6) toneladas por hectárea, lo que incrementa los costos de producción por kilo a \$1,428.

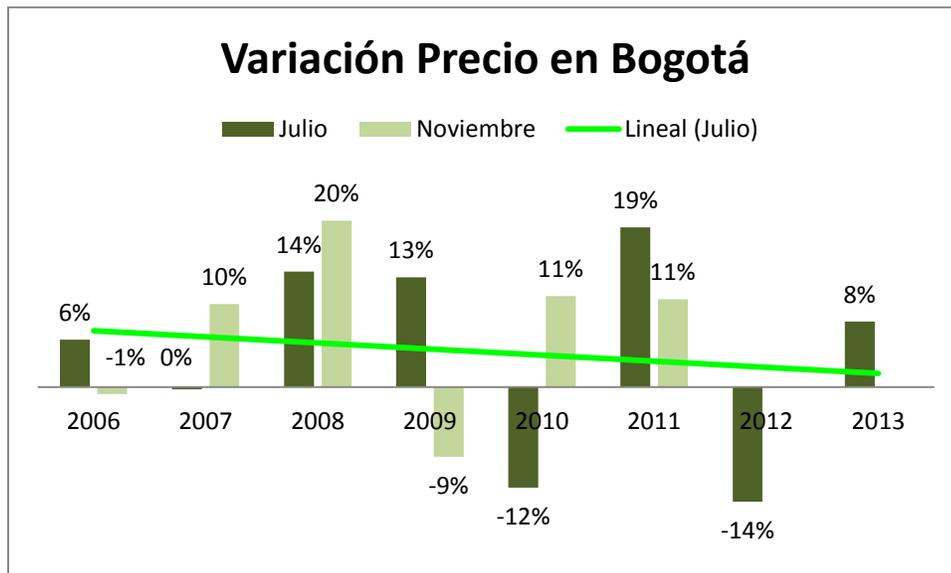
3.3.1. Precio Nacional

Desde el 2006 hasta el 2011, los precios en plaza mayorista en Bogotá tuvieron un incremento promedio del 7%, manteniendo una correlación con el crecimiento en los costos de producción, sin embargo, en 2012 sufrieron una reducción de valor cercana al 14% frente al precio de 2011, y logró un incremento del 8% en el año siguiente.

A pesar de los incrementos anuales presentados, la línea tendencia nos muestra una reducción en los últimos 8 años hasta 2013. Para 2011, el precio promedio de venta en Corabastos (Bogotá) para minoristas se encontraba en \$3,322 pesos por kilo de aguacate injerto (Papelillo) para el mes de julio. Actualmente el precio promedio de compra para el productor de un kilo de aguacate “Lorena” en plaza de Fresno es de \$1,540.

Basado en los datos anteriores, y teniendo en cuenta el costo de producción, a nivel nacional, el margen de contribución de un kilo es de \$ 528 pesos equivalente al 37.5%. En Fresno este porcentaje se reduce a 7.27%, debido a la menor producción por hectárea (Cálculos Propios).

GRÁFICA 8. VARIACIÓN DEL PRECIO DEL AGUACATE EN BOGOTÁ

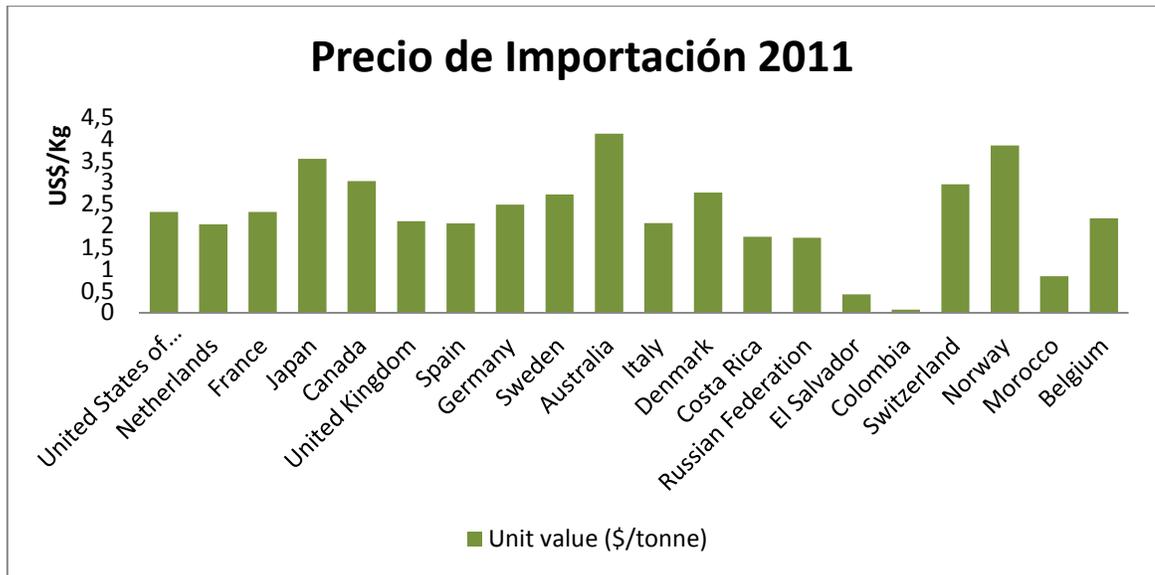


Fuente: Agronet, Cálculos estudiantes

3.3.2. Precio Internacional

De acuerdo a FAOSTAT, el precio promedio para importación de Aguacate en 2011 era de US\$ 2.27 por kilo. Este valor se obtiene del promedio de precio en los veinte (20) principales importadores de aguacate en el mundo. Para exportación el precio tiene una diferencia de diez centavos de dólar. Con una tasa promedio de \$1,900 pesos por dólar, el precio de venta por kilo (FOB) es de \$4,313 pesos.

GRÁFICA 9. PRECIO DE IMPORTACIÓN DEL AGUACATE - 2011



Fuente FAO, 2011

CAPÍTULO IV - ANALISIS DEL MERCADO OBJETIVO “ARUBA Y CURAZAO”

4.1. Información General

El mercado destino del producto a exportar es a la cadena hotelera en las islas de Aruba y Curazao, a continuación se presenta la información general relativa a cada isla:



Fuente: <http://www.minube.com/hoteles-en-curacao-z3607>

4.1.1. Principales Datos Estadísticos de Aruba y Curazao

Aruba

Aruba es una pequeña isla, ubicada en el corazón del sur del Caribe, la isla pertenece al grupo de Sotavento e integra, junto a Curaçao y Bonaire, el sector meridional de las Antillas Holandesas, con una población de 102.900 habitantes (Banco Mundial 2013). Éste es uno de los países más aventajados de la región,

gracias a su excelente infraestructura turística y hotelera, basada en la calidad y cultura de sus servicios, seguridad, preservación y encanto natural.

La ciudad más importante y capital es Oranjestad, el idioma oficial de Aruba es el Papiamento y holandés, pero la mayoría de los habitantes de Aruba hablan al menos cuatro idiomas incluyendo el inglés, español y portugués. La moneda oficial es el Florin de Aruba, es decir que:

- 1USD, Dólar Americano = 1,79 Florín Arubeño y,
- 1 COP, Peso Colombiano = 0,00095095 AWG Florín arubeño.

El Producto Interno Bruto – PIB para el año 2013 según el Banco Mundial, fue de 2.584 Mil Millones de Dólares Americanos; las principales industrias en desarrollo para el país, son el turismo y las refinerías de petróleo importado desde Venezuela. Exporta ron y tabaco.

Curazao

Es la isla más grande de las Antillas Holandesas, su capital es Willemstad y es donde queda ubicado el puerto, su población es de 153.700 habitantes (Banco Mundial – 2013), el idioma oficial es el Papiamento, Neerlandés e inglés; su moneda es el Florín de las Antillas Neerlandesas, es decir:

- 1USD, Dólar Americano = 1,77 Florín Arubeño

La economía está basada principalmente en el turismo; así como también en la industria del petróleo el cual es importado de Venezuela; tiene importancia también la producción minera especialmente la sal y el fosfato de cal

4.2. Análisis Estratégico del Consumo y Oferta

Las frutas y las verduras hacen parte de los hábitos alimenticios de los habitantes de Aruba y Curazao, y más aún al ser éstas visitadas por turistas provenientes de diversas culturas del mundo, lo que hace que dicho producto como lo es el aguacate, esté disponible permanentemente como requisito a la variedad gastronómica ofrecida en las zonas hoteleras, las cuales reciben gran cantidad de turistas durante todo el año, y más aún en los meses que van desde noviembre a marzo, temporada considerada como de más afluencia turística.

4.2.1. Dimensión del Consumo

Dado a que el mercado objetivo está enfocado en las cadenas hoteleras, para poder dimensionar el consumo de aguacates que pueda tener Aruba y Curazao, tuvimos en cuenta los visitantes turistas que han recibido dichas islas en los últimos años, así como la participación en las exportaciones de aguacate que ha realizado Colombia hacia éstas islas:

TABLA 11. VISITANTES HACIA ARUBA POR PAIS O REGIÓN (2009 – 2012)

Stayover Visitors per Country / Region (In absolute numbers)

	2009	2010	2011	2012
U.S.A. & Puerto Rico	528.182	535.753	531.130	530.950
Canada	33.859	37.643	40.487	45.887
Total North America	562.041	573.396	571.617	576.837
Venezuela	105.042	90.709	117.838	143.201
Colombia	15.688	15.004	16.703	18.127
Argentina	5.492	6.365	10.326	12.865
Brazil	10.600	20.235	22.413	21.070
Rest of S.&C. America	8.350	13.643	16.621	16.333
Total S.&C. America	145.172	145.956	183.901	211.596
Netherlands	41.316	40.294	40.068	39.973
Caribbean	24.351	26.371	29.462	35.052
R.O.W.	39.786	38.313	43.925	43.476
Total Other	105.453	104.978	113.455	118.501
GRAND TOTAL	812.666	824.330	868.973	906.934

Source: Central Bureau Statistics Aruba

Fuente: <http://www.cbs.aw/index.php/statistics/tables-statistics/70-tables/tourism/general-visitors-statistics/442-general-visitors-statistics-ata>

De acuerdo a las estadísticas de turismo, se observa que dichas cifras han aumentado significativamente en los últimos cuatro años al pasar de 812.666 turistas en el año 2009 a 906.934 turistas en el año 2012, provenientes principalmente de Norte América, así como desde Canadá, Venezuela, Brasil, Argentina y Colombia, entre otros. Se estima que para este año 2014, la cantidad de turistas internacionales que lleguen a Aruba sean más de 1, 015,000.

Si observamos la afluencia de turistas en la Isla de Curazao, podemos encontrar que ésta ha aumentado significativamente. Los turistas que visitan ésta isla son provenientes principalmente de Europa, con una participación de turistas en el año 2013 del 43%, seguido por visitantes de Sur América con una participación del 28%, así como de Norte América 17%, el Caribe 8%, entre otros. Así mismo, se puede observar que la participación total de turistas en el mes de enero de este

año 2014, aumentó en comparación con la cifra del mismo mes año 2013 36.083%.

GRÁFICA 10. CURAZAO LLEGADAS DE VISITANTES 2013 – 2014



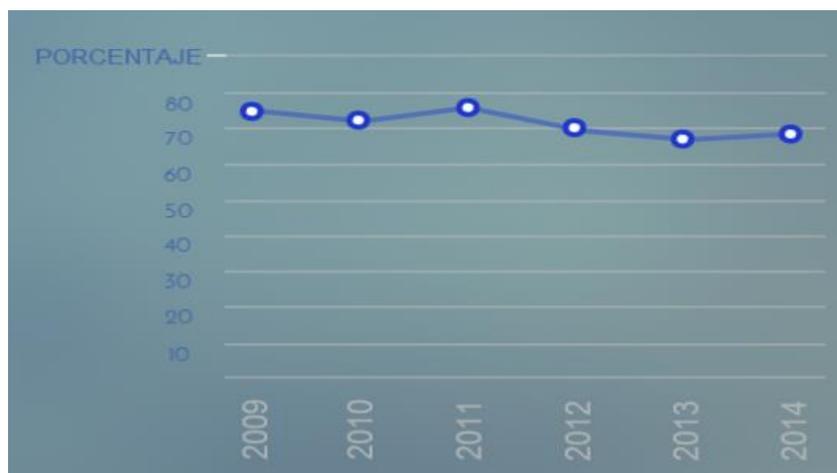
FUENTE: <http://www.chata-data.com/arrivals.html>

Total Stayover Arrivals by Region

Region	Jan/2014	% Total	Jan/2013	% Total	% Change
North America	6,212	17%	6,266	17%	-1%
South America	9,485	25%	10,054	28%	-6%
Caribbean	2,542	7%	2,734	8%	-7%
Europe	17,699	47%	15,598	43%	13%
Others	1,477	4%	1,431	4%	3%
Total	37,415	100%	36,083	100%	4%

Fuente: <http://www.chata-data.com/downloads.html>

**GRÁFICA 11. PROMEDIO DE OCUPACIÓN DE LA CADENA HOTELERA CURAZAO –
2009 - 2014**



**FUENTE: Hospitality Curazao y la Asociación de Turismo (CHATA)-
<http://www.chata-data.com/hotel.html>**

Las cadenas hoteleras en Curazao siguen afianzando su crecimiento, la ocupación promedio alcanzada por las cadenas en lo que va de este año 2014 es del 69.9%, según informe de la Asociación del Turismo - CHATA.

4.2.2. Exportaciones de Aguacate Desde Colombia, Según Partida Arancelaria

A continuación se presenta la tabla de las exportaciones de aguacate desde Colombia, obtenida de la página de PROEXPORT, donde se observan los principales destinos de exportación de dicha fruta entre el 2011 – 2013, según partida arancelaria 0804.40:

TABLA 12. TOP 10 DE PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE AGUACATE 2011 – 2013

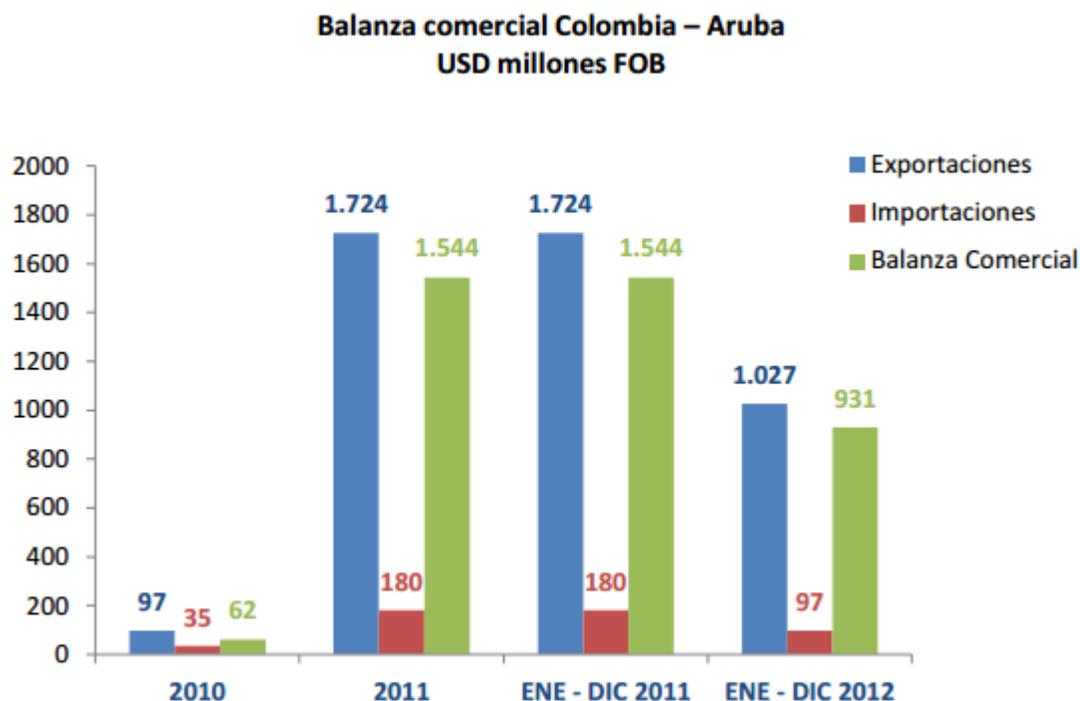
País	2011	2012	2013
Países Bajos	156,52	0,15	1.119,09
Panamá	6,14	3,41	26,73
Canadá	0,00	0,00	26,50
Antillas Holandesas	4,25	5,79	4,25
Aruba	4,59	1,74	2,70
Francia	0,00	0,00	0,02
España	0,00	0,00	0,00
Otros	0,58	0,02	0,00
TOTAL	172,08	11,11	1.179,28

Nota: Los valores se encuentran en miles de dólares.

Fuente: Proexport

Como se puede observar en los datos estadísticos suministrados por Proexport, las exportaciones de aguacate hacia Aruba en el año 2013 fueron de US\$2.70 millones de dólares, cifra inferior y poco representativa si la comparamos con las exportaciones realizadas otros países como son los Países Bajos. Por lo anterior consideramos una oportunidad para crecer más y avanzar en nuestra tarea de diversificar la oferta exportable y los mercados.

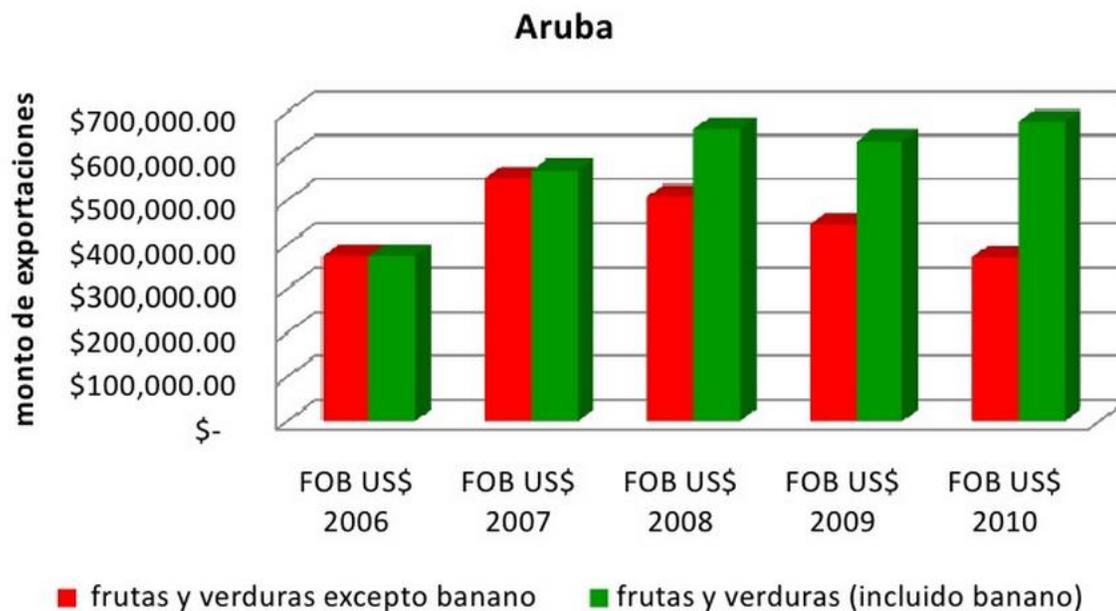
GRÁFICA 12. BALANZA COMERCIAL COLOMBIA – ARUBA 2010 - 2012



Fuente: Proexport

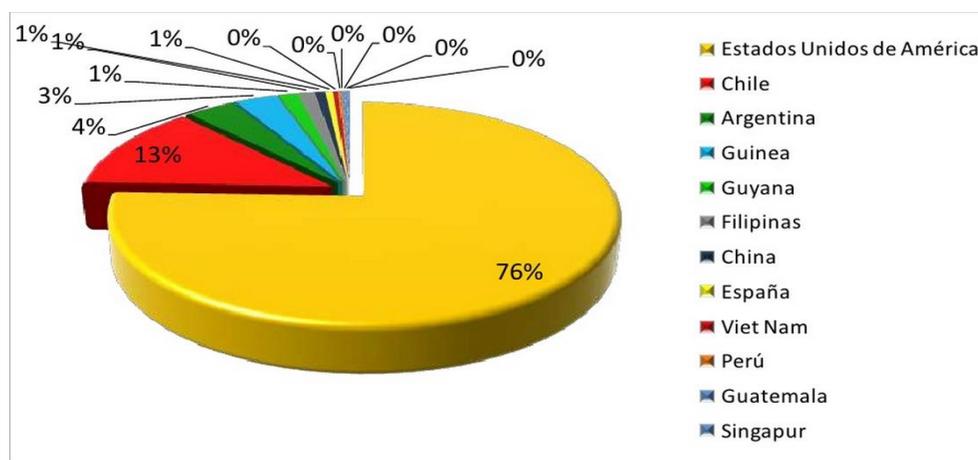
De acuerdo con Proexport (2012), Aruba fue el importador número 177 del mundo en 2011 participando con 0,01% (US\$1.195,8 millones) de las importaciones mundiales. Su principal proveedor en 2011 fue Estados Unidos con una participación de 50,6% (US\$604,9 millones), seguido por Países Bajos (Holanda) con 11,6% (US\$138,7 millones) y Reino Unido con 4,7% (US\$56,7 millones). Durante 2011, 131 empresas colombianas exportaron sus productos no mineros a Aruba por un monto superior a los US\$ 10.000.

GRÁFICA 13. EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE PERECEDEROS HACIA ARUBA



Fuente: Proexport informe Abril 2012

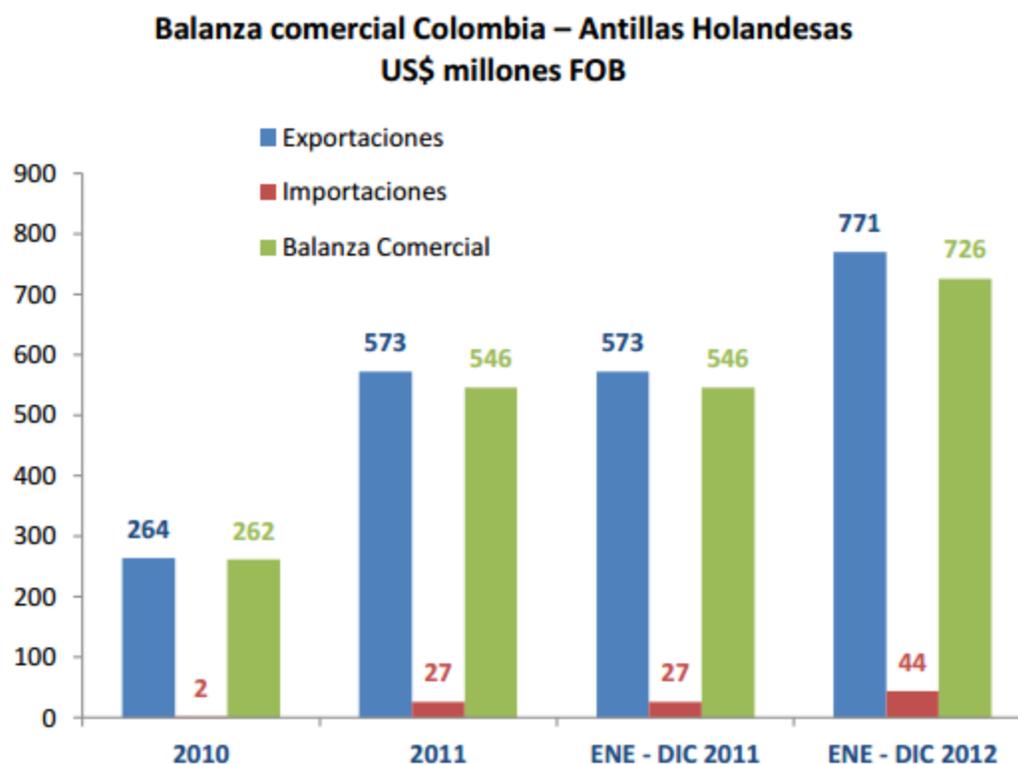
GRÁFICA 14. PAISES PROVEEDORES DE FRUTAS HACIA ARUBA



Fuente: Proexport

De acuerdo con las cifras publicadas por Proexport (2012), el mayor proveedor de frutas hacia Aruba es Estados Unidos, con una participación del 76%.

**GRÁFICA 15. BALANZA COMERCIAL COLOMBIA – ANTILLAS HOLANDESAS
2010 - 2012**



Fuente Proexport

Las Antillas Holandesas fueron el importador número 128 del mundo en 2011. Participó con 0,03% (US\$ 5.827,9 millones) de las importaciones mundiales en 2011. Su principal proveedor en 2008 fue Estados Unidos con una participación de 39,4% (US\$566,1 millones), seguido por Países Bajos con 23,1% (US\$332,3 millones) y Panamá con 3,6% (US\$ 51,8 millones).

CAPITULO V - ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN

5.1. Planteamiento del Problema y Estrategia de Comercialización

En Colombia no existen *clústeres* donde se cultiven, procesen y exporten, competitivamente, altos volúmenes de aguacate; esto dado en parte a los débiles vínculos de integración entre regiones; sumado a la entrada desmedida de aguacates a precios muy bajos, provenientes de Ecuador y Venezuela, situaciones que están generando una realidad bastante preocupante para la industria local, dado que el productor al encontrar en el mercado productos por debajo del precio del costo de producción de su Aguacate, se ven obligados a bajar el precio, lo que conlleva a una pérdida económica y hasta la pérdida de sus tierras, al no poder cumplir con los compromisos económicos adquiridos con los Bancos.

Esa coyuntura desmotiva bastante a aquellos que buscan producir con calidad y que se enfocan en desarrollar un mercado nacional creciente.

Sin embargo en el municipio de Fresno Tolima existe el gremio aguacatero “ASOFRUTOL” – Asociación de Productores de Frutas y Hortalizas”, creada en el año 2010, con el fin de brindarle a los cultivadores de aguacate capacitación, asesoría y acompañamiento desde todos los frentes con el propósito de para obtener resultados en la calidad del producto, así como contribuir a la empresarización del sector y su expansión, con el fin de mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Por lo anterior, nuestra estrategia de comercialización es asociarnos con “ASOFRUTOL”, con el fin de exportar el aguacate empezando por la variedad Lorena, que por sus características y tamaño, sería la más apropiada para consumir en las cadenas hoteleras.

Al asociarnos con Asofrutol, no estamos dedicados a la siembra y cosecha del aguacate sino que estaríamos en condición de comprarle a las zonas de mayor

producción como lo es el municipio de Fresno Tolima con el fin de mejorar la rentabilidad de los productores en el precio del aguacate y se haría el traslado, empaque y embalaje de éstos para exportarlos hacia Aruba y Curazao a través del puerto de Barranquilla, hacia los puertos de Aruba y Curazao

5.1.1. Misión y Visión Como Socios de Asofrutol

Misión

Mejorar la rentabilidad de los productores en el precio del aguacate exportado y ofrecer a nuestros clientes un producto delicioso y en óptimas condiciones con una adecuada combinación de calidad, tiempo y costos en la entrega, de modo que seamos símbolo de confianza.

Visión

Ser líderes en la exportación de aguacate hacia Aruba y Curazao con el fin de distinguirnos por la calidad de nuestro producto y por el cumplimiento con las especificaciones del cliente objetivo “Zona Hotelera”.

5.2. Estrategias a Desarrollar Para Ingresar al Mercado Objetivo “Zona Hotelera”

Debido a que el producto a exportar inicialmente es el aguacate “Lorena”, lo primero que debemos hacer es lograr un pedido de modo seguro para iniciar la exportación, ya que se trata de un producto agroindustrial perecedero, es decir, que tendría que llegar en condiciones óptimas.

Para lograr el primer pedido, lo que debemos hacer es encontrar una empresa o asociación hotelera dispuesta a comprarnos, para de esta forma dar a conocer nuestro producto, beneficios y ventajas que tendría al elegirnos.

Nuestro plan inicial es ofrecer el producto a través de una muestra y brochure, directamente a las cinco cadenas hoteleras más grandes de Aruba y Curazao; las cuales fueron elegidas por su antigüedad, prestigio, capacidad de alojamiento y ubicación. Estas son:

En Curazao los hoteles: Avila Becha Hotel, Curacao Plaza Hotel y Casino, Floris Suite Hotel, Hilton Curazao y Howard Johnson Plaza.

En Aruba los hoteles: Amsterdam Manor Beach Resort, Vistalmar Ocean, Divi Village Golf, Divi Aruba All, The Rita Carlton.

Otra forma de lograr encontrar a los clientes potenciales en dichas islas es a través de Proexport Colombia, quienes ofrecen apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos con el fin de facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

Proexport en su informe expedido en el año 2011, estableció las oportunidades para alimentos perecederos en Aruba y Curazao, en donde:

“Curazao estableció el arancel cero para los productos agrícolas como frutas y verduras que son importados desde Colombia. La medida rige desde enero de 2012 y beneficia a los exportadores de sandía, naranja, banano, plátano, mango, mandarina, melón y papaya –en el caso de las frutas –, y a los de lechuga, tomate, pimentón, brócoli, espinaca, col, aguacate, calabaza, zanahoria y cebolla –para las verduras–“. Lo anterior nos demuestra que hay una gran oportunidad para los exportadores de aguacate colombiano, ya que con el arancel cero se amplían las opciones de negocio.

Por último, podemos tener la oportunidad de ir a las ferias y macrorruedas Agroindustriales que ofrece Proexport a los exportadores, la cual cuenta con compradores de frutas y vegetales de muchos países; es un excelente escenario para oportunidades de negocio.

5.3. Tendencias Generales del Consumo

De acuerdo con el informe de “Oportunidades para alimentos perecederos en Aruba y Curazao” – Proexport 2011; Las frutas y las verduras hacen parte de los hábitos alimenticios de los habitantes de Aruba y Curazao, dado que el turismo es uno de los pilares de su economía, la disponibilidad permanente de estos productos es un requisito para los hoteles durante el año, especialmente en la temporada alta que va de noviembre a marzo.

5.3.1. Descripción del Consumidor

El turismo se ha convertido en una herramienta básica para los negocios ya que atrae a diferentes grupos culturales.

5.4. Condiciones de Acceso al Mercado

Para exportar hacia Aruba y Curazao, hay que tener en cuenta:

- Los Incoterms al momento de su negociación, porque estos influyen de manera directa en los costos de la operación logística y en los precios de venta final.
- Las normas y las características del empaque, embalaje y etiquetado en Aruba y Curazao.
- Las normas fitosanitarias, verificarlas antes de realizar un despacho.

5.5. Estructura del Plan Logístico

5.5.1. Costos de Empaque y Logística Nacional

Previo al proceso de consolidación de la carga en pallets, el aguacate debe ser sometido a lavado y clasificación para garantizar su inocuidad y calidad. Este costo se define mediante las inversiones en activos fijos de equipo e infraestructura que se estima de acuerdo a propuestas de equipo de la firma CIU localizada en México en el estado de Michoacan.

Para efectos del ejercicio se adquiere una planta intermedia que se deprecia a 5 años linealmente con una incidencia por kilo para una producción de 1,000 toneladas al año de \$500 pesos

Para la exportación de aguacate en América el mercado acepta cajas de hasta 20 kilos que tiene un valor de \$2,000 por caja, incrementando el costo del kilo en \$208 pesos.

El costo de transporte interno hasta Cartagena, el cual será para efectos de exportación a Aruba y Curazao, el puerto de embarque, es de \$1,600,000 para una carga de 6,000 kg, participando en el costo por kilo de aguacate en \$266 pesos.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede decir que el kilo de aguacate puesto a la entrada del puerto de embarque, es de \$2,402 pesos.

5.5.2. Costos de Exportación

La subpartida arancelaria que identifica el aguacate es la 0804.40.00.00, en donde se clarifican las “Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandias, Dátiles, higos, pinas (aranás), aguacate (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. Aguacates (paltas)” con unidad de medida el kilogramo.

De acuerdo a la DIAN, los requisitos arancelarios que se deben utilizar son la nomenclatura como Aguacates frescos, y la característica de la etiqueta según los términos de Nombre, Variedad o Especie, Elaboración, Presentación, Destino, Forma de Conservación y Otras Características.

No existe arancel para las frutas frescas exportadas hacia Aruba, y los requisitos son más enfocados hacia la inocuidad del producto.

La mayoría de transacciones entre los países consumidores y exportadores de aguacate se realizan FOB o CIF. Los precios internacionales mencionados en este trabajo están basados en el INCOTERM FOB.

TABLA 13. INCOTERM

INCOTERM	Embalaje y Verificación	Carga	Transporte interior	Trámites aduaneros y de exportación	Costo y manipulación en puerto de origen	Transporte principal	Seguro de la mercancía transporte internacional	Costo y manipulación en puerto de destino	Nacionalización de la mercancía	Pago de aranceles, Derechos Gravamen
EX W Ex fábrica/ Ex Woks										
FCA Franco transportista/ Free carrier										
FAS Franco al costado del buque/ Free along side ship										
FOB Libre a bordo/ Free on board										
CFR Costo y flete/ Cost & freight										
CIF Costo, seguro y flete/ Cost, insurance & freight										
CPT Transporte pagado hasta/ Carriage paid to										
CIP Transporte y seguro pagado hasta/ Carriage & insurance paid to										

Fuente (Manual del exportador, MADR, 2002)

Por tratarse de una fruta, y previendo que los tiempos de tránsito de los buques de carga son de 2 a 6 días (ANDI, 2012), debe transportarse en contenedores refrigerados que tienen capacidad máxima de 28,000 kilos, o 59 M3, pero que por efectos de la organización de la carga, se convierten en 20 pallets de 1.00 m x 1.20 m. En términos de toneladas se transportan 20 toneladas de aguacate por contenedor.

De acuerdo a Proexport 2012, el costo de alquiler y transporte por contenedor refrigerado por semana es de USD 2,970. A razón de 20 toneladas por contenedor el costo por kilo de aguacate es de \$282 pesos, llevando el costo por kilo a \$2,684.

El costo de operación portuaria por contenedor es de USD 90, que con una tasa de cambio de COP \$1,900, representa \$ 9 pesos por kilo de aguacate.

5.5.3. Costos Financieros

Por tratarse de una transacción internacional, se recomienda utilizar en primera medida la carta de crédito como instrumento de negociación, que contempla costos financieros asociados. Estos costos están ligados al volumen exportado y al precio de venta final.

Estos costos pueden representar entre 1.5% y 2.0% del valor de la exportación, elevando el costo del kilo en \$38 pesos.

El costo de la Sociedad de Intermediación Aduanera con puerto de salida Cartagena, es de 2 a 5 por mil, con un mínimo de USD 117 por contenedor de 40'. Al establecer como precio de venta de la mercancía \$2,731 por kilo, el aporte de la SIA es de \$11 pesos (DIAN, 2014)

Incluyendo todos los gastos en los que se incurren en la cadena logística del aguacate desde la producción hasta la venta CIF, el costo de un kilo de aguacate es de \$2,742 pesos que equivale a USD 1.44 dólares.

Basándose en las anteriores cifras se presenta en la siguiente tabla el costo consolidado frente al precio internacional de venta, calculado el margen de contribución:

TABLA 14. COSTOS Y MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Actividad	\$/KG
Costo de producción en Finca	1.428
Lavado y clasificación	500
Empaque	208
Transporte Fresno Cartagena	266
Contenedor refrigerado	282
Costos de exportación	38
Costo de intermediación aduanera	11
Costos de puerto	9
Costo total exportación	2.742
Precio de venta	4.313
Margen de contribución	1.571

5.5.4. Tiempos de Tránsito y Frecuencias

La conectividad entre Colombia con Aruba y Curazao, cuenta con una completa infraestructura portuaria desde nuestro país, que facilita el flujo comercial entre las dos naciones. El tráfico de mercancías a través de los puertos de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta con destino al Puerto de Willemstad en Curazao y al puerto de Oranjestad en Aruba, permite un mayor aprovechamiento de las oportunidades.

Marítima

TABLA 15. TIEMPOS DE TRANSITO Y FRECUENCIAS MARITIMAS HACIA ARUBA Y CURAZAO

DESTINO		ORIGEN	TIEMPO DE TRÁNSITO (días) DIRECTO	FRECUENCIA
PAIS	CIUDAD			
ARUBA	ORANJESTAD	Barranquilla	2-4	Semanal
		Cartagena	2-6	Semanal
CURACAO	WILLEMSTAD	Barranquilla	2-5	Semanal
		Cartagena	2-5	Semanal

Fuente: PROEXPORT LOGISTICA COLOMBIA – CARIBE 2011

Oferta Marítima Colombia – Caribe



Actualmente existe más de cinco navieras que ofrecen sus servicios desde la Costa Pacífica hacia Aruba, el tiempo de transito estimado desde el puerto de Barranquilla hacia el puerto de Aruba es de 2 a 4 días, y hacia Curazao es de 2 a 5 días; la frecuencia marítima hacia éstas islas es semanal.

Aérea

TABLA 16. TIEMPOS DE TRANSITO Y FRECUENCIAS AEREAS HACIA ARUBA Y CURAZAO

DESTINO		ORIGEN	CONEXIONES	FRECUENCIA	CLASE
PAIS	CIUDAD				
ARUBA	ORANJESTAD	Bogotá	Caracas - VE, Lima, PE	Todos los días	Pasajeros y Carga
CURAZAO	WILLEMSTAD	Bogotá	Caracas - VE, Lima, PE	Todos los días	Pasajeros y Carga



Fuente: PROEXPORT LOGISTICA COLOMBIA – CARIBE 2011

La oferta de servicios hacia Aruba y Curazao, se divide en más de tres aerolíneas con servicios exclusivos de carga y dos aerolíneas con cupo de carga en aviones de pasajeros. El tiempo estimado de vuelo hacia Aruba y Curazao es de 1 hora con 50 minutos (Directo).

5.6. Tratamiento Arancelario

Colombia esta exonerada del pago de arancel, de acuerdo a los acuerdos comerciales bilaterales firmados en el año 2011 con Aruba y Curazao.

5.7. Canal de Distribución

Los canales de distribución del comercio internacional van a ser marítimos y nuestros clientes serán las cadenas hoteleras; las estrategias deben estar enfocadas en cómo mantener una relación a largo plazo con nuestros clientes y cómo distribuir nuestro producto a otras cadenas hoteleras y a restaurantes.

5.8. Promoción y Publicidad

La promoción y publicidad se hará creando nuestra página web, donde mantendremos actualizados a nuestros clientes y potenciales sobre nuestra variedad de productos y precios, así como promociones por compras mayores. Así mismo, nos daremos a conocer a través de las ferias realizadas en Colombia y contactos con otros exportadores.

CAPITULO VI - CONCLUSIONES

- Aruba y Curazao se convierten en una gran oportunidad de exportación para los productores de aguacate de nuestro país, principalmente porque son islas que importan la mayoría de los alimentos que consumen; además del aumento de llegadas de turistas hacia las zonas hoteleras, conduce la disponibilidad permanente de estos productos durante todo el año.
- El arancel cero amplía además las opciones de negocio permitiendo un mayor aprovechamiento de las oportunidades para los exportadores colombianos.
- Una vez desarrollado el estudio de costos, se evidenció que los cultivadores de Aguacate del norte del Tolima, particularmente de Fresno presentan costos de producción más elevados que en la mayoría del país por la disminución del rendimiento por hectárea, reduciendo su competitividad en el mercado nacional.
- El costo de negociación del aguacate a nivel internacional ofrece una gran diferencia frente al costo de producción nacional, e inclusive frente a los elevados costos en el municipio de Fresno (TOL).
- Los costos de logística en Colombia son más elevados que en los demás países productores de aguacate, sin embargo, debido al promisorio precio de negociación internacional, sigue siendo interesante el planteamiento de la estrategia exportadora.
- Los costos asociados a la cadena productiva del aguacate desde su producción hasta su embarque, ascienden a COP\$ 2,742, que frente al precio de negociación internacional de COP\$ 4,313, deja un margen de contribución de COP\$ 1,571, equivalente a 57.7% para los productores de Fresno y 89.5% para el resto del país.
- Se considera que la estrategia exportadora es la solución más adecuada para mejorar los ingresos de los productores de la región del norte del Tolima.

CAPITULO VII - REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- “EL CULTIVO DEL AGUACATE” – Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Séptima Edición, 1992.
- “PROSPECTIVA PARA LA INNOVACION EN LA AGROCADENA DEL AGUACATE EN EL TOLIMA” – Helga Patricia Bermeo Andrade, Carolina Saavedra Moreno, Angélica Sandoval Aldana – Universidad de Ibagué, 2010.
- “EL AGUACATE SU CULTIVO Y PRODUCCIÓN” – José Eduardo Guzmán Pérez – Espasande Editores, Caracas Venezuela 1989.
- SIOC – Consejo Nacional del Aguacate:
http://sioc.minagricultura.gov.co/templates/sioc_cadenas/docs/4236_1.pdf
- “AGUACATE Y OTROS FRUTALES EN FRESNO” José Noel Cuartas - 2010 http://aguacate.fresnodigital.info/?page_id=2
- PROEXPORT – LOGISTICA COLOMBIA – CARIBE 2011,
<http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/PRESENTACION%20CARIBE.pdf>
- <http://www.caribeinsider.com/es/economia/251>
- <http://asofrutos.blogspot.com/search/label/Proyectos>
- <http://www.redcaribe.com/curacao/>
- Estadísticas Curazao - <http://www.curacao.com/Corporate/Statistics>

- Estadísticas Aruba - <http://www.cbs.aw/index.php/statistics/tables-statistics/69-tables/tourism/accommodation-statistics>
- Estadísticas Aruba <http://www.aruba.com/the-island/island-facts>
- Estadísticas Curazao: <http://www.curacao.com/Corporate/Statistics>
- Hoteles en Curazao: <http://www.curacao.com/es/Donde-Quedarse/Grandes-Hoteles>
- Oportunidades para alimentos perecederos en Aruba y Curazao - <http://www.proexport.com.co/oportunidades-internacionales/agricola/oportunidades-para-alimentos-perecederos-en-aruba-y-curazao>
- Hospitality Curazao y la Asociación de Turismo (CHATA)- <http://www.chata.org/about-chata>
- “EL AGUACATE EN COLOMBIA: ESTUDIO DE CASO DE LOS MONTES DE MAARIA EN EL CARIBE COLOMBIANO” – Javier Yabrudy Vega, Banco de la Republica, 2012
- “TRAVEL & TOURISM, ECONOMIC IMPACT ARUBA 2014” – World Travel & Tourism Council, 2014