

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**“Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para  
productos no tradicionales. Caso de estudio: Aguacate”**

**AUTORES:**

**López Zamora, Eli Nicolás  
Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel**

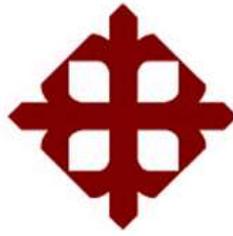
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**TUTORA:**

**Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.**

**Guayaquil, Ecuador**

**13 de septiembre del 2019**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por López Zamora, Eli Nicolás y Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**TUTORA:**

---

**Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.**

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

**Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Ph.D.**

**Guayaquil, 13 de septiembre del 2019**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, López Zamora, Eli Nicolás

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales. Caso de estudio: aguacate**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, 13 de septiembre del 2019**

**EL AUTOR**

---

**López Zamora, Eli Nicolás**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales. Caso de estudio: aguacate**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

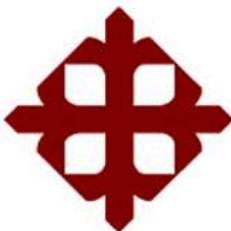
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, 13 de septiembre del 2019**

**EL AUTOR**

---

**Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, López Zamora, Eli Nicolás

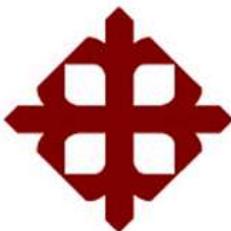
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales. Caso de estudio: aguacate.** Cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, 13 de septiembre del 2019**

**EL AUTOR:**

---

**López Zamora, Eli Nicolás**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel

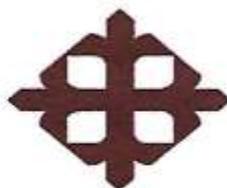
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales. Caso de estudio: aguacate.** Cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, 13 de septiembre del 2019**

**EL AUTOR:**

---

**Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**Certificación de Anti-plagio**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales: Caso de estudio aguacate.**, presentado por los estudiantes **López Zamora, Eli Nicolas y Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel**, fue enviado al Sistema Anti-plagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 2% , por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

**URKUND**

---

**Documento** [trabajo de titulación lopez-zambrano \(1\).docx](#) (D54915658)  
**Presentado** 2019-08-20 09:22 (-05:00)  
**Presentado por** María Josefina Alcívar Avilés (pepitaalcivara@yahoo.com)  
**Recibido** maria.alcivar06.ucsg@analysis.orkund.com  
**Mensaje** trabajo de titulación de Zambrano - López [Mostrar el mensaje completo](#)  
2% de estas 50 páginas, se componen de texto presente en 5 fuentes.

**Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.**

**TUTORA**

## **Agradecimiento**

Al finalizar este trabajo quiero utilizar este espacio para agradecer principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A mis hermanas por estar siempre presentes, acompañándome y por el apoyo moral, que me brindaron a lo largo de esta etapa de mi vida.

A mis maestros y a las personas que me han apoyado y han hecho que este trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que me abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

López Zamora, Eli Nicolás

## **Dedicatoria**

Esta tesis está dedicada a mis padres Guido y Marisol quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir el día de hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, enseñándome a no temer a las adversidades porque Dios está conmigo siempre en cada proyecto que emprendo y cada decisión que tomo día a día alumbrando el camino que voy recorriendo en mi vida.

A mis hermanas Elisa y Gabriela por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

López Zamora, Eli Nicolás

## **Dedicatoria**

Dedico esta tesis a mis padres y hermanos, quienes amo y admiro, cuyo esfuerzo me permitió llegar al lugar en el que estoy. A mis tías, tíos y primos que me apoyaron en los días grises y amargos por la pérdida de mis padres. A la Ingeniera Josefina Alcívar por creer en mí y en que lograría mi meta.

También dedico esta tesis a mis profesores, amigos, compañeros y colegas que me ayudaron a su manera para que esté aquí, en mi travesía del Viaje del Héroe.

Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

**Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.**

**TUTORA**

---

**Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Dra.**

**DIRECTORA DE CARRERA**

---

**Eco. Guim Bustos, Paola, Mgs.**

**COORDINADOR DE UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**Eco. Guim Bustos, Paola, Mgs.**

**OPONENTE**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**Calificación**

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>NOTA FINAL DEL TUTOR</b>
López Zamora, Eli Nicolás	9
Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel	9

---

**Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.**

**TUTORA**

## Tabla de Contenidos

Introducción .....	2
Capítulo 1: Generalidades del Trabajo .....	4
Antecedentes .....	4
Formulación del Problema. ....	5
Planteamiento del problema .....	5
Justificación .....	5
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos .....	6
Preguntas de la investigación .....	6
Delimitación de la Investigación .....	7
Capítulo 2: Fundamentación teórica.....	8
Marco teórico .....	8
Ventaja comparativa.....	8
Modelo Heckscher-Ohlin .....	9
Ventaja comparativa revelada .....	9
Teoría del pronóstico.....	10
Métodos de pronóstico .....	11
Análisis técnico y fundamental .....	11
Análisis fundamental .....	11
Análisis técnico.....	12
Teoría de la nueva geografía económica .....	12

Marco referencial .....	14
Economía del Ecuador.....	14
Agricultura en el Ecuador .....	15
Marco conceptual.....	17
Exportación .....	17
Exportación a Consumo .....	17
Carga de las Mercancías de Exportación.....	18
Proceso de exportación.....	18
DFI (Distribución Física Internacional).....	18
Incoterms.....	18
EXW.....	18
FOB.....	18
CIF (costo, seguro y flete). .....	18
Accesión Aduanera .....	18
Acuerdos Comerciales: .....	19
Aduana:.....	19
Arancel: .....	19
Bill of Lading:.....	19
Bodega Destino:.....	19
Carga:.....	19
Certificado de Depósito: .....	19
Certificado de origen: .....	19
Crédito a la exportación.....	20

Declaración de Aduana: .....	20
Envase: .....	20
Factura Proforma: .....	20
Importación:.....	20
PIB:.....	20
Reexportación: .....	20
Reimportación: .....	20
Salvaguardas: .....	20
Marco legal .....	21
Plan Nacional del Buen Vivir .....	21
Capítulo II.- De la autoridad nacional competente.....	21
CAPÍTULO IV.- Procesamiento, transporte, almacenamiento, comercialización de productos orgánicos de la comercialización de productos orgánicos.....	22
CAPÍTULO VII.- .....	22
Metodología de la investigación.....	22
Contexto de la de la investigación .....	22
Matriz Metodológica de Investigación .....	23
Investigación descriptiva .....	23
Investigación explicativa.....	23
Investigación analítica .....	23
Investigación cuantitativa .....	24
Investigación cualitativa.....	24
Fuente primaria .....	24

Fuente secundaria.....	24
Capítulo 3: Demanda internacional del aguacate .....	28
Producción mundial de aguacates en Europa.....	28
Relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea.....	29
Países importadores .....	31
Participación de la Unión Europea .....	32
Fuerte demanda del consumidor en toda Europa .....	39
Producción de aguacates en Europa .....	40
Hass, la variedad de aguacate más popular .....	40
Segmentación de mercado de la Unión Europea para el aguacate ecuatoriano ..	41
Capítulo 4: Oferta exportable ecuatoriana de aguacate .....	43
Zonas de producción de aguacate en Ecuador.....	43
Análisis de las exportaciones del aguacate 2014-2017 .....	44
Tipos de aguacate en el Ecuador .....	47
Oferta exportable del aguacate ecuatoriano .....	48
Análisis de precios en el mercado nacional.....	48
Oferta del mercado nacional .....	49
Demanda del mercado local.....	50
Propuesta de valor.....	52
Capítulo 5: Determinar la logística y el proceso para la exportación.....	54
Requisitos legales y barreras de entrada.....	54
Calidad .....	54
Etiquetado .....	54

Requisitos de entrada.....	55
Minimizar los residuos de pesticidas. ....	55
Evitar contaminantes.....	55
Criterios microbiológicos para fruta precortada. ....	56
Cumplir con los requisitos fitosanitarios. ....	56
Control de alimentos importados a la UE. ....	56
Requisitos adicionales.....	57
Puertos marítimos.....	57
Canal de distribución.....	58
Precios de mercado.....	58
Proceso de almacenamiento.....	58
Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	64
Bibliografía.....	65
Apéndices.....	73

## Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Operacionalización de las variables</i> .....	26
<i>Tabla 2 Matriz metodológica</i> .....	27
<i>Tabla 3 Productos NP Exportados por Ecuador (en miles de dólares)</i> .....	30
<i>Tabla 4 Participación de la Unión Europea en las importaciones de aguacate</i>	33
<i>Tabla 5 Pronostico importaciones de aguacate en toneladas</i> .....	36
<i>Tabla 6 Pronostico importaciones de aguacate en dólares</i> .....	38
<i>Tabla 7 Participación de la Unión Europea en las importaciones de aguacate</i>	42
<i>Tabla 8 Zona de producción de aguacate</i> .....	43
<i>Tabla 9 Exportaciones de aguacate en valor y toneladas</i> .....	44
<i>Tabla 10 Número de árboles de aguacate en los años 2006 y 2011</i> .....	49
<i>Tabla 11 Proyección del exceso de oferta de aguacate</i> .....	51
<i>Tabla 12 Proyección de la demanda de aguacate a potencia total</i> .....	52
<i>Tabla 13 Margen de ganancia mercado europeo</i> .....	52

## Índice de Figuras

<i>Figura 1</i> Principales productores mundiales de aguacate de Europa (en miles de toneladas).....	29
<i>Figura 2</i> Balanza comercial NP Unión Europea (en millones de dólares).....	29
<i>Figura 3</i> Países exportadores (en miles de dólares).....	31
<i>Figura 4</i> Países importadores (en miles de dólares).....	32
<i>Figura 5</i> Importaciones de UE de aguacates por competidor. ....	39
<i>Figura 6</i> Producción de aguacates en UE (en miles de toneladas).....	40
<i>Figura 7</i> Área cosechada de aguacate en Ecuador. ....	45
<i>Figura 8</i> Rendimiento de cultivos de aguacate. ....	46
<i>Figura 9</i> Producción de aguacate. ....	46
<i>Figura 10</i> Producción nacional (oferta) de aguacate en los años 1995 a 2013.....	50
<i>Figura 11</i> Proyección demanda insatisfecha a nivel nacional.....	50

## Índice de Apéndices

<i>Apéndice A</i> Entrevista a agricultores del pueblo Patatete.....	73
<i>Apéndice B</i> Entrevista al Director de Balcón de Servicios de Pro Ecuador .....	79
<i>Apéndice C</i> Entrevista a experto de Corpoaguacate .....	81
<i>Apéndice D</i> Trabajo de campo.....	82

## **Resumen**

El objetivo del presente trabajo de investigación fue de elaborar un análisis estratégico para identificar los mercados de la Unión Europea para la exportación del aguacate ecuatoriano. La metodología de este estudio utiliza la base de datos del Ministerio de Producción del Ecuador, para obtener datos como, áreas cultivadas, rendimiento de cultivo de aguacate y producción del aguacate; Además, se utilizan las bases de datos del Banco Central del Ecuador, que detallan la evolución de las exportaciones de aguacate. Se escogió el mercado alemán ya que es el mercado que presenta una mayor demanda insatisfecha de este producto con un déficit de 2.280.423 toneladas de aguacate. Para el año 2018 la oferta exportable del aguacate ecuatoriano es de 8903 toneladas. En este sentido, si se lo compara con el déficit de consumo de aguacate en Alemania que es de 2280423 de toneladas para el mismo año se puede concluir que existe una gran demanda por la fruta en Alemania y que Ecuador podría dirigir este excedente en su producción hacia dicho país. Finalmente, se determinó la logística y el proceso para la exportación del aguacate en la Unión Europea, donde se discutieron los requisitos legales y las barreras de entrada, cabe destacar que el producto debe tener certificados fitosanitarios y se mencionan los requisitos y documentos necesarios para poder exportar la fruta desde Ecuador.

*Palabras Clave: Aguacate, oferta exportable, demanda de aguacate, mercado europeo, producción, déficit de consumo.*

## **Abstract**

The objective of this research work was to develop a strategic analysis to identify the European Union markets for the export of Ecuadorian avocado. The methodology of this study uses the database of the Ministry of Production of Ecuador, to obtain data such as, cultivated areas, avocado crop yield and avocado production; In addition, the databases of the Central Bank of Ecuador are used, which detail the evolution of avocado exports. The German market was chosen as it is the market that presents the highest unsatisfied demand for this product with a deficit of 2,280,423 tons of avocado. For the year 2018, the exportable supply of Ecuadorian avocado is 8903 tons. In this sense, if compared to the avocado consumption deficit in Germany, which is 2280423 tons for the same year, it can be concluded that there is a great demand for fruit in Germany and that Ecuador could direct this surplus in its production to that country. Finally, the logistics and the process for the avocado export in the European Union were determined, where the legal requirements and the barriers to entry were discussed, it should be noted that the product must have phytosanitary certificates and the necessary requirements and documents are mentioned to be able to Export the fruit from Ecuador.

*Keywords: Avocado, exportable supply, avocado demand, European market, production, consumption deficit.*

## **Introducción**

Ecuador tiene una geografía diversa, que incluye las montañas de los Andes que recorren el país de norte a sur y generan cuatro regiones geográficas: Costa, Sierra, Oriente e Insular. El país tiene una orientación agrícola destacada, básicamente debido a las características productivas del suelo y las características ambientales del país.

En este sentido, el país se especializa en las exportaciones de productos tradicionales tales como: banano, café, camarón y el cacao los cuales históricamente han representado la mayor fuente de ingresos por concepto de exportaciones no petroleras. Sin embargo, existen otros productos como el aguacate que podrían representar un gran ingreso para el Ecuador haciendo que se amplíe la base del empleo rural y posiblemente se genere un nuevo producto primario emblemático nacional. Bajo esta premisa las exportaciones de los productos tradicionales han quitado oportunidades para que se fomente nuevas alternativas como es el caso del aguacate ya que el Ecuador presenta las condiciones agroambientales y climáticas en las siguientes provincias: Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo, Bolívar, Azuay, Loja, El Oro, Santa Elena, Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas.

Actualmente, el país mantiene firmado un acuerdo comercial con la Unión Europea por lo que representa una oportunidad para poder llevar el aguacate hacia mercados más accesibles. El presente trabajo de investigación tiene como propósito elaborar un análisis estratégico para la identificar los mercados de la Unión Europea para la exportación del aguacate ecuatoriano.

En el primer capítulo, se basa fundamentalmente en el planteamiento del problema de investigación el cual se presenta la situación del aguacate formulando su justificación respectiva y los objetivos claramente definidos.

En el segundo capítulo, se describe los antecedentes de la investigación, su fundamentación teórica, se describe conceptos los mismos que servirá como un instrumento para alcanzar los objetivos planteados en esta tesis. Se presenta la metodología de la investigación, en el cual se analiza el diseño, tipo y enfoque de la investigación.

En el tercero cuarto y quinto capítulo, se expone el análisis y la interpretación de los resultados sobre el comportamiento y evolución de las exportaciones de aguacate, como se comporta el mercado de la Unión Europea respecto a la compra de la fruta, como es la producción y cultivo de aguacate ecuatoriano y el proceso para ingresar el producto en la Unión Europea.

En el último capítulo, se encuentran las conclusiones y recomendaciones para lo cual se realiza un análisis general de los resultados obtenidos y se los compara con los objetivos propuestos en la investigación.

## Capítulo 1: Generalidades del Trabajo

### Antecedentes

El aguacate es una fruta tradicional en la dieta de los ecuatorianos, se convierte en el complemento perfecto que acompaña a los platos típicos de la cocina ecuatoriana y generalmente se lo consume en fresco. En el Ecuador, las principales zonas productoras de aguacate son Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Azuay y Loja (**Viera, Ponce, Morillo, & Vásquez, 2015**). Sin embargo, actualmente existe una tendencia de incremento de la superficie cultivada.

En el año 2014, las exportaciones del aguacate fueron de \$143.000 miles de dólares, para el año siguiente las mismas disminuyeron \$65.000 miles de dólares, es decir, estas decrecieron en 54%. Esta tendencia se mantuvo también en el año 2016 ya que pasaron a un valor de \$15.000 miles de dólares a una tasa negativa de 77% y para el 2017 estas incrementaron en \$188.000 miles de dólares, es decir, que este valor aumentó a 11 veces (**Banco Central del Ecuador, 2018**).

Las exportaciones en términos de toneladas presentaron un comportamiento similar donde en el 2014, las exportaciones del aguacate fueron de 2.315 miles de toneladas, para el año siguiente las mismas disminuyeron 1.007 miles de toneladas, es decir, estas decrecieron en 56%. Esta tendencia se mantuvo también en el año 2016 ya que pasaron a un valor de 213 miles de toneladas a una tasa negativa de 79% y para el 2017 estas incrementaron en 247 miles de toneladas, es decir, que este valor aumentó en un 16% según el banco central. En comparación con las exportaciones en valores FOB, las toneladas de aguacate incrementaron en menor medida que los valores FOB. Esto se puede explicar que el precio del aguacate incremento en mayor medida.

El aguacate se utilizó poco para exportar desde Ecuador a los Estados Unidos, que es un porcentaje muy bajo en comparación con las exportaciones a otros países en los que el aguacate ecuatoriano era el más deseable. Según la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, la exportación de aguacates en 2017 ascendió a 8.227,44 toneladas. Ecuador es el quinto productor de aguacates Hass por hectárea, desde 95,000 kg / ha por año (**León, 2018**). Sin embargo, el monto exportado es mínimo e insignificante, a tal punto que no se muestra en los datos del Banco Central.

## **Formulación del Problema.**

¿Es factible la exportación de aguacates ecuatorianos a mercados internacionales?

## **Planteamiento del problema**

La exportación de aguacate del Ecuador al mundo fue limitada, los agricultores ecuatorianos estaban más comprometidos con el cultivo tradicional, y desecha la organización de tierras para aumentar la producción de fruta para la exportación, no se utiliza la Producción para satisfacer la el déficit de demanda de aguacates en el exterior.

Desde 2014, se han cultivado 100 hectáreas de aguacates destinados a la exportación al mercado europeo, pero en su primera cosecha encontraron más rentable venderlo al mercado nacional que exportarlo. Esto es así debido a que la exportación representa tener en cuenta una serie de aspectos como la logística servicios financieros internacionales control de calidad sanitaria entre otros; esto representa muy complejo de entender para los productores.

Ecuador se encuentra entre los países con las exportaciones de aguacate más bajas del mundo, ocupa el lugar # 54 con un volumen total de 71,000 dólares estadounidenses, lo que representa menos del 1% en el 2017 de las exportaciones mundiales (**Revista lideres, 2018**).

Los agricultores ecuatorianos no disfrutaban de los beneficios y oportunidades que ofrece el acuerdo firmado con la Unión Europea para aumentar la producción para ingresar a nuevos mercados.

## **Justificación**

El artículo 22 de la Constitución de la República, concerniente al desarrollo productivo de la economía nacional, la solidaridad y la comunidad, establece que el consejo sectorial de producción tomará varias medidas para fortalecer la economía, como el financiamiento de proyectos de producción de comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianos y montubios, que promueven la producción agrícola, la ganadería, la artesanía, la pesca, la minería, la industria, el turismo y otros sectores.

De manera similar, el objetivo 10 del Plan Nacional para el Buen Vivir (**Gov.ec, 2017**) tiene como meta promover la competitividad y la productividad. Que se acerca a la línea de investigación número cuatro de la carrera de Comercio y Finanzas Internacionales con el objetivo de ayudar a los productores nacionales con información relevante en su búsqueda de países a los cuales puedan exportar sus productos. La cual se refiere a un cambio en la matriz de producción, que se asocia con este proyecto, ya que, entre las metas mencionadas

se encuentra la implementación de un programa para promover e incrementar las exportaciones de aguacate en su estado natural.

Siguiendo esta línea de creación de comercio hacia mercados internacionales, específicamente con el aguacate el estado ecuatoriano muestra gran predisposición leal para impulsar a los pequeños y medianos productores en ese sentido el plan del buen vivir plantea lo siguiente: En el marco de su política exterior, Ecuador ejerce el comercio justo como una relación de intercambio comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que procura una mayor equidad en el comercio internacional, al tiempo de dimensionar objetivamente las asimetrías reales. En aras de obtener una ventaja comparativa para las partes involucradas, el Ecuador procura un entendimiento comercial que impulse y fortalezca los vínculos mercantiles existentes con el mercado europeo, mediante la concreción de las concepciones ecuatorianas del “Buen Vivir”, que devengue en beneficio de todos los sectores sociales (Manosalvas, 2015).

A partir de esto se podría considerar factible la iniciativa de promover la investigación y la comprensión de los mercados internacionales que acogerían esta fruta denominada aguacate. De ahí que se puede asegurar que este estudio aclararía volumen de producción criterios de valor que beneficiarían directamente a los agricultores implicados.

### **Objetivo general**

Elaborar un análisis estratégico para la identificar los mercados de la Unión Europea para la exportación del aguacate ecuatoriano.

### **Objetivos específicos**

- Establecer las teorías que fundamenta la investigación.
- Identificar la demanda internacional.
- Definir la oferta exportable.
- Determinar la logística y el proceso para la exportación.

### **Preguntas de la investigación**

- ¿Hacia qué país vamos a dirigir el análisis?
- ¿Sera rentable?
- ¿Sera competitivo el aguacate ecuatoriano en el mercado europeo?
- ¿Cumplirá el aguacate ecuatoriano con las normas de calidad establecidas por los mercados internacionales?

### **Delimitación de la Investigación**

Este proyecto se centrará en la investigación del país de Ecuador con respecto a la producción, la comercialización en el mercado europeo y la transferencia del producto como el aguacate.

## Capítulo 2: Fundamentación teórica

En este capítulo se fundamentará la investigación a través de las diversas teorías del mercado internacional como son las ventajas y la formulación de las ecuaciones económicas de Heckscher-Ohlin.

Adicionalmente, se discutió en el marco conceptual definiciones referentes a la exportación y todos sus componentes que la conforman como es el caso de los incoterms, concepto de exportación, que conlleva un proceso de exportación, carga de mercancías de exportación y la Distribución Física Internacional.

### Marco teórico

#### Ventaja comparativa

Para comenzar con esta teoría básica, volvemos a Adam Smith y su investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones, donde habla sobre la lógica del comercio, tanto entre personas como entre países.

Esta lógica se basa en la conveniencia de la especialización en la producción de lo que un país puede producir más económicamente, y el comercio con otros países que producen lo que mejor hacen, en interés de la división clásica del trabajo, dependiendo de las diferencias de capital, Trabajadores y recursos, recursos naturales. y otros. Posteriormente, David Ricardo expandió esta teoría de la división del trabajo a una ventaja comparativa (**Cegarra, 2018**).

En pocas palabras, una ventaja comparativa sugiere que un país debe especializarse en las actividades en las que tiene la mayor ventaja, lo que no significa que se especialice en todo lo que hace mejor que en otros. Esta teoría es la base fundamental que explica el impulso del comercio internacional.

Sin embargo, se ve una ventaja comparativa en la acción en nuestras vidas todos los días. Usamos el ejemplo de un abogado y jardinero. Si el primero es el mejor abogado y el segundo es el mejor jardinero, cada uno de ellos se especializa en lo que hacen mejor, y negocian entre ellos y los dos ganadores, la división clásica del trabajo desarrollada por Adam Smith.

En el comercio internacional, el mismo efecto es visible. Debido a su posición relativa en salarios, costos, recursos naturales y tecnologías, etc. Los países se especializan en lo que producen mejor, siguiendo las reglas de la ventaja comparativa y el comercio con otros países que se centran en lo que hacen mejor, por el bien de dos (**García, 2018**).

Posteriormente, la teoría se desarrolló con el modelo de Heckscher-Ohlin, donde se centró en la ventaja que tienen los países de tener una posición fuerte en algunos de los factores de producción; Materias primas, mano de obra o capital. Ejemplos del modelo de Heckscher-Ohlin en acción son la ventaja petrolera de Medio Oriente y la mano de obra relativamente barata de China.

### **Modelo Heckscher-Ohlin**

Aunque parte del comercio mundial se explica por las diferencias en la productividad laboral, también se reflejan las diferencias en los recursos en los países. Según la teoría de la superdotación, el comercio internacional se explica por las diferencias en los recursos de los países.

El modelo de Heckscher-Ohlin demuestra que una ventaja comparativa está determinada por la interacción entre los recursos de un país, la abundancia relativa de los factores de producción y las tecnologías. Es la interacción entre la abundancia y la intensidad de uso de estos recursos lo que constituye una fuente de ventaja comparativa (Ángel, 2018).

El modelo fue desarrollado por dos suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin en 1977. La teoría enfatiza la relación entre la participación en la cual los factores de producción están disponibles en diferentes países y la participación en la que se usan en diferentes productos (Teoría del talento de los factores de producción).

Se supone que cada economía produce dos bienes y que dos factores de producción son necesarios para la producción de estos bienes. En ambas industrias se utilizan los mismos factores; por ejemplo: un país produce ropa (medida en yardas) y comida (medida en calorías). La producción de estos bienes se limita a la oferta de trabajo (medido en horas) y tierra (medido en acres).

Como ejemplo, considere a un agricultor que se enfrenta al dilema de producir tejido o alimento. La decisión de cultivar más alimentos por hectárea depende de su disposición a usar más trabajadores para preparar el suelo o usar menos tierra y más trabajo por unidad de producción.

### **Ventaja comparativa revelada**

En el comercio internacional, el intercambio se lleva a cabo en una cierta etapa del proceso de transformación del producto, independientemente de si se trata del estado de una materia prima, producto intermedio o producto final.

La capacidad de intercambiar un producto en cualquier etapa de la red de valor internacional dependerá de la ventaja comparativa representada por sus fabricantes o la

industria en uno de estos mercados, por ejemplo, en el mercado de alimentos frescos o alimentos procesados (**Sanjinés, 2018**).

La ventaja comparativa se basa en el enfoque de costo-beneficio, en el cual un país tiene una ventaja en la producción de bienes en comparación con otro país que tiene el menor costo de oportunidad para comprar bienes en lugar de producirlos. Un análisis práctico de la ventaja del país en el mercado fue adaptado por el economista húngaro Bela Balassa en 1965 de acuerdo con el concepto de ventajas comparativas revelada [VCR].

La noción de ventaja comparativa revelada [VCR] es fácil de medir, ya que se basa en el movimiento del comercio de productos básicos, que en sí mismo refleja los costos relativos y la efectividad del uso de sus recursos. El índice de ventajas comparativas reveladas entre países mide la ventaja de intercambio teniendo en cuenta los precios relativos y la estructura del comercio en este momento (**Krugman P. R., 2018**).

El cálculo del índice más comúnmente usado [VCR] es restar la posición relativa o la ventaja de exportación relativa [VCE] a la ventaja de importación relativa

[VCI]. Cada componente indica la capacidad de la oferta y la demanda nacionales para exportar o importar bienes en relación con el resto del mundo; la participación de estos bienes en los demás bienes intercambiados por el país y los vendidos por el resto del mundo.

### **Teoría del pronóstico**

Se requieren pronósticos en muchas situaciones: decidir si se construirá otra planta de generación de energía en los próximos cinco años requiere pronósticos de la demanda futura; programar el personal en un centro de llamadas la próxima semana requiere pronósticos del volumen de llamadas; almacenar un inventario requiere pronósticos de los requisitos de stock. Se pueden requerir pronósticos con varios años de anticipación (para el caso de inversiones de capital), o solo unos minutos antes (para el enrutamiento de telecomunicaciones). Cualesquiera que sean las circunstancias o los horizontes de tiempo involucrados, el pronóstico es una ayuda importante en la planificación efectiva y eficiente (**Meyr, 2015**).

Las situaciones de pronóstico varían ampliamente en sus horizontes de tiempo, factores que determinan los resultados reales, tipos de patrones de datos y muchos otros aspectos. Los métodos de pronóstico pueden ser muy simples, como el uso de la observación más reciente como pronóstico, o muy complejos, como las redes neuronales y los sistemas econométricos de ecuaciones simultáneas. La elección del método depende de los datos disponibles y de la previsibilidad de la cantidad a pronosticar.

## **Métodos de pronóstico**

Los métodos de pronóstico se dividen en dos categorías principales: métodos cuantitativos y cualitativos (Meyr, 2015).

El pronóstico cuantitativo se puede aplicar cuando se cumplen dos condiciones:

La información numérica sobre el pasado está disponible;

Es razonable suponer que algunos aspectos de los patrones pasados continuarán en el futuro.

Existe una amplia gama de métodos de pronóstico cuantitativo, a menudo desarrollados dentro de disciplinas específicas para propósitos específicos. Cada método tiene sus propias propiedades, precisiones y costos que deben considerarse al elegir un método específico (Meyr, 2015).

Los métodos de pronóstico cualitativos se utilizan cuando una o ambas de las condiciones anteriores no se cumplen. También se usan para ajustar pronósticos cuantitativos, teniendo en cuenta la información que no se pudo incorporar al modelo estadístico formal. Estas no son meras conjeturas: existen enfoques estructurados bien desarrollados para obtener buenos pronósticos de juicio.

### **Análisis técnico y fundamental**

Hay muchos factores que los operadores observan y analizan al elegir un contrato de futuros para comerciar. Algunos comerciantes pueden buscar tendencias en un gráfico, mientras que otros operadores pueden mirar para ver si la demanda podría estar aumentando para un producto. La evidencia que utilizan los comerciantes generalmente se clasificará en dos grandes categorías, análisis fundamental y análisis técnico. Ambos tipos de análisis permiten que un operador recopile evidencia para tomar una decisión sobre las operaciones que está considerando colocar en el mercado. El análisis formará la base de dónde piensa el comerciante que el mercado se moverá y, por lo tanto, si comprar o vender un contrato de futuros dado.

Algunos operadores utilizarán un tipo de análisis o una combinación de análisis fundamental y técnico para seleccionar operaciones y cronometrar sus entradas y salidas. Los comerciantes recopilan evidencia de todas las fuentes y rara vez caerá en una sola categoría. Tener datos de diversas fuentes y de diferentes tipos ayuda a los comerciantes a pintar una imagen más completa del mercado que están negociando.

### **Análisis fundamental**

El análisis fundamental se refiere al análisis de los factores que contribuyen a la oferta y la demanda de un contrato de futuros. Por ejemplo, un comerciante puede revisar los

inventarios de petróleo crudo para suponer si la oferta aumentará o disminuirá en el futuro, lo que hará que el precio del petróleo crudo suba o baje en el futuro. Este comerciante podría optar por comprar petróleo ahora con el supuesto de que los precios subirán en función de su análisis fundamental del informe de inventarios (**Petrusheva & Jordanoski, 2016**).

Hay muchos factores que aumentarán la demanda y la oferta de un mercado. Estos factores son complejos, están relacionados entre sí y su efecto sobre el precio puede cambiar con el tiempo. Se requiere un modelo detallado y un análisis para crear una imagen fundamental completa del mercado. La oferta y la demanda suelen reaccionar con lentitud, ya que la oferta y la demanda tienen una estrategia que los protege de las perturbaciones del mercado, ya sea en forma de oferta o demanda. Estos choques pueden provenir de eventos como desastres naturales, problemas de la cadena de suministro o defectos del producto (**Petrusheva & Jordanoski, 2016**). Por ejemplo, si hay un desastre natural y un puerto importante para la descarga de petróleo crudo está dañado, de modo que los barcos no pueden descargar su carga, creando una sorpresa y una reducción inmediata de la oferta, eso no se pronosticó ni predijo en un modelo de oferta y demanda.

### **Análisis técnico**

El análisis técnico utiliza patrones en un gráfico creado por el precio para determinar hacia dónde se mueve el mercado. El movimiento del precio se rastrea en gráficos con varios indicadores o patrones para ayudar a determinar dónde se moverá el precio a continuación. El análisis técnico utiliza la representación visual del precio para ayudar a ilustrar dónde está el precio y dónde puede moverse en el futuro. Las áreas comunes de interés para los comerciantes en los gráficos son los niveles de oferta y resistencia (**Edwards, Magee, & Bassetti, 2018**). La oferta y la resistencia se pueden indicar mediante muchas indicaciones, como promedios móviles, máximos y mínimos anteriores y niveles de precios anteriores que el precio no podía moverse por encima o por debajo. Los operadores verán estos niveles y tomarán decisiones de compra y venta cuando el precio esté en un nivel que el analista técnico cree que es un nivel clave de compra o venta. Si bien cada forma de análisis se basa en diferentes datos y diferentes suposiciones, dado que ambos hacen referencia al mismo mercado, la información proporcionada se puede usar en conjunto para construir un análisis más completo del mercado que desea negociar.

### **Teoría de la nueva geografía económica**

La mecánica de la Nueva Geografía Económica [NGE] se basa en una serie de elementos fundamentales que proporcionan una teorización plausible de por qué las fuerzas centrípetas auto reforzantes que atraen la actividad económica a un lugar ocurren y persisten en el

tiempo. Más particularmente, los rendimientos crecientes a escala, la competencia monopolística, los costos de transacción y la aparición de economías externas apuntalan colectivamente el funcionamiento general de los modelos [NGE] y, por lo tanto, configuran el comportamiento de ubicación de las empresas y los trabajadores. Como resultado, la combinación de tales herramientas teóricas y la aparición de valores de parámetros específicos en las economías modeladas por [NGE] permiten explicar la desigualdad geográfica del paisaje económico como una situación de equilibrio.

En primer lugar, rendimientos crecientes. En segundo lugar, se considera que la escala es fundamental cuando se tiene en cuenta la desigualdad espacial de la actividad económica, dado que permiten considerar la geografía como un elemento fundamental en el análisis. De hecho, como subrayan Scotchmer y Thisse (1992), la importancia de los rendimientos crecientes constituye el llamado "teorema popular de la economía espacial", ya que, por definición, estimulan la producción económica para agruparse en el espacio. De hecho, como los modelos NGE permiten que se produzcan rendimientos crecientes, se alienta a las empresas manufactureras a concentrar la producción en el espacio como una forma de beneficiarse de las ventajas de las economías de escala. En otras palabras, los rendimientos crecientes representan un incentivo notable para que las empresas concentren geográficamente sus actividades productivas en lugar de dispersarlas en varios lugares debido a los beneficios en términos de costos de producción derivados de la creación de plantas más grandes. A este respecto, los rendimientos crecientes constituyen de manera crucial una especie de leitmotiv de NGE que es central para la explicación de las diferencias espaciales en la distribución de actividades productivas. Sin embargo, la mera existencia de rendimientos crecientes no implica que la producción se concentre automáticamente en el espacio. De hecho, el efecto aglomerante de los rendimientos crecientes es el resultado complejo de la interacción con otras fuerzas dentro de la economía, como se explica en el resto.

En segundo lugar, la competencia monopolística ingresa a NGE como un elemento decisivo que sustenta la existencia de economías de escala en modelos formales. De hecho, incluir economías de escala implica que la competencia entre empresas está lejos de ser perfecta, ya que cada empresa puede aumentar la producción al tiempo que reduce el costo promedio por unidad de producto (Samuelson & Nordhaus, 2009).

En tercer lugar, los costos de transporte están incluidos en NGE como un elemento crucial que influye en las elecciones de ubicación. Mientras que en la teoría comercial más tradicional tales costos equivalen a cero por suposición, NGE generalmente adopta algunas

formas de costos de transporte donde solo llega una fracción del valor de las unidades de producto enviadas de un lugar a otro mientras el resto se paga como costo de envío. Por lo tanto, el impacto de los costos de transporte en las opciones de ubicación de las empresas depende claramente del nivel de dichos costos. Como consecuencia, las empresas deciden si es más conveniente concentrarse en una sola ubicación y atender a otras regiones mediante exportaciones o, alternativamente, incurrir en costos fijos adicionales para abrir una segunda planta en una ubicación diferente. Teniendo esto en cuenta, la interacción entre el nivel de los costos de transporte y los rendimientos crecientes constituye una fuerza crucial hacia la aglomeración (o dispersión) en el comportamiento de ubicación de las empresas.

Finalmente, las economías externas se incorporan en NGE para dar cuenta del alto nivel de localización de industrias individuales o, con fines analíticos, de localización del sector manufacturero en su conjunto (**Krugman P. , 1991**) Al hacer esto, NGE esencialmente recuerda las ideas de Alfred Marshall sobre las externalidades: agrupación del mercado laboral, disponibilidad de intermediarios especializados y efectos indirectos tecnológicos. Un punto central en la teorización de las economías externas en NGE es que su efecto surge solo en presencia de rendimientos crecientes internos para las empresas que luego se alienta a concentrar la producción en una sola ubicación como una forma de reducir costos.

## **Marco referencial**

### **Economía del Ecuador**

La economía de Ecuador se caracteriza en todo el mundo por convertirse en parte de un país del tercer mundo, no en un país en desarrollo o en desarrollo.

La falta de desarrollo de Ecuador se debe (entre otros factores) al hecho de que en la mayoría de los sectores estratégicamente importantes de la economía no es muy diverso y relativamente pequeño, la concentración de ingresos se observa entre varias personas en la población (lo que es característico de los países en proceso de desarrollo) (**Vicuña, 2017**).

A pesar de que es un país con una gran variedad de vegetación, animales y minerales, el Ecuador sigue siendo un país pobre debido a la mala distribución de la riqueza, el alto desempleo y la pobreza que existe en el país.

La base más grande de la economía ecuatoriana es la rica biodiversidad del territorio, su población activa, así como el potencial de las empresas públicas y privadas. Los principales productos de exportación que más contribuyeron a la formación de excedentes y la activación económica fueron el petróleo, los plátanos, los camarones y los mariscos, el café y el cacao, que crecieron significativamente, excepto en algunos períodos de crisis.

Tanto el Ecuador como el resto del mundo, la internacionalización de las personas en el mundo y la globalización de la economía han obligado a países del tercer mundo como el Ecuador a participar en el proceso de implementación de políticas neoliberales. Esto, junto con el problema de la deuda externa, ha llevado a una reducción en los servicios sociales que causan sufrimiento a los pobres en la sociedad, además de la privatización de empresas estatales, con consecuencias impredecibles para la mayoría de los ecuatorianos. Este modelo de desarrollo polariza a los ricos y los pobres: el tres por ciento de la población económicamente activa [PEA] recibe el 43.7% de la producción nacional bruta y el 53.8% (PEA) recibe un ingreso del 10.5% (**Falconí, 2017**).

Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, Japón, América Latina y Alemania. Los principales productos son: cacao, café, petróleo y gas natural, pescado, oro, piedra caliza, maíz, naranjas, papas, arroz, caña de azúcar, madera, agricultura, cemento, producción y procesamiento de petróleo, industria alimentaria, petroquímica, textiles.

El sector económico en Ecuador crecerá un 6,5% este año debido a una recuperación en el sector petrolero y la construcción, el Banco Central de Ecuador [BCE] en una de las previsiones de expansión más altas de los últimos años.

El pronóstico de crecimiento oficial para el producto interno bruto [PIB] fue de 5.24%, pero dado el buen desempeño en los dos primeros trimestres de 2011, el [BCE] elevó sus pronósticos.

### **Agricultura en el Ecuador**

La agricultura se ha practicado desde los comienzos de la humanidad. Con el tiempo, se realizaron cambios en los predios agrícolas; se realizan cambios en términos de adaptación a factores naturales, así como en términos de sistemas económicos y políticos (**Reina & Hetz, 2018**).

Con la revolución industrial y la consiguiente necesidad de aumentar los alimentos, la agricultura, que hasta entonces había sido tradicional, se transforma gradualmente. El desarrollo tecnológico desempeñará un papel muy importante en los niveles de productividad y diversificación de los productos agrícolas. Actualmente existen dos tipos de enfoques para la producción agrícola.

La agricultura es el modo de vida, el concepto más tradicional. La agricultura es una forma mucho más económica de mantener los medios de vida.

La historia moderna de Ecuador se caracteriza por el auge de la industria exportadora y la expresión económica de la crisis. Tradicionalmente, el desarrollo del sector exportador

agrícola ha sido un factor decisivo para determinar la dinámica de la economía ecuatoriana. En el punto de la independencia política, Ecuador es fundamentalmente un país agrícola.

El 82% de la población estaba concentrada en la sierra. La forma productiva fue la hacienda tradicional con características semif feudales, la concentración de la distribución de la tierra, la orientación de la producción a la demanda de consumo interno y con un alto grado de consumo propio. En las costas, las haciendas adoptaron la forma de plantación y la producción de cultivos tropicales se dirigió a los mercados externos **(Jacobsen, 2018)**.

La divisa creada a través de la exportación de los principales cultivos en las áreas costeras (cacao, café y bananos) rara vez cumplió con la demanda de bienes industriales, suntuarios, importados principalmente para la clase alta y diversificaron la economía.

El auge del cacao (1880-1920) aumentó la demanda de mano de obra en las plantaciones costeras. Este proceso fue la causa del aumento en el número de trabajadores asalariados y la importante ruta desde las montañas hasta la costa. Al exportar actividades agrícolas, el proceso de urbanización costera se ha acelerado, especialmente alrededor de los centros comerciales y marinos de Guayaquil.

El auge bananero (1950-1960) también alentó el proceso de migración, pero la economía rural continuó, pero la población se distribuyó de manera similar entre las principales regiones de Sierra y Costa.

Desde la década de 1960, ha habido un cambio significativo en la economía. Como resultado de la crisis temporal de la producción bananera, hubo una disminución en los precios del café y en los conflictos políticos entre grupos que representan los intereses de las clases dominantes de Sierra y Costa, respectivamente. Estos factores permiten la diversificación de la economía (industrialización) y la producción feudal para refinar proyectos políticos para la modernización del sector agrícola **(Marcos, 2018)**.

La reforma agraria en 1964 fue claramente un eje de modernización. El impacto en la asignación de la tierra fue limitado, pero las reformas significaron el retorno de las formas feudales de producción, como el huasipungo y el inicio de cambios estructurales en el uso de la tierra, el balance de cultivos o la aplicación de tecnología para la modernización del campo.

Por otro lado, el proceso de industrialización, que ha sido fuertemente influenciado por la política nacional desde principios de los años 60, juega un papel importante en el desarrollo del sector agrícola. Este cambio es un prelude a los cambios en la economía de Ecuador debido al auge del petróleo.

Debido al auge de las exportaciones de petróleo, el crecimiento de Ecuador se ha acelerado y la relación entre la estructura de producción de la nación y los seres humanos y la naturaleza ha cambiado de alguna manera.

Estos cambios se pueden resumir de la siguiente manera:

El eje de la riqueza económica se concentra ahora en las áreas urbanas de la manufactura moderna. La demanda de importación para este sector se satisface principalmente mediante la creación de moneda extranjera a través de las exportaciones de petróleo crudo. El sector agrícola está perdiendo su importancia crucial en este proceso (**Barkin, 2017**).

Existe un estancamiento en el sector agrícola, especialmente en relación con la producción de existencias. El acelerado proceso de urbanización que comenzó en la década de 1960 hizo que la escasez de alimentos aumentará medida que los suministros domésticos de alimentos disminuían.

El proceso de urbanización e industrialización y las condiciones para la implementación de la reforma agrícola fomentaron la producción moderna de productos agrícolas y la expansión del ganado. Las políticas estatales para la protección de cultivos en la protección industrial, el control de precios, el crédito y la agricultura ocupan un área cada vez más grande a expensas de las áreas disponibles para la mayor producción de alimentos.

Los principales productores de alimentos básicos son los agricultores con pequeñas propiedades. Su acceso a la tierra más fértil tiende a disminuir debido a las condiciones de distribución y exposición de la tierra.

## **Marco conceptual**

### **Exportación**

Las exportaciones son la salida de todas las mercancías en territorio aduanero. El sistema de tarifas que se utilizará para el envío de fruta es el siguiente: sistema de exportación a consumo. Las exportaciones son la producción de bienes de un país a otro, cruzando otras fronteras o mares que distinguen al país. (**Economía simple, 2018**)

### **Exportación a Consumo**

De acuerdo con la Ley de Aduanas, las exportaciones para consumo se consideran como sigue. Un sistema de tarifas que se nacionaliza o nacionaliza y se usa o se consume en el extranjero (**Leyva, 2018**).

### **Carga de las Mercancías de Exportación**

Aguacate para exportación se entrega directamente. En este caso, las mercancías están sujetas a control arancelario hasta que el barco esté facultado por la autoridad competente para abandonar los medios de transporte (**Kaimowitz, 2017**).

### **Proceso de exportación**

Principalmente, se refiere a la venta de bienes comerciales a otro país. En otras palabras, exportar implica el acto de comerciar en el mercado internacional. El negocio de exportación depende del transporte por carretera, mar o aire (**Diario del exportador, 2017**).

### **DFI (Distribución Física Internacional)**

Estas son todas las operaciones necesarias para poder mover las mercancías desde el lugar del exportador al lugar de entrega, de acuerdo con el importador, de acuerdo con los Incoterms. (**bibliotecadigital, 2018**)

### **Incoterms**

Estos son los términos de las negociaciones, que, en esencia, permiten al exportador y al importador determinar la responsabilidad tanto del lugar de entrega de los bienes como de los costos que cada uno de ellos debe asumir. Entre los tres más comunes y utilizados por el mar, como este caso, se tiene: EXW, FOB y CIF (**e-comex, 2018**)

### **EXW.**

Este período llega cuando el vendedor cumple con su obligación al entregar las mercancías al comprador en su propio almacén o almacén, asumiendo la responsabilidad de los costos incurridos anteriormente. (**e-comex, 2018**)

### **FOB**

Este Incoterm es el más utilizado en el comercio exterior. Se basa en el hecho de que el vendedor cumple con su responsabilidad cuando las mercancías han superado al tablero y se han cargado o colocado de manera efectiva en el barco, el vendedor asume los costos hasta este punto. (**e-comex, 2018**)

### **CIF (costo, seguro y flete)**

Este término es igual a CFR, pero el vendedor también debe recibir un seguro que cubra todos los riesgos. Según la lógica de las cosas, al final, quien asume los costos de entrega y seguro, superando el valor de los bienes, el comprador. (**e-comex, 2018**)

### **Accesión Aduanera**

La inclusión de un estado en el territorio aduanero de otro. (**CONTECON, 2018**)

## **Acuerdos Comerciales**

Contratos entre dos o más países a través de los cuales se regulan cuestiones estrictamente comerciales. Tienen la naturaleza de acuerdos arancelarios para garantizar los beneficios y la seguridad de la aplicación de aranceles y regímenes aduaneros que afectan a las partes contratantes. **(OMC, 2017)**

## **Aduana**

Una unidad administrativa responsable de aplicar la legislación sobre importación y exportación de mercancías, como controlar el movimiento de mercancías que son internas o externas al territorio aduanero, realiza su evaluación, clasificación y verificación, así como la aplicación y el control de Régimen arancelario y prohibiciones. **(Comercio y Aduanas, 2018)**

## **Arancel**

Impuesto o arancel aduanero, que se carga a las mercancías cuando se importa o exporta. **(MAITSA, 2018)**

## **Bill of Lading**

Este es un recibo emitido por el remitente para los bienes entregados. Demuestra la existencia de un contrato de transporte por mar y otorga los derechos sobre las mercancías. **(e-comex, 2018)**

## **Bodega Destino**

El área de almacenamiento, que cuenta con un permiso sanitario y está individualizada en el certificado de destino, donde se almacenan mercancías extranjeras en espera de recibir el permiso de uso y consumo. **(CONTECON, 2018)**

## **Carga**

Se refiere a aquellos bienes que son objeto de transporte al pagar el precio. También puede ser la carga designada en las mercancías que un barco, aeronave u otro tipo de vehículo esté en stock o almacenado en ese momento. **(Reexporta.com, 2017)**

Certificado de Depósito: Esto se requiere en los casos en que la presencia de un depósito preliminar obligue a realizarlo antes de enviar las mercancías. **(oficina para la importacion financiera del consumidor, 2017)**

## **Certificado de origen**

Este es un documento oficial mediante el cual el exportador de las mercancías o la autoridad certifica que las mercancías proceden de un país o región para cumplir con las normas de origen establecidas. Este documento se requiere en el país de destino para determinar el origen de las mercancías. **(GrupoEI, 2017)**

### **Crédito a la exportación**

El préstamo está destinado a la financiación de la exportación. Los métodos más frecuentes son: pre-financiamiento, post-financiamiento e inversión de financiamiento para la exportación. **(bancomext, 2018)**

### **Declaración de Aduana**

Este es el nombre asignado al formulario impreso, debidamente relleno por el importador / exportador, cuyo objetivo principal es permitir la liquidación y el cobro de derechos, impuestos u otros cargos a pagar por los bienes, y controlar la importación / exportación de bienes, sujeto a restricciones y / o protección (flora, fauna) y / o prohibiciones y / o excepciones (derechos). **(Global negotiator, 2018)**

### **Envase**

Cubierta interior o exterior con el que los bienes suelen estar representados, siempre que esto sea común o común en el comercio internacional. **(quiminet, 2017)**

### **Factura Proforma**

Esta es una factura preliminar entregada por el exportador al importador para informarle sobre el precio exacto que pagará por los bienes y la forma de pago. **(Debitoor, 2018)**

### **Importación**

Importación legal de bienes para su uso o consumo en el territorio aduanero. **(economía simple, 2018)**

### **Lote**

La cantidad de agente alimenticio, farmacéutico, cosmético o pesticida para uso sanitario y doméstico, producido en condiciones casi iguales. **(iggroup, 2018)**

### **PIB**

Producto Interior Bruto. **(Salas, 2018)**

### **Reexportación**

Regreso a la calle de mercancías importadas al país y no nacionalizadas. **(Reexporta.com, 2017)**

### **Reimportación**

Para los bienes que se exportaron, cuando se devuelven por cualquier motivo al país de origen, o para los bienes extranjeros importados al país si se exportan para volver a importar por cualquier motivo posterior. **(Reexporta.com, 2017)**

Salvaguardas: Medidas de protección excepcionales que utiliza el país para proteger temporalmente a ciertas industrias nacionales que están dañadas o que enfrentan la amenaza

de daños graves debido a un aumento significativo en el flujo de bienes al mercado nacional en competencia leal. (OMC, 2018)

## **Marco legal**

### **Plan Nacional del Buen Vivir**

El trabajo de investigación está relacionado directamente con el objetivo 9 del Plan Nacional del Buen Vivir que indica lo siguiente:

Objetivo 9: Garantizar la soberanía y la paz, y posicionar estratégicamente al país en la región y el mundo.

Dentro del Plan Nacional del Buen Vivir (Ec., 2017) indicó:

Finalmente, se han planteado propuestas para la protección del patrimonio natural y cultural; la promoción de la identidad y cultura ecuatoriana, junto con la promoción de mercados internacionales para exportación de productos, bienes y servicios culturales y patrimoniales; el desarrollo de la oferta turística nacional, el turismo receptivo y comunitario, vinculando los saberes y conocimientos de las comunidades en los procesos turísticos y la promoción de industrias culturales.

El presente trabajo investigativo se encuentra influenciado bajo el objetivo número 10 del Plan Nacional del Buen Vivir, el cual se circunscribe en impulsar la transformación de la matriz productiva.

En el numeral 6 de este objetivo “Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva” promueven el desarrollo de la oferta exportable de los productos no tradicionales en el país en los puntos b y c:

10.6 c. Incrementar, mejorar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios, con la incorporación de nuevos actores, especialmente de las Mipymes y de la EPS.

10.6 b. Impulsar la oferta productiva de los sectores prioritarios, incluido el cultural, para potenciar sus encadenamientos productivos, diversificar los mercados de destino,

Normativa e Instructivo de la Normativa General para Promover y Regular la Producción Orgánica - Ecológica -Biológica en el Ecuador

### **Capítulo II.- De la autoridad nacional competente**

Art 7.- La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro [AGROCALIDAD], es la Autoridad Nacional Competente responsable del control de los procesos de certificación de productos orgánicos de origen agropecuario incluido la acuicultura y del control de los actores de la cadena de producción orgánica en el Ecuador,

como productores, procesadores, comercializadores, importadores, exportadores, inspectores orgánicos y agencias certificadoras de productos orgánicos.

#### **CAPÍTULO IV.- Procesamiento, transporte, almacenamiento, comercialización de productos orgánicos de la comercialización de productos orgánicos**

Art.93.- De las exportaciones de productos orgánicos (**Vizcaíno, 2014**) afirmó que:

Las empresas exportadoras de productos orgánicos, transformados o no, podrán exportar productos con denominación orgánica cuando cumplan con todos los requerimientos presentes en el instructivo y en las legislaciones correspondientes contando con un certificado vigente el cual será otorgado por un organismo de certificación acreditado en el país y registrado por la autoridad nacional competente.

Las exportaciones deberán ser acompañadas del certificado de transacción, donde el exportador será el responsable de la transacción y este estará firmado por el organismo de certificación registrado que lo hubiese controlado.

El exportador deberá presentar documentación del origen de los productos orgánicos, asegurando el almacenamiento, transporte y embarque los productos se deben encontrar separados de aquellos productos que no cumplen con el instructivo para evitar la contaminación de los productos orgánicos.

La autoridad nacional competente emitirá el certificado fitosanitario de exportación a aquellos operadores cuyo certificado de registro P.O.A se encuentre vigente o conste en la lista oficial de operadores orgánicos.

#### **CAPÍTULO VII.- De la responsabilidad de la integridad de productos orgánicos**

Art. 118.- De la responsabilidad de la integridad de los productos orgánicos. La responsabilidad por la condición de calidad e integridad de los productos orgánicos va a recaer sobre la persona natural o jurídica que sea la propietaria del mismo, esto se dará en virtud de las transacciones comerciales que las partes hayan realizado. Es responsabilidad del organismo de certificación registrado velar por el mantenimiento de la integridad del producto orgánico

### **Metodología de la investigación**

#### **Contexto de la de la investigación**

El contexto de este estudio utiliza la base de datos del Ministerio de Producción de Ecuador, que es una agencia gubernamental que recibe información de varios tipos de sectores agrícolas y ganaderos que se desarrollan en el Ecuador, tales como áreas cultivadas

y cultivos, el uso de espacios, presentados en desgloses provinciales, regionales y nacionales; Además, se utilizan las bases de datos del Banco Central del Ecuador, que detallan la evolución de las exportaciones de aguacate.

## **Matriz Metodológica de Investigación**

### **Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva puede explicarse como una declaración de asuntos, ya que en la actualidad el investigador no tiene control sobre la variable. Además, los estudios descriptivos se caracterizan simplemente como el intento de determinar, describir o identificar lo que es, mientras que la investigación analítica intenta establecer por qué es así o cómo llegó a ser (**Ethridge, 2004**).

La investigación descriptiva está dirigida a arrojar luz sobre los problemas o problemas actuales a través de un proceso de recopilación de datos que les permite describir la situación más completamente de lo que era posible sin emplear este método (**Fox & Bayat, 2008**).

### **Investigación explicativa**

La investigación explicativa, también conocida como investigación causal, se lleva a cabo para identificar el alcance y la naturaleza de las relaciones de causa y efecto. Se puede realizar una investigación causal para evaluar los impactos de cambios específicos en las normas existentes, diversos procesos, etc.

Los estudios causales se centran en un análisis de una situación o un problema específico para explicar los patrones de relaciones entre variables. Los experimentos son los métodos de recopilación de datos primarios más populares en estudios con diseño de investigación causal. (**Yanez, 2018**)

### **Investigación analítica**

La investigación analítica es un tipo específico de investigación que involucra habilidades de pensamiento crítico y la evaluación de hechos e información relacionados con la investigación que se realiza. A partir de la investigación analítica, una persona descubre detalles críticos para agregar nuevas ideas al material que se produce.

Dentro de la investigación analítica, se compilan datos y otros hechos importantes que pertenecen a un proyecto; Después de que se recopila y evalúa la información, las fuentes se utilizan para probar una hipótesis o respaldar una idea. Usando habilidades de pensamiento crítico (un método de pensamiento que implica identificar un reclamo o suposición y decidir si es verdadero o falso), una persona puede extraer de manera efectiva pequeños detalles para formar suposiciones mayores sobre el material. (**Yanez, 2018**)

### **Investigación cuantitativa**

La investigación cuantitativa se define como la investigación sistemática de fenómenos mediante la recopilación de datos cuantificables y la realización de técnicas estadísticas, matemáticas o computacionales. La investigación cuantitativa recopila información de clientes existentes y potenciales utilizando métodos de muestreo y enviando encuestas en línea, encuestas en línea, cuestionarios, etc., cuyos resultados se pueden representar en forma de números. Después de una cuidadosa comprensión de estos números para predecir el futuro de un producto o servicio y realizar los cambios correspondientes. **(Pita Fernández, 2017)**

### **Investigación cualitativa**

La investigación cualitativa es un tipo de investigación en ciencias sociales que recopila y trabaja con datos no numéricos y que busca interpretar el significado de estos datos que nos ayudan a comprender la vida social a través del estudio de poblaciones o lugares específicos. Las personas a menudo lo enmarcan en oposición a la investigación cuantitativa, que utiliza datos numéricos para identificar tendencias a gran escala y emplea operaciones estadísticas para determinar las relaciones causales y correlativas entre las variables. **(Pita Fernández, 2017)**

### **Fuente primaria**

Una fuente primaria proporciona evidencia directa o de primera mano sobre un evento, objeto, persona u obra de arte. Las fuentes primarias incluyen documentos históricos y legales, relatos de testigos oculares, resultados de experimentos, datos estadísticos, escritos creativos, grabaciones de audio y video, discursos y objetos de arte. Las entrevistas, encuestas, trabajo de campo y comunicaciones por Internet a través de correo electrónico, blogs, servidores de listas y grupos de noticias también son fuentes primarias. En las ciencias naturales y sociales, las fuentes primarias son a menudo estudios empíricos, investigaciones donde se realizó un experimento o se realizó una observación directa. Los resultados de los estudios empíricos se encuentran típicamente en artículos académicos o documentos entregados en conferencias. **(Jervis, 2018)**

### **Fuente secundaria**

Las fuentes secundarias describen, discuten, interpretan, comentan, analizan, evalúan, resumen y procesan fuentes primarias. Los materiales de fuentes secundarias pueden ser artículos en periódicos o revistas populares, reseñas de libros o películas, o artículos encontrados en revistas académicas que discuten o evalúan la investigación original de otra persona. **(Jervis, 2018)**

La investigación está conformada por cuatro capítulos, los cuales permitirán conocer y aplicar un estudio descriptivo para obtener resultados sobre ciclos y / o temporadas de cosecha en el mercado del aguacate, precios y para determinar las ventajas competitivas que Ecuador para exportar estos productos a mercado europeo.

En el primer objetivo se pretende realizar un estudio para identificar la demanda de aguacate insatisfecha a nivel global, esto mediante informes estadísticos y documentales que permitan conocer los países del continente europeo que tengan una menor o nula importación de aguacates.

En el segundo objetivo se tendrá que identificar mercados hacia donde sea viable la exportación del aguacate ecuatoriano. Va de la mano con el objetivo anterior, al conocer los países con menores índices de importación de aguacate permitirá conocer cuáles son los mercados en los cuales Ecuador tendría menos competitividad con otros países que también exportan aguacates.

El tercer objetivo es identificar los tipos de aguacate con que los agricultores ecuatorianos podrían competir en mercados internacionales, de acuerdo con la información tanto primaria como secundaria, conocer cuál es el tipo de aguacate que mayor presencia tiene en el mercado europeo y en qué países puede ser viable la introducción de este producto nacional.

En el cuarto objetivo se detalla el proceso de exportación del aguacate, la información se obtendría a través de comunicación verbal o escrita a propietarios de una compañía que se dedica a la exportación de aguacate a nivel nacional, además de medios bibliográficos provenientes de entidades gubernamentales como es la SENAE, MIPRO, MAGAP, etc.

**Tabla 1***Operacionalización de las variables*

<b>Tipo de variable</b>	<b>Variable</b>	<b>Concepto real</b>	<b>Concepto aplicado</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Medida</b>
Variable dependiente	Comercio internacional	Movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen.	Traslado de productos no tradicionales a mercados o territorios fuera del territorio nacional.	Nivel de exportación de productos no tradicionales a mercados europeos	La medida que se analizarán son los las exportaciones en TM y USD
Variable dependiente	Competitividad internacional	Capacidad y habilidad para rivalizar en los mercados extranjeros eficientemente, utilizando soportes como sus fuentes de ventaja competitiva, para defender así sus cuotas de mercado, logrando de esta manera un mejor rendimiento internacional	Capacidad y recursos que tiene el estado para poder comercializar los productos no tradicionales hacia mercado europeo.	Recursos, niveles de producción, facilidades de exportación, todo elemento necesario que facilite la comercialización de bienes a mercados extranjeros.	Estudios documentales acerca de la situación actual que tiene el Ecuador acerca de la exportación de productos no tradicionales en comparación a otros países de Latinoamérica.
Variable independiente	Producción agrícola	La denominación genérica de cada uno de los productos de la agricultura, la actividad humana que obtiene materias primas de origen vegetal a través del cultivo	Producción de aguacate a nivel nacional que pueden ser comercializados a mercados europeos	Nivel exportación de aguacates as mercados europeos según cifras del estado.	Comercialización de aguacates en TM y USD

**Tabla 2***Matriz metodológica*

<b>Objetivo</b>	<b>Método</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Fuentes</b>	<b>Herramientas</b>
Establecer las teorías que fundamenta la investigación.	Descriptivo Explicativo	Cualitativo	Primarias Secundarias	Si toman como base del análisis datos de naturaleza bibliográfica se convierten en una forma sencilla de proporcionar el estado de la cuestión de un área o tema muy concreto.
Identificar la demanda internacional	Descriptivo Explicativo Analítico	Mixto	Primarias Secundarias	Se toma como base información estadística acerca de los países que importan aguacate en Europa, de esta manera se podrá conocer a que países es conveniente la exportación de aguacate ecuatorianos.
Definir la oferta exportable	Descriptivo Explicativo Analítico	Mixto	Primarias Secundarias	Se tomará en consideración reportes estadísticos que detallen la producción de aguacates a nivel nacional, además se realizaran entrevistas a expertos que argumenten que producto es más cosechado y exportado.
Determinar la logística y el proceso para la exportación.	Descriptivo	Cualitativo	Primarias Secundarias	Se describe el proceso para la exportación de aguacate.

### **Capítulo 3: Demanda internacional del aguacate**

En este capítulo se segmentará el mercado de aguacate de la Unión Europea, donde los principales países importadores del aguacate son: Países bajos, Francia, Alemania, Reino Unido y España. Los principales proveedores de estos países son: Perú, Chile, Israel, México, Sudáfrica, Kenia y Colombia.

Se determinó la necesidad insatisfecha, donde los resultados sugieren que salvo por Holanda, los demás países que componen los principales consumidores del bloque europeo presentan un déficit del aguacate.

#### **Producción mundial de aguacates en Europa.**

La producción mundial de aguacates está aumentando y la competencia es feroz. Los déficits temporales en la oferta o la demanda (por ejemplo, a través del cierre de fronteras o el clima) tienen un gran impacto en los precios.

México es, con mucho, el mayor productor con una producción récord de casi 2 millones de toneladas en 2017. Para México, el mercado europeo es una alternativa a su enfoque habitual en América del Norte y su exportación a Europa ha aumentado significativamente desde 2015.

Después de México, hay varios países que producen entre 0.2 y 0.6 millones de toneladas de aguacates por año (datos de 2016), entre los cuales se encuentran República Dominicana, Perú, Indonesia, Colombia y Kenia. **(FAOSTAT, 2018)**

Aunque la mayoría de los aguacates en Europa se originan en Perú y Chile, otros países como Colombia se están posicionando como nuevos proveedores gracias a un enorme aumento en la producción, aunque los problemas de calidad a veces siguen siendo un importante punto de atención.

Se espera que países más pequeños como Guatemala se conviertan en proveedores más importantes también en el futuro. Aquí, los productores han desarrollado volúmenes de producción considerables y comenzaron su exportación a Europa en 2017. Sus exportaciones en 2017 fueron de alrededor de 700 toneladas destinadas a los Países Bajos y el Reino Unido, pero los efectos fuertes probablemente tomarán algunos años más.

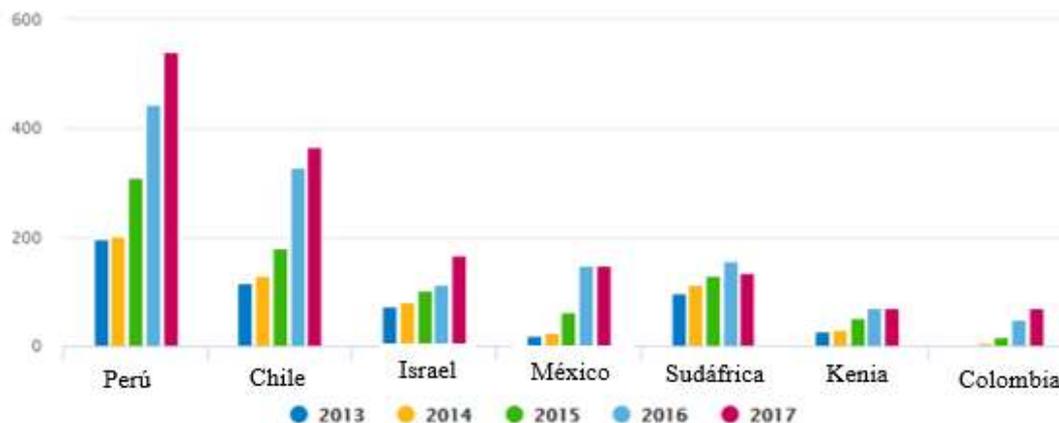


Figura 1. Principales productores mundiales de aguacate de Europa (en miles de toneladas). Tomado de FAOSTAT (2018).

### Relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea

Actualmente en Ecuador hay muchos recursos que no son utilizados por la población. Para la economía ecuatoriana, cada vez es más importante exportar productos no tradicionales, ya que la exportación de este sector en 2015 alcanzó los \$ 80 millones FOB y 124 mil toneladas con una tasa de crecimiento anual promedio en el período de 2011 a 2015 de 1.19% en valor FOB, en relación con los valores para el período de 2016, se puede enfatizar que las exportaciones tradicionales representaron el 60% (590 millones de dólares y 731 mil toneladas) y exportaciones no tradicionales 40% (401 millones de dólares USA y 218 mil toneladas).

Según las estadísticas proporcionadas por Pro Ecuador, el comercio entre Ecuador y la Unión Europea ha evolucionado de manera diferente. En el análisis de los últimos tres años, las exportaciones aumentaron de 2015 a 2016 un 2%, mientras que para el año 2017 presentó un aumento de 10%. En términos de exportaciones en el año 2015, se importaron US \$ 2,081, en comparación con US \$ 1,616 en 2016 y US \$ 2,093 en 2017. Para Ecuador, los pactos comerciales de múltiples partes interesadas es una excelente oportunidad para fortalecer las relaciones comerciales y aumentar así las exportaciones.

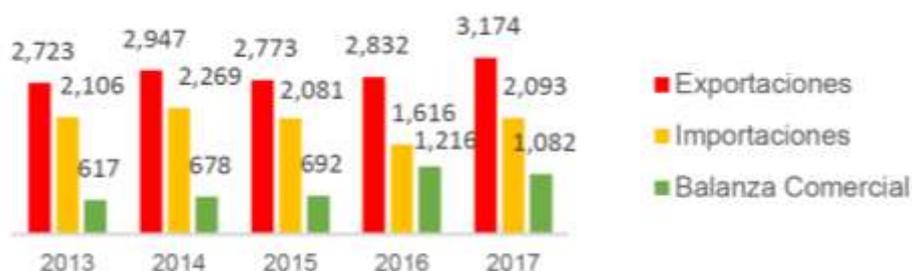


Figura 2 Balanza comercial NP Unión Europea (en millones de dólares). Tomado de Pro Ecuador (2018).

**Tabla 3***Productos NP Exportados por Ecuador (en miles de dólares)*

<b>Descripción</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Arancel 2017</b>
Las demás bananas frescas tipo Cavendish Valery	\$732,764.00	\$793,459.00	97 EUR/TON
Los demás camarones langostinos y demás decápodos congelados ncop	\$493,617.00	\$510,618.00	0%
Los demás cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado ncop	\$173,884.00	\$184,175.00	0%
Listados en agua y sal	\$41,846.00	\$172,029.00	0%
Listados en aceite	\$49,098.00	\$161,948.00	0%

**Fuente:** Pro Ecuador

Los principales productos exportados por el Ecuador a la Unión Europea son: las demás bananas frescas de varios tipos con un total de US \$ 793,459, productos provenientes del mar presentan un monto de US \$ 510,610 y otros alimentos mantienen un monto de US \$ 184,175, pero estos productos no terminan con un abogado. Por esta razón, este proyecto tiende a fomentar la exportación de frutas para asegurar su presencia en la lista, junto con los principales productos de exportación.

#### Exportadores principales a nivel mundial

Alrededor del 25% de la producción mundial se exporta. En 2018, México exportó aguacates por un valor alrededor de 3 millones de dólares, lo que le permitió convertirse en el líder absoluto, que catapultó a ser el número 1 del total de las exportaciones mundiales. Países Bajos ocupa el segundo lugar con aproximadamente 1,5 millones de dólares, y Costa Rica, tercero con 1,2 millones de dólares.

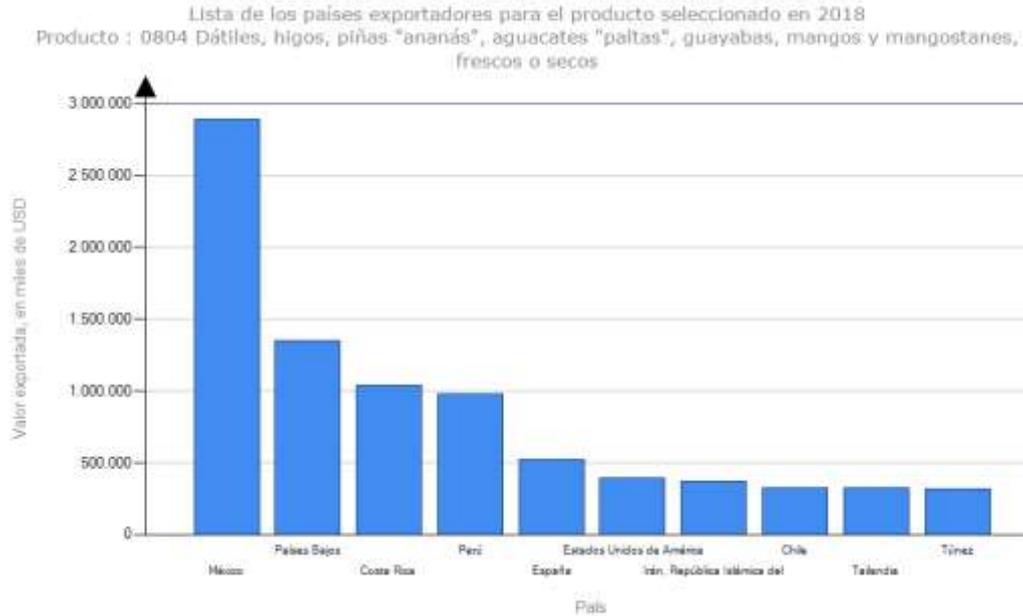


Figura 3 Países exportadores (en miles de dólares). Tomado de Trade Map (2018).

Las exportaciones de Ecuador representan 0,7% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las exportaciones mundiales es 28 en el 2018. Según la publicación la revista electrónica Fresh Plaza, las estimaciones confirman que el consumo de aguacate puede aumentar entre un 11% y 16% en los próximos años debido a la alta concentración de ácidos grasos esenciales, ácidos, vitaminas y minerales de los aguacates.

### Países importadores

Estados Unidos es el mayor importador mundial de aguacates. Según el indicador presentado se evidencia que maneja una importación que asciende a un monto aproximado de 4 millones de dólares, convirtiéndose en el mayor comprador del mundo, en 2018, y los Países Bajos son el segundo abogado más grande, en el mercado global, mantienen un importante monto de importación que llega a un aproximado de 1,1 millones de dólares, seguido por Francia, que es tercero con un a importación de un monto aproximado de 900 mil dólares.

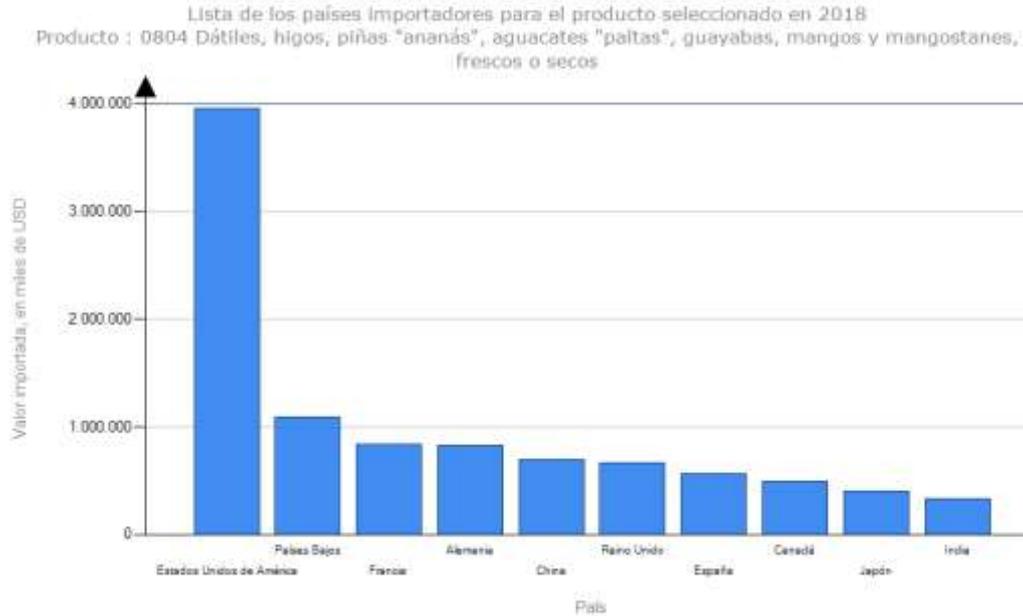


Figura 4 Países importadores (en miles de dólares). Tomado de Trade Map (2018).

Otros países importantes dentro de la importación de aguacate son Alemania, China y Reino Unido, que representan el 5%, el 4,1% y el 3,9% de las importaciones mundiales. Cabe señalar que los 6 mercados más grandes representan el 75% de las importaciones mundiales de aguacate.

### Participación de la Unión Europea

La participación de la Unión Europea en los últimos cinco años se mantuvo estable en 40% en todo el mundo, las importaciones de aguacates aumentaron a 35.4%, lo que permitió consolidándose como la segunda sección de mayor importación. Este bloque se conforma por varios elementos, pero sus cinco actores principales, son los Países Bajos (24%), Francia (22%) Alemania (13%). Reino Unido (12%) y España (10%).

**Tabla 4***Participación de la Unión Europea en las importaciones de aguacate*

<b>Importadores</b>	<b>Valor importado en 2014</b>	<b>Valor importado en 2015</b>	<b>Valor importado en 2016</b>	<b>Valor importado en 2017</b>	<b>Valor importado en 2018</b>
Mundo	10194644	10339732	11686231	13872355	14269193
Unión Europea (UE 15)	3699082	3671163	4365280	4925751	5160661
Agregación					
Países Bajos	862614	736479	948747	1021235	1095445
Francia	618903	617549	751620	842857	842738
Alemania	551296	568193	638140	751228	827909
Reino Unido	461707	555892	630776	689997	670680
España	319007	335254	425927	507565	562687
Bélgica	251587	233643	267874	296468	300522
Italia	223894	216397	236513	267025	273827
Portugal	78726	74800	87599	122002	131180
Austria	85650	88985	100252	110597	119071
Suecia	91073	83681	99111	108634	110279
Dinamarca	76231	76554	79141	90917	103020
Finlandia	35455	36279	41316	47370	45966
Irlanda	23719	28023	33773	39563	42202
Grecia	12951	13323	15996	20363	23379
Luxemburgo	6269	6111	8495	9930	11756

**Fuente:** Trade Map

En Europa, Países Bajos se han convertido en el segundo mayor importador de aguacates. Sin embargo, cuatro de cada cinco van a las mesas de otros países europeos. En cuanto al consumo, Francia ha sido tradicionalmente el mayor mercado de aguacates. En el Reino Unido y España, hay un crecimiento muy fuerte, mientras que en Alemania, los consumidores están acostumbrados a comer fruta con cierta regularidad, y esto brinda un gran potencial de crecimiento.

España es el único país de Europa que destaca en la fabricación de productos. El año pasado, se exportaron más de 107,000 toneladas de aguacate español (17% más que el año

anterior y 79% más que hace cinco años), según las estadísticas de la Federación Española de Asociaciones de Exportadores de Frutas y Hortalizas. El 71% de lo que se vende va a un grupo de países: Francia, Gran Bretaña, Alemania y los Países Bajos.

Los Países Bajos importaron aguacates en 2016 a un precio récord de 433 millones de euros, lo que lo convierte en el segundo mayor importador de aguacate del mundo. Cuatro de cada cinco aguacates no están destinados al consumo en los Países Bajos, sino que se reexportan a otros países. España con la exportación de 21 millones de euros es la quinta más grande del país de origen de este producto.

En los últimos ocho años, el costo de importar aguacates en los Países Bajos se ha cuadruplicado a 433 millones de euros en 2016, que es el mayor crecimiento entre todos los tipos de fruta y coloca al país como el segundo mayor importador de los Estados Unidos.

Según la Oficina Central de Estadísticas de los Países Bajos, CBS, el 79% de los aguacates no están destinados al mercado holandés, sino que se reexportan a otros países, principalmente europeos. Por lo tanto, el consumo en el mercado holandés fue de 39 millones de kilogramos en 2016.

En la tabla 5 se presentan las importaciones en volumen donde en la Unión Europea durante el periodo 2014 al 2018 las importaciones de aguacate crecieron a una tasa promedio del 16%. En este sentido, en el año 2018 las importaciones del bloque pasarían de 936964 toneladas al 2028 esta cifra aumentaría a 4068875 toneladas. En referencia a los Países Bajos sus importaciones de aguacate crecieron en promedio un 9% en base a este porcentaje se realizó el pronóstico donde en el 2018 las importaciones pasarían de 258284 toneladas al 2028 esta cifra incrementaría a 608868 toneladas. Para Francia el histórico de las importaciones crecieron a una tasa promedio del 7% donde en el año 2018 las importaciones pasarían de 157486 toneladas al 2028 este valor crecería a 322394 toneladas. En el caso de España las importaciones durante los últimos 5 años crecieron a una razón del 23%, para el 2018 las importaciones de aguacate pasarían de 129326 toneladas al 2028 con una cifra de 999819 toneladas. El Reino Unido sus importaciones crecieron a una razón del 18%, este porcentaje se utilizó como tasa de crecimiento para su pronóstico, es así que las importaciones de aguacate pasarían en el año 2018 de 117663 toneladas al 2028 esta cifra aumentaría a 595168 toneladas. Para Alemania, sus importaciones de aguacate crecieron en promedio un 25% en base a este porcentaje se realizó el pronóstico donde en el 2018 las importaciones pasarían de 92765 toneladas al 2028 esta cifra incrementaría a 869316 toneladas. Para Bélgica el histórico de las importaciones crecieron a una tasa promedio del 16% donde en el año 2018 las importaciones pasarían de 27949 toneladas al 2028 este valor crecería a 118850 toneladas. `

**Tabla 5***Pronostico importaciones de aguacate en toneladas*

Importadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Unión Europea	506033	559695	699546	784756	936964	1085171	1256820	1455621	1685868	1952534	2261381	2619081	3033360	3513170	4068875
Países Bajos	143221	144346	185889	207465	258284	281410	306607	334061	363972	396561	432069	470755	512906	558831	608868
Francia	119098	116304	134360	145967	157486	169183	181749	195248	209749	225328	242064	260042	279356	300105	322394
España	52747	60989	87810	98763	129326	158675	194685	238867	293076	359587	441192	541316	664162	814888	999819
Reino Unido	53128	77391	99882	107598	117663	138369	162720	191355	225030	264630	311200	365965	430368	506104	595168
Alemania	37715	48436	58453	72710	92765	116028	145125	181519	227040	283976	355190	444263	555673	695022	869316
Bélgica	16595	20050	29302	28374	27949	32302	37333	43148	49868	57634	66611	76986	88976	102834	118850

Fuente: Trade Map

En la tabla 6 se presentan las importaciones en dólares donde en la Unión Europea durante el periodo 2014 al 2018 las importaciones de aguacate crecieron a una tasa promedio del 14%. En este sentido, en el año 2018 las importaciones del bloque pasarían de \$2,338,700.00 al 2028 esta cifra aumentaría a \$8,363,345.25. En referencia a los Países Bajos sus importaciones de aguacate crecieron en promedio un 19% en base a este porcentaje se realizó el pronóstico donde en el 2018 las importaciones pasarían de \$538,633.00 al 2028 esta cifra incrementaría a \$1,926,187.09. Para Francia el histórico de las importaciones crecieron a una tasa promedio del 12% donde en el año 2018 las importaciones pasarían de \$409,856.00 al 2028 este valor crecería a \$1,465,672.05. En el caso de España las importaciones durante los últimos 5 años crecieron a una razón del 29%, para el 2018 las importaciones de aguacate pasarían de \$317,810.00 al 2028 con una cifra de \$1,136,509.49. El Reino Unido sus importaciones crecieron a una razón del 26%, este porcentaje se utilizó como tasa de crecimiento para su pronóstico, es así que las importaciones de aguacate pasarían en el año 2018 de \$280,312.00 al 2028 esta cifra aumentaría a \$1,002,414.18. Para Alemania, sus importaciones de aguacate crecieron en promedio un 27% en base a este porcentaje se realizó el pronóstico donde en el 2018 las importaciones pasarían de \$267,328.00 al 2028 esta cifra incrementaría a \$955,982.54. Para Bélgica el histórico de las importaciones crecieron a una tasa promedio del 25 % donde en el año 2018 las importaciones pasarían de \$77,548.00 al 2028 este valor crecería a \$277,316.76.

**Tabla 6***Pronostico importaciones de aguacate en dólares*

<b>Importadores</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Unión Europea	\$1,132,732.00	\$1,326,727.00	\$1,890,392.00	\$2,287,668.00	\$2,338,700.00	\$2,656,532.09	\$3,017,557.94	\$3,427,647.63	\$3,893,468.98	\$4,422,596.02	\$5,023,632.04	\$5,706,349.56	\$6,481,849.20	\$7,362,740.16	\$8,363,345.25
Países Bajos	\$284,072.00	\$308,534.00	\$479,924.00	\$552,559.00	\$538,633.00	\$611,833.86	\$694,982.80	\$789,431.79	\$896,716.50	\$1,018,581.33	\$1,157,007.74	\$1,314,246.45	\$1,492,854.10	\$1,695,734.73	\$1,926,187.09
Francia	\$270,289.00	\$280,943.00	\$376,780.00	\$447,248.00	\$409,856.00	\$465,555.91	\$528,825.51	\$600,693.52	\$682,328.48	\$775,057.73	\$880,388.99	\$1,000,034.89	\$1,135,940.82	\$1,290,316.51	\$1,465,672.05
España	\$ 111,557.00	\$148,032.00	\$203,410.00	\$275,453.00	\$317,810.00	\$361,000.75	\$410,061.18	\$ 465,788.98	\$529,090.25	\$600,994.24	\$ 682,670.07	\$775,445.74	\$880,829.73	\$1,000,535.53	\$1,136,509.49
Reino Unido	\$100,631.00	\$127,538.00	\$200,179.00	\$252,285.00	\$280,312.00	\$318,406.73	\$361,678.58	\$ 410,831.13	\$466,663.56	\$530,083.69	\$602,122.69	\$ 683,951.88	\$776,901.75	\$882,483.61	\$1,002,414.18
Alemania	\$111,335.00	\$169,549.00	\$242,375.00	\$282,524.00	\$267,328.00	\$303,658.19	\$344,925.70	\$391,801.51	\$445,047.79	\$505,530.32	\$574,232.48	\$652,271.35	\$740,915.80	\$ 841,607.13	\$ 955,982.54
Bélgica	\$34,342.00	\$ 44,015.00	\$71,009.00	\$81,882.00	\$77,548.00	\$88,086.86	\$100,057.97	\$113,655.97	\$129,101.95	\$146,647.06	\$166,576.57	\$189,214.52	\$214,929.00	\$244,138.10	\$ 277,316.76

Fuente: Trade Map

Las importaciones de aguacate de los países en desarrollo continúan creciendo

Las importaciones de países en desarrollo como Perú, México, Sudáfrica, Kenia y Colombia están aumentando, y su valor superó los mil millones de euros por primera vez en 2017. Las importaciones europeas restantes, valoradas en alrededor de 500 millones de euros, fueron suministradas principalmente por Chile (que ya no es considerado un país en desarrollo por la OCDE) e Israel.

Desde 2015, el valor total de los aguacates importados se ha desarrollado más rápido que el volumen, lo que indica buenos precios para los proveedores. A corto plazo, puede esperar que la demanda siga siendo alta y creciente.

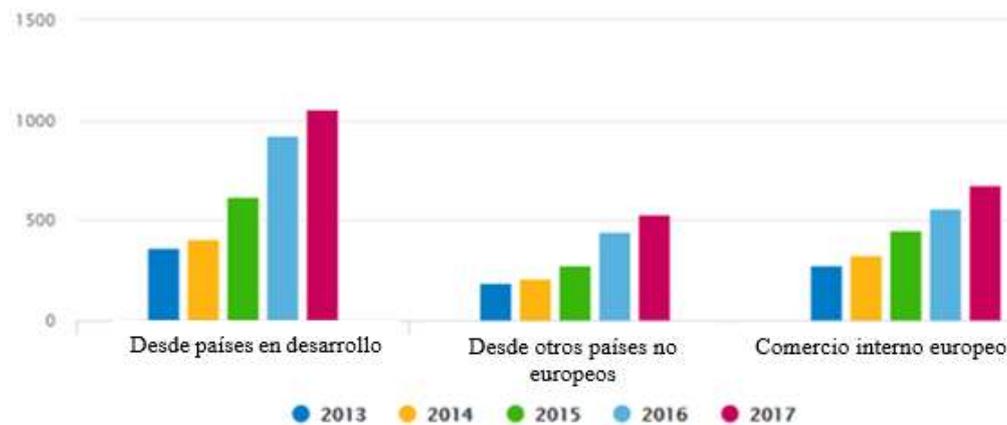


Figura 5 Importaciones de UE de aguacates por competidor (en millones de dólares). Tomada de Trademap (2018).

### Fuerte demanda del consumidor en toda Europa

Según las estadísticas de producción y comercio, el consumo europeo total de aguacates se acerca a las 500 mil toneladas, lo que equivale a alrededor de un kilo per cápita. Esta tasa de consumo sigue siendo relativamente baja en comparación con, por ejemplo, los Estados Unidos, donde las personas consumen cuatro veces más aguacates.

Tradicionalmente, Francia es el mayor mercado de aguacates y sigue siéndolo. El Reino Unido, España y Alemania también están experimentando un crecimiento muy fuerte.

Los países escandinavos son mucho más pequeños en términos de población, pero mantienen una de las tasas de consumo más altas de aguacates gracias a una fuerte promoción y la atención a los alimentos saludables.

## Producción de aguacates en Europa

Con alrededor de 87 a 88 mil toneladas por año en 2015-2016 según FAOSTAT (y 55 mil en 2017 según otras fuentes), España es el productor más importante de aguacates en Europa. Pero los comerciantes españoles también compran más y más aguacates del exterior para complementar su propia temporada y cumplir con los contratos internacionales de suministro. Esto convierte a España en el tercer mayor exportador europeo de aguacates después de los Países Bajos y Bélgica. Portugal también cosecha alrededor de 14 a 18 mil toneladas por año, pero estos datos no estaban disponibles en el momento de la publicación.

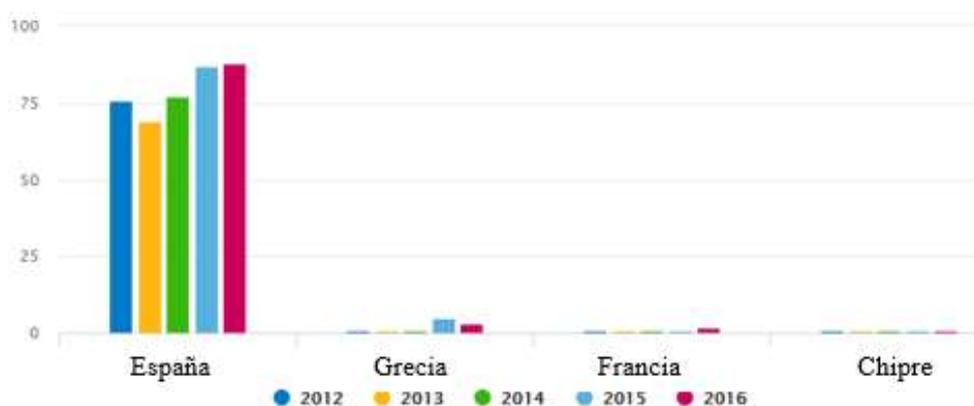


Figura 6 Producción de aguacates en UE (en miles de toneladas). Tomado de FAOSTAT (2018).

## Hass, la variedad de aguacate más popular

Las variedades verdes están perdiendo cuota de mercado a Hass rápidamente. Las variedades verdes se venden principalmente sueltas o en redes pequeñas, mientras que Hass domina el mercado de los aguacates listos para comer. Las variedades verdes todavía se venden porque tienen un período de cosecha diferente, pero los países de Europa occidental favorecen principalmente el sabor y la facilidad de la variedad Hass lista para comer.

Las variedades verdes se ven más comúnmente en Italia y Grecia. Todavía hay perspectivas de crecimiento para el consumo de aguacate verde en Europa del Este y otros países de ingresos medios que experimentan un crecimiento económico, aunque estos mercados aún no tienen el mismo volumen que Europa Occidental. En estos países, se espera que la variedad Hass también reemplace una gran parte del consumo de aguacate verde a largo plazo.

## **Segmentación de mercado de la Unión Europea para el aguacate ecuatoriano**

Para el cálculo del déficit de la demanda del aguacate se procede en primer lugar a obtener el consumo aparente, para ello se suma las exportaciones e importaciones en kilogramos del aguacate por cada país que conforman el bloque de la Unión Europea. Una vez obtenido el consumo aparente se procede a calcular el consumo per cápita que se lo consigue por medio de la división entre el consumo aparente y la población de cada país de la Unión Europea. Después se procede a calcular el déficit de consumo per cápita que se lo obtiene a partir de la resta entre el consumo recomendado de aguacate per cápita por año y el consumo per cápita, según la FDA el consumo adecuado per cápita de aguacate es de 28.8 kg por año. En base a lo anteriormente mencionado se multiplica el déficit de consumo en kg per cápita por la población de cada país de la Unión Europea dando como resultado el déficit en kg de aguacate, si se divide para 1000 este resultado se obtiene el déficit de consumo en toneladas. En la tabla 7 se presenta la demanda insatisfecha del aguacate, los resultados sugieren que salvo por Holanda, los demás países que componen los principales consumidores del bloque europeo presentan un déficit del aguacate, para efectos del estudio se escoge al mercado alemán ya que es el mercado que presenta una mayor necesidad para consumir este producto.

**Tabla 7***Participación de la Unión Europea en las importaciones de aguacate*

Países	Importaciones 2018	Exportaciones 2018	Consumo Aparente	Población	Consumo per cápita (kg)	Consumo recomendado (kg)	Déficit de consumo (kg)	Déficit (kg)	total	Déficit total (tn)
Unión Europea	936964000	432273000	1369237000	513213363	2.67	28.8	-26.13	-13411307854		-13411307.9
Holanda	258284000	246319000	504603000	17231017	29.28	28.8	0.48	8349710.4		8349.7104
Francia	157486000	21766000	179252000	66987244	2.68	28.8	-26.12	-1749980627		-1749980.63
Alemania	92765000	15136000	107901000	82927922	1.30	28.8	-27.50	-2280423154		-2280423.15
España	129326000	108033000	237359000	46723749	5.08	28.8	-23.72	-1108284971		-1108284.97
Reino Unido	117663000	7092000	124755000	66488991	1.88	28.8	-26.92	-1790127941		-1790127.94
Bélgica	27949000	15816000	43765000	11422068	3.83	28.80	-24.97	-285190558.40		-285190.56

**Fuente:** Trademap y Banco Mundial

## Capítulo 4: Oferta exportable ecuatoriana de aguacate

Las principales zonas donde se produce el aguacate en Ecuador son las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo, Bolívar, Azuay, Loja, El Oro, Santa Elena, Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas. A pesar del incremento de las áreas cosechas del aguacate, pasando de 4044 ha en el 2013 a 4653 ha en el 2017, se ha observado una tendencia decreciente en la producción del aguacate que en el 2013 se produjo 27000 toneladas al 2017 con un valor de 20955 toneladas.

### Zonas de producción de aguacate en Ecuador

El aguacate se considera como un fruto que presenta gran interés de su cultivo en los valles interandinos del Ecuador. El aguacate es una fruta que consumen todos los ecuatorianos y tiene una gran demanda en el mercado, lo que fomenta su producción por parte de los agricultores.

En el Ecuador existen varias zonas donde se cultiva el aguacate, las cuales se detallan a continuación:

**Tabla 8**

#### *Zona de producción de aguacate*

<b>Provincias</b>	<b>Cantones</b>
Carchi	Bolívar y Mira
Imbabura	Ibarra, Antonio Ante, Urcuqui, Pimampiro y Cotacachi
Pichincha	Guayllabamba, Puéllaro, Perucho, San José de Minas, Yaruquí, Checa y Quinche
Tungurahua	Patate y Baños
Chimborazo	Cumandá, Chunchi, Pallatanga
Bolívar	Echandía, Balsapamba.
Azuay	Paute, Gualaceo, Santa Isabel
Loja	Macará, Calvas, Catamayo, Chaguarpamba, Espíndola, Gonzanamá Olmedo, Paltas, Pindal, Puyango, Sozonango, Zapotillo
El Oro	La Hoya del Puyango, Balsas, Piñas, Portovelo, Santa Rosa, Zaruma
Santa Elena	Santa Elena.
Santo Domingo de los Tsáchilas	Concordia
Esmeraldas	La Unión

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Autores

Ecuador es un país que tiene una ventaja comparativa en los mercados internacionales. Esto se debe a la gran variedad de productos que tiene. Como parte de la oferta de exportación, que se encuentra en nuestro país, hay frutas no tradicionales que tienen un sabor y aroma únicos debido a la posición geográfica en la que se encuentra Ecuador, todo esto se debe a la presencia de microclimas que permiten producir estos Frutos de calidad excepcional, entre productos agrícolas no tradicionales: aguacate o aguacate, piña, mango, sandía, melón, limón, pitahaya, tomate y uvas.

El aguacate es una fruta tradicional en la dieta de los ecuatorianos, su delicioso sabor le permite combinar platos típicos, así como productos derivados de él, como: aceite de aguacate, guacamole y diurético natural; En Ecuador, solo en 2002, se obtuvieron las primeras plantaciones de aguacate hass; Sin embargo, en 2012, los productores comenzaron a ver el potencial de exportación de estas frutas, y se cultivan en suelos de textura ligera y en suelos profundos o arcillosos con buen drenaje.

Las principales áreas de producción de aguacate: Carchi, Pichincha, Tungurahua, Loja, aunque el área de cultivo de esta fruta se está expandiendo. Las transacciones comerciales concluidas entre la Unión Europea y Ecuador han tenido un comportamiento positivo en los últimos años, y se puede observar que aumentaron un 20% en los primeros 5 meses de 2017 en comparación con el período de 2016.

Como se muestra en la figura 7, las áreas con la mayor producción de aguacate en Ecuador se encuentran en la región de la Sierra, ya que se plantan alrededor de 5,579 hectáreas de aguacate, de las cuales 3,615 hectáreas se cosechan, por lo tanto, un total de 16,188 toneladas métricas de aguacate producción que un total de 15.385 está a la venta, cabe señalar que el 70% de este producto está destinado al consumo interno, y solo el 30% está destinado a la venta internacional.

### **Análisis de las exportaciones del aguacate 2014-2017**

**Tabla 9**

*Exportaciones de aguacate en valor y toneladas*

<b>Año</b>	<b>Descripción</b>	<b>FOB miles</b>	<b>TM miles</b>
2014	Exportación de aguacate	\$ 143	2315
2015	Exportación de aguacate	\$ 65	1007
2016	Exportación de aguacate	\$ 15	213
2017	Exportación de aguacate	\$ 188	247

Fuente: Banco Central del Ecuador (2018)

Entre las exportaciones de aguacates en 2014, fue 143,000 dólares estadounidenses, sin embargo, podemos determinar que disminuyeron en 2015 y 2016, ya que el valor en FOB no superó los 100,000 dólares, y en 2017 se recuperaron en 188,000 dólares. La diferencia entre los primeros años es negativa, porque las exportaciones de aguacate cayeron, sin embargo, gracias a la recuperación de las exportaciones, que tuvo lugar en 2017, la desviación aumentó a más del 1000%.

En la figura 7 se presenta el área cosechada de aguacates por hectáreas, donde en el año 2013 el área cosechada fue de 4044 hectáreas para el siguiente año esta cifra aumentó a 4940 hectáreas a una tasa de crecimiento del 22%, para el 2015 esta cifra disminuyó a 4276 hectáreas, es decir un -11%, en el 2016 se mantuvo la tendencia decreciente y el área cosechada se redujo a 3615 hectáreas a una razón de -17% y finalmente en el año 2017 esta cifra aumentó a 4653 hectáreas a una tasa del 29%.

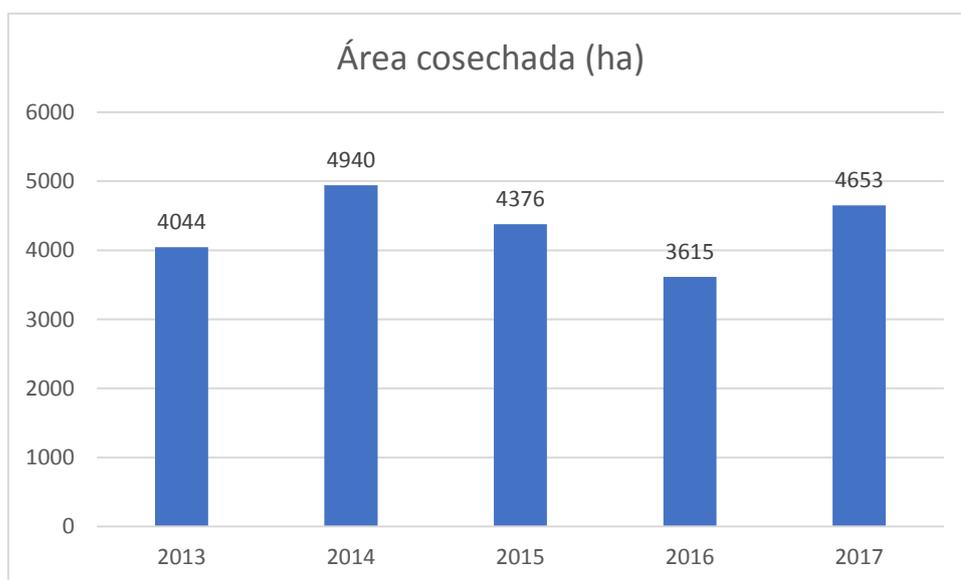


Figura 7 Área cosechada de aguacate en Ecuador. Tomado de FAOSTAT (2019)

En la figura 8 se presenta el rendimiento de la producción de aguacates por hectogramos por hectáreas (hg/ha), donde en el año 2013 el rendimiento fue de 66773 hg/ha para el siguiente año esta cifra disminuyó a 60733 hg/ha a una tasa de crecimiento del -9%, para el 2015 esta cifra disminuyó a 55405 hg/ha, es decir un -9%, en el 2016 se mantuvo la tendencia decreciente y el rendimiento de producción se redujo a 44588 hg/ha a una razón de -20% y finalmente en el año 2017 esta cifra aumentó a 45121 hg/ha a una tasa del 1%.

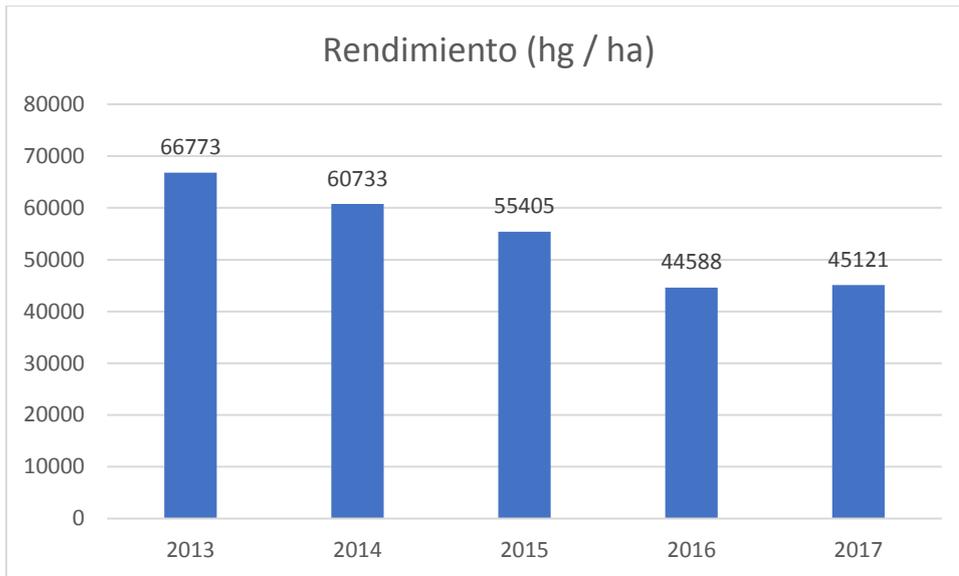


Figura 8 Rendimiento de cultivos de aguacate. Tomado de FAOSTAT (2019)

En la figura 9 se presenta la producción de aguacates por toneladas, donde en el año 2013 el área cosechada fue de 27000 toneladas para el siguiente año esta cifra aumentó a 30000 toneladas a una tasa de crecimiento del 11%, para el 2015 esta cifra disminuyó a 24247 toneladas, es decir un -19%, en el 2016 se mantuvo la tendencia decreciente y el área cosechada se redujo a 16118 toneladas a una razón de -34% y finalmente en el año 2017 esta cifra aumentó a 20995 toneladas a una tasa del 30%.

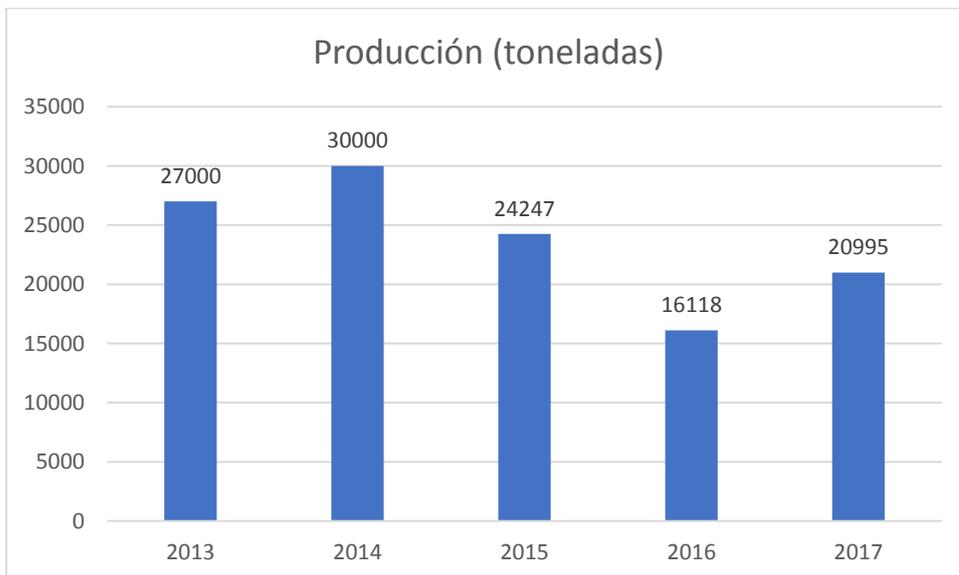


Figura 9 Producción de aguacate. Tomado de FAOSTAT (2019)

## **Tipos de aguacate en el Ecuador**

El aguacate, tiene más de 500 variedades. Es originario de México, Colombia y Venezuela, actualmente se cultiva en México, Brasil, Estados Unidos, Australia, Ecuador, Israel, China, Kenia, Sudáfrica y España.

Cabe señalar que estudios han demostrado que los aguacates pueden reducir la cantidad de radicales libres, colesterol, triglicéridos y glucosa en la sangre, que hoy son una de las principales causas de enfermedad, la diabetes se considera una de las enfermedades más comunes en el mundo, por lo tanto, este factor puede ser una ventaja para aprovechar la exportación del aguacate, debido a que, en Europa, la dieta es más saludable que en América Latina.

Los ecuatorianos son fieles consumidores de aguacate, pero desconocen todas las variedades existentes, se resumirán las cinco principales en Ecuador, la más común en el país es el aguacate Hass, de tamaño mediano y ovalado, con piel gruesa que se oscurece con la maduración.

También podemos encontrar un aguacate de Reed, más grande y más redondo, la piel de este aguacate conserva su color cuando madura y se recolecta en verano. El aguacate fuerte, con forma de pera, la piel suave y lisa es de tamaño intermedio, se encuentra durante todo el año, mientras que Pinkerton está disponible de febrero a marzo, con un cuello largo y una piel verde hasta la madurez. Y la variedad de aguacate Bacon se comercializa desde octubre, su carne es de color amarillo verdoso, lisa, de piel delgada y forma ovalada (**Ibarra, 2018**).

Los aguacates se pueden cultivar desde el nivel del mar hasta 2500 metros sobre el nivel del mar; Sin embargo, su cultivo se recomienda a una altitud de 800 a 2500 m para evitar problemas con enfermedades, principalmente raíces. La temperatura y la precipitación son los dos factores que mayor incidencia presentan en el desarrollo del cultivo.

En lo que respecta a la temperatura ideal para el cultivo del aguacate, las variedades tienen un comportamiento diferente según su variedad. La sepa antillana no es muy resistente al frío, mientras que las variedades del tipo Gasmalian Gassa son más resistentes, y los mexicanos tienen la mayor resistencia al frío.

En cuanto a la precipitación, se estima que 1200 mm por año están suficientemente distribuidos. Las sequías prolongadas causan la caída de las hojas, lo que reduce el rendimiento; un exceso de precipitación durante la floración y la fructificación reduce la producción y hace que la fruta caiga.

Las parcelas destinadas al cultivo deben tener una buena protección natural contra el viento o, en su ausencia, instalar una barrera contra el viento, preferiblemente un año antes

del establecimiento de la plantación. El viento trae daños, roturas de ramas, frutos que caen, especialmente cuando son pequeños. Además, cuando el viento es muy seco durante la floración, reduce la cantidad de flores polinizadas y, por lo tanto, las frutas.

Un exceso de humedad relativa puede provocar el desarrollo de algas o líquenes en el tallo, las ramas y las hojas, o enfermedades fúngicas que afectan el follaje, la floración, la polinización y el desarrollo de la fruta. Un ambiente muy seco causa la muerte del polen con un efecto negativo en la fertilización y, en consecuencia, la formación de menos frutos **(Tamayo, 2018)**.

Se recomienda cultivar aguacates en suelos ligeros, profundos y bien drenados, con un pH neutro o ligeramente ácido (5,5-7), pero se puede cultivar en suelos arcillosos o francos con buen drenaje, como un exceso. La humedad favorece un entorno adecuado para el desarrollo de enfermedades radiculares, tanto fisiológicas como la asfixia radical y fúngicas como fitopermas.

El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) evaluó el cultivo de aguacate a través del Programa de Cultivo de Frutas de la Granja Experimental Tumbaco. Según este estudio, la densidad de siembra del cultivo de aguacate es alta, el volumen de producción por unidad de área es alto, la calidad de la fruta es alta y las instalaciones de manejo están aumentando.

La distancia de siembra debe ser de 5 x 5,30 metros. En una hectárea, se agregan 350 a 400 plantas. Debido a la baja densidad de siembra, 18 toneladas por hectárea por año. Tradicionalmente, los productores siembran a una distancia de 9 x 9 o 10 x 10 metros por hectárea, y el rendimiento es de 5 a 6 toneladas por hectárea. Wilson Vásquez, director de Tumbaco, explicó que cuanto menor es la densidad, más fácil es implementar prácticas culturales, menores costos y una cosecha más fácil.

## **Oferta exportable del aguacate ecuatoriano**

### **Análisis de precios en el mercado nacional**

En junio del 2011 a enero del 2012, el precio del aguacate, a nivel nacional se mantenía en \$1.06 y \$1.33, en los meses de septiembre y octubre de ese periodo, el precio del aguacate llegó a su máximo valor, donde el kg era de \$1.30. En la actualidad, en los principales mercados del país, el precio oscila entre \$1.67 a \$1.90.

### **Oferta del mercado nacional**

El uso del suelo con respecto al cultivo permanente presenta una tasa media de crecimiento del 1,25%, esto debido a que el uso del suelo en el área rural se destina un 11.8% a los cultivos permanentes, que es en donde se encasilla el cultivo de aguacate. Como consecuencia, existe un incremento en la actividad referente al cultivo de aguacate. A su vez existe una tendencia que indica un crecimiento de esta actividad en provincias del país como Imbabura, Carchi y Santa Elena.

El censo agropecuario realizado en los años 2006 y 2011, indico que se cultivaron alrededor 145506 y 179906 árboles de aguacate respectivamente, cabe mencionar que, pese a que hubo un incremento en el número de árboles cultivados, este no era proporcional a lo obtenido en la producción, esto se debe a la implantación, de medidas agronómicas adecuadas, lo que permitía un aumento significativo de producción.

**Tabla 10**

*Número de árboles de aguacate en los años 2006 y 2011*

<b>Año</b>	<b>Arboles dispersos</b>	<b>Numero de arboles</b>	<b>Producción (Tm)</b>
2006	Aguacate	145506	6334
2011	Aguacate	179906	32329

Fuente: FAOSTAT (2015)

La producción nacional de aguacate durante 1995 a 2013 ha ido fluctuando constantemente (FAOSTAT,2015). En la ilustración 2, se observa que en los años 1996 y 1997 existe una mayor producción, a partir de aquí fue constante, con mínimas variaciones.

El programa de fruticultura de INIAP, que hoy en día se encarga de recopilar datos relacionados a los principales frutales, indica que entre 2013 y 2015 se han producido 35337 plantas injertadas de aguacate, esto demuestra la tendencia de incrementar la producción.

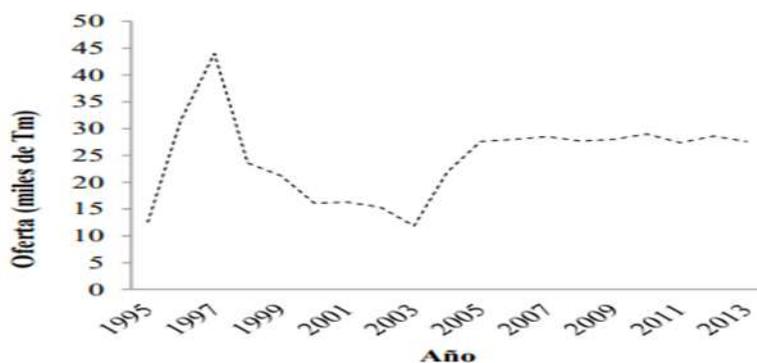


Figura 10 Producción nacional (oferta) de aguacate en los años 1995 a 2013. Tomado de FAOSTAT (2019)

### **Demanda del mercado local**

Según INIAP (2008), el consumo per cápita de aguacate en el país fue de 1kg anual, en base a esto, el mercado nacional considera su comercialización muy atractiva. Ya que el aguacate se encuentra a disposición casi todos los meses del año, siendo desde febrero a mayo los meses de mayor oferta y entre junio y octubre los de menor producción. La ilustración 3, muestra la demanda nacional de aguacate desde 1995 a 2010, siendo 1996 y 1997 el periodo donde se tuvo mayor demanda, y desde el 2005 se evidencia un incremento considerable de la demanda.

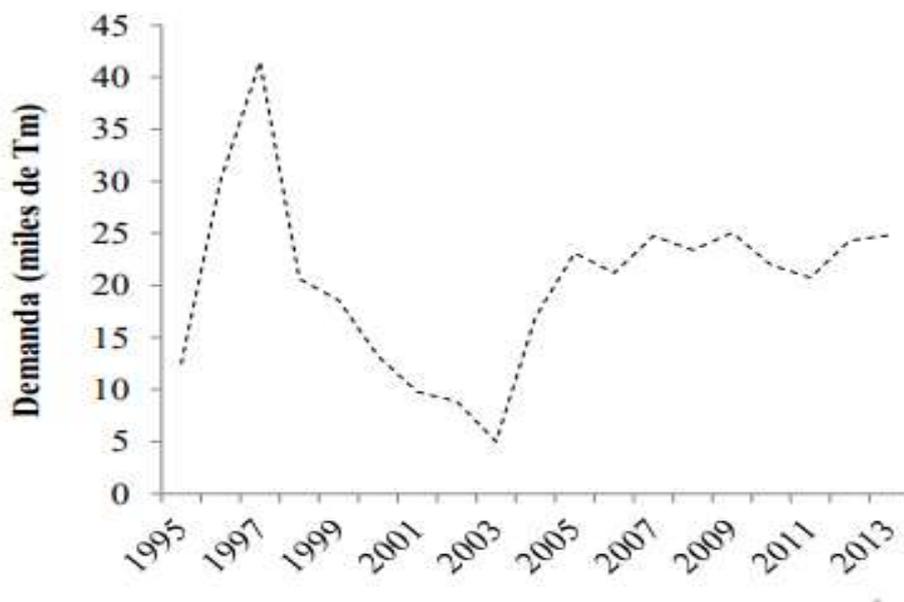


Figura 11 Proyección demanda insatisfecha a nivel nacional. Tomado de FAOSTAT (2019)

En la ilustración 4 se observa que la oferta de aguacate es mayor a la demanda nacional en los años mostrados, esto de todas formas genera un incremento monetario. Debido a que

no existe mucha oferta, no existe una demanda insatisfecha a nivel nacional. Cabe mencionar que esto afecta a la estabilidad del precio de forma negativa.

Según Poole, Waya & Heh (2003), pese a esto en el Ecuador se observa una situación en la que se tiene poca información referente a los precios, canales de comercialización, demanda, que al final terminan dificultando a los pequeños productores en desarrollo.

**Tabla 11**

*Proyección del exceso de oferta de aguacate*

<b>Año</b>	<b>Oferta (Tm)</b>	<b>Demanda (miles de Tm)</b>	<b>Exceso de oferta (Tm)</b>	<b>Exceso de oferta (miles de USD)</b>
2011	26224	19761	6463	10663.52
2012	26491	19757	6734	11110.95
2013	26758	19753	7005	11558.38
2014	27025	19748	7276	12005.81
2015	27292	19744	7547	12453.24
2016	27559	19740	7819	12900.67
2017	27826	19736	8090	13348.10
2018	28092	19732	8361	13795.53
2019	28359	19727	8632	14242.96
2020	28626	19723	8903	14690.39

**Fuente:** FAOSTAT (2019)

Tal como se observa en la tabla 11 para el año 2018 la oferta exportable del aguacate ecuatoriano es de 8903 toneladas. En este sentido, si se lo compara con el déficit de consumo de aguacate en Alemania que es de 2280423 de toneladas para el mismo año se puede concluir que existe una gran demanda por la fruta en Alemania que Ecuador podría ingresar en dicho país.

La demanda del aguacate está calculada por medio del método de mercado potencial total, en donde el consumo per cápita, como se explicó en la sección anterior, es de 1kg por persona, y se considera el precio de la tonelada métrica de \$1650 para el mercado local. Mediante este cálculo se determinó, que a medida que aumenta la población en un periodo establecido (2011-2020) y que a su vez por medio de este cálculo se obtuvo que la demanda del aguacate incrementó en un 19% a nivel nacional, se tendrá como resultado un consumo per cápita constante.

**Tabla 12***Proyección de la demanda de aguacate a potencia total.*

<b>Año</b>	<b>Población (millones)</b>	<b>Demanda (miles de Tm)</b>	<b>Demanda (miles de USD)</b>
2011	14.76	14.76	15 332.94
2012	15.05	15.05	15 631.93
2013	15.34	15.34	15 936.75
2014	15.64	15.64	16 247.52
2015	15.95	15.95	16 564.34
2016	16.26	16.26	16 887.35
2017	16.57	16.57	17 216.65
2018	16.90	16.90	17 552.38
2019	17.23	17.23	28 434.29
2020	17.56	17.56	28 988.76

**Fuente:** FAOSTAT (2019)

Con los resultados obtenidos se puede concluir que, en el Ecuador, con la tendencia de incrementar la superficie de este cultivo, se presentaría un exceso de oferta del producto para el mercado local, sin embargo, este excedente se convierte en la capacidad de exportación de la fruta a los mercados internacionales.

**Propuesta de valor**

Una propuesta de valor es una condición que hace que un cliente se incline por una u otra empresa en esta investigación se demuestra el margen de ganancia en el mercado europeo frente al margen de ganancia que se obtiene en el mercado local.

**Tabla 13***Margen de ganancia mercado europeo*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Producción/ hectáreas en toneladas métricas	4.51
Precio x kilo =7.50 mercado europeo/tonelada	\$7500
Costo producción por hectárea	\$5796
Costo de producción/tonelada mercado nacional	\$1284.55
Margen de ganancia en el mercado europeo	\$6215.45

**Fuente:** Elaboración propia

Para obtener el margen de ganancia para los exportadores de aguacate se obtiene el precio por tonelada del mismo lo calculamos teniendo en cuenta el valor del aguacate Hass de

tamaño medio al por mayor que asciende a \$85 la caja de 25 libras (11.3 kilos) estos 11.3 kilos se los divide para los \$85 y se obtiene los \$7.5 por kilo, luego se lo multiplica por 1000 para obtener el precio por tonelada en el mercado europeo. El costo de producción por hectárea es de \$5796 dólares (**Dávila, Rosenberg, Castro, & Cardona, 2017**). Este costo se lo divide para 4.51 que es la producción/ hectáreas en toneladas métricas y da un costo por tonelada que es igual a \$1284.55 se resta el costo de producción por tonelada menos el precio del aguacate por tonelada en el mercado europeo da un margen de ganancia de \$6215.45 para los exportadores que vendan el aguacate en la Unión Europea.

## **Capítulo 5: Determinar la logística y el proceso para la exportación.**

Se determinó la logística y el proceso para la exportación del aguacate en la Unión Europea. Donde se discutieron los requisitos legales y las barreras de entrada, cabe destacar que el producto debe tener certificados fitosanitarios y que tenga la certificación Global G.A.P. Adicionalmente, se detalla que el principal destino del aguacate ecuatoriano deben ser los minoristas. Finalmente, se mencionan los requisitos y documentos necesarios para poder exportar la fruta desde Ecuador

### **Requisitos legales y barreras de entrada**

#### **Calidad**

El desarrollo de los aguacates debería haber alcanzado una etapa fisiológica, lo que garantizará la continuación del proceso de maduración. Las normas de la CEPE requieren un contenido mínimo de materia seca del 21% para Hass y del 20% para Fuerte (requisito de madurez). Los proveedores utilizan diferentes métodos de medición y los estándares de los productos pueden variar según el país y la variedad. Para la variedad Hass, Europa a menudo prefiere una materia seca del 23%. Para los importadores que maduran los aguacates, el 23% de la materia seca es un mínimo. **(CEPE, 2018)**

Los aguacates generalmente se clasifican en tres clases según su calidad:

- Clase extra
- Clase I
- Clase II

Europa mantiene casi exclusivamente la clase I como mínimo. Los aguacates deben, como mínimo, ser:

- Intacto
- Limpio y sano
- Libre de plagas
- Libre de daños
- Libre de humedad externa anormal
- Tener un tallo de no más de 10 mm de longitud
- Estar en condiciones de soportar el transporte y la manipulación

#### **Etiquetado**

El etiquetado de los envases de consumo debe cumplir con las normas y reglamentos que se aplican al mercado europeo:

- Las etiquetas no pueden contener tinta o pegamento tóxico
- Los productos deben ser rastreables utilizando un sistema de codificación para lotes individuales

Las etiquetas deben estar en inglés, a menos que los compradores indiquen lo contrario.

Los siguientes artículos deben estar en la etiqueta de frutas y verduras frescas:

Nombre del producto, incluido el nombre de la variedad. **(CEPE, 2018)**

La identificación comercial: clase, tamaño (código), número de unidades, peso neto

Nombre y dirección del exportador, empacador y / o despachador

- País de origen
- Código de trazabilidad
- Opcional: certificaciones, por ejemplo, orgánicas (incluido el nombre del organismo de inspección y el número de certificación)

### **Requisitos de entrada**

Los requisitos del comprador se pueden dividir en (1) requisitos, requisitos que debe cumplir para ingresar al mercado, como requisitos legales, (2) requisitos comunes, que son los que la mayoría de sus competidores ya han implementado, en otras palabras, los debe cumplir con el fin de mantenerse al día con el mercado y (3) requisitos de nicho de mercado para segmentos específicos. **(European Comision, 2018)**

### **Minimizar los residuos de pesticidas.**

Los residuos de pesticidas son uno de los temas cruciales para los proveedores de frutas y verduras. Para evitar daños a la salud y al medio ambiente, la UE ha establecido niveles máximos de residuos [LMR] para pesticidas en y sobre productos alimenticios. Los productos que contengan más pesticidas de los permitidos serán retirados del mercado de la UE. Tenga en cuenta que los compradores en varios Estados miembros, como el Reino Unido, Alemania, los Países Bajos y Austria, utilizan LMR más estrictos que los LMR establecidos en la legislación de la UE. **(European comission, 2018)**

### **Evitar contaminantes**

Los contaminantes son sustancias que no se han agregado intencionalmente a los alimentos, pero que pueden estar presentes como resultado de las diversas etapas de su producción, envasado, transporte o conservación. Similar a los LMR para pesticidas, la Unión Europea ha establecido límites para varios contaminantes. Especialmente los límites para nitrato (en espinacas y lechugas) y metales pesados como cadmio, plomo, mercurio y estaño inorgánico, son relevantes para frutas y verduras frescas. Para la mayoría de las frutas

o verduras frescas, el límite de contaminación por plomo es de 0,10 mg / kg y para el cadmio de 0,050 mg / kg. **(European comission, 2018)**

#### **Criterios microbiológicos para fruta precortada.**

Al suministrar frutas y verduras precortadas, así como jugos no pasteurizados o semillas germinadas, debe tener en cuenta los riesgos microbiológicos como la salmonela y la E. coli. Estas sustancias deben estar ausentes al probar su producto. El Reglamento Europeo [CE] no 2073/2005 le proporcionará información sobre los métodos de prueba, el plan de muestreo y los límites de medición.

#### **Cumplir con los requisitos fitosanitarios.**

Las frutas y hortalizas exportadas a la UE deben cumplir con la legislación de la UE sobre sanidad vegetal. La Comisión Europea ha establecido requisitos fitosanitarios para evitar la introducción y propagación de organismos nocivos para las plantas y productos vegetales en Europa. Estos requisitos son gestionados por las autoridades competentes de seguridad alimentaria en los países importadores y exportadores. **(European comission, 2018)**

#### **Control de alimentos importados a la UE.**

Para garantizar la seguridad alimentaria y evitar daños al medio ambiente, sus productos estarán sujetos a controles oficiales. Estos controles se llevan a cabo para garantizar que todos los alimentos comercializados en el mercado europeo sean seguros y cumplan con todos los requisitos reglamentarios aplicables. Hay tres tipos de controles:

- Controles documentales;
- Controles de identidad;
- Controles de conformidad con las normas de comercialización.

En caso de incumplimiento reiterado de productos específicos procedentes de países particulares, la Unión Europea puede decidir llevar a cabo controles a un nivel mayor o establecer medidas de emergencia. Los controles se pueden llevar a cabo en todas las etapas de importación y comercialización en Europa. Sin embargo, la mayoría de los controles se realizan en los puntos de entrada. **(comision europea, 2018)**

Para los importadores de frutas y hortalizas frescas, la trazabilidad de los productos es obligatoria. Para cumplir con esta obligación, los importadores europeos requerirán que presente una prueba de origen para todas las frutas y verduras. Además de un conocimiento de embarque, certificado fitosanitario, lista de empaque y documentación personalizada, también debe usar un código de trazabilidad único, como un número de lote o GLOBALG.A.P. Número (GGN).

### **Requisitos adicionales**

Dado que la seguridad alimentaria es una prioridad en todos los sectores alimentarios de la UE, puede esperarse que la mayoría de los compradores le soliciten garantías adicionales en forma de certificación. La certificación más solicitada para el aguacate es GlobalG.A.P. GLOBALG.A.P es un estándar previo a la explotación agrícola que cubre todo el proceso de producción agrícola, desde antes de que la planta esté en el suelo hasta el producto no procesado (el procesamiento no está cubierto). La necesidad de GLOBALG.A.P. también depende del país de destino, las condiciones del mercado y el canal del mercado. Por ejemplo, se ha vuelto casi imposible abastecer el norte de Europa sin GLOBALG.A.P., ya que es un requisito estándar para la mayoría de los supermercados. (**GLOBALGAP, 2018**)

Ejemplos de otros sistemas de gestión de inocuidad alimentaria que pueden ser necesarios son:

- BRC (Consortio minorista británico)
- IFS (Norma Internacional de Alimentos)
- FSSC22000 (Certificación del sistema de seguridad alimentaria)
- SQF (Programa de Alimentos de Calidad Segura)

Estos sistemas de gestión son adicionales a GLOBALG.A.P. y son reconocidos por la Global Food Safety Initiative (GFSI).

La certificación y el cumplimiento de los requisitos legales y no legales son obstáculos importantes para los productores y exportadores que ingresan al mercado.

Para los aguacates, la calidad durante la cosecha y el envío es crucial y la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es cada vez más importante. Los compradores también esperan transparencia en la cadena de suministro e intercambio de información y buscan asociaciones a largo plazo para garantizar el suministro y la calidad del producto.

### **Puertos marítimos**

Los importadores en los Países Bajos forman un centro importante para el resto de Europa. Los Países Bajos y Francia son los principales puertos de entrada en Europa para los aguacates. Los exportadores mayoristas holandeses entregan aguacates a muchos compradores en toda Europa. Para el presente caso, es recomendable utilizar como puerto marítimo el de Rotterdam en Holanda debido a la cercanía de Alemania si se lo compara con Francia.

## **Canal de distribución**

Esta sección proporciona información sobre los diversos canales de comercialización a través de los cuales se comercializan frutas y verduras frescas en Europa. Los aguacates son vendidos principalmente por minoristas. Las grandes tiendas minoristas (los llamados hipermercados) en Alemania son un canal de mercado dominante. Los grandes minoristas y el noroeste de Europa son mercados premium y generalmente consumen aguacates de alta calidad y "listos para comer". Europa del Este y España (para el procesamiento) también pueden absorber otras cualidades del aguacate.

## **Precios de mercado**

Los precios al consumidor de los aguacates fluctúan según la calidad, la disponibilidad y el segmento. Los supermercados en Europa occidental generalmente venden un aguacate de buena calidad por entre 1 y 1,5 euros por unidad (calidad Hass "lista para comer"). Los aguacates orgánicos se venden con una prima del 20% o incluso más. **(Pro Ecuador, 2019)**

Los aguacates no maduros o de menor calidad se venden por mucho menos. Además, los precios en los mercados callejeros suelen ser más bajos que en los supermercados.

Cuando los precios comerciales están aumentando, el mercado minorista puede recurrir a tamaños más pequeños de aguacates y de esta manera mantener un precio similar por unidad.

Los precios europeos del aguacate son ligeramente más bajos durante los meses de verano cuando el producto está disponible en proveedores fuertes como Perú y Sudáfrica, cuya temporada de cosecha pico se extiende de mayo a agosto. El comienzo y el final de las temporadas son especialmente difíciles para mantener la calidad del producto, lo que significa que debe vigilar de cerca la madurez para evitar reclamos.

Las grandes cadenas minoristas o supermercados a menudo tienen programas para aguacates con sus proveedores. Los precios minoristas y las promociones se administran independientemente de los del mercado libre (spot). Un programa minorista proporciona estabilidad y la seguridad de un volumen de suministro constante, pero los precios no son negociables.

## **Proceso de almacenamiento**

Los aguacates frescos se clasifican según los códigos de tamaño 1 a 30, con un peso mínimo de 123 gramos (o para Hass 80 gramos). En Europa, los tamaños preferidos para los aguacates Hass oscilan entre el tamaño 16 y 20 (para la variedad Fuerte 14 a 16).

Los requisitos de empaque difieren entre clientes y segmentos de mercado. Deben empacarse al menos en un empaque nuevo, limpio y de calidad para evitar daños y proteger el producto adecuadamente. Algunas características generales son:

- Cajas de cartón de 4 kg.
- Cajas de plástico o cartón de 10 kg.
- Proceso de exportación
- Trámites para exportar desde Ecuador.

Cualquier entidad legal que se haya registrado en la Autoridad Tributaria de Ecuador puede comenzar negocios apropiados y comprometerse con el comercio internacional cumpliendo con los requisitos necesarios del Gobierno de Ecuador. Para fines comerciales, una operación registrada con licencia en cuestión (si es necesario) según el negocio y se alistó en el Registro de Comercio y Compañía del país es obligatoria para exportar e importar bienes desde y hacia Ecuador. Todos los importadores y exportadores deben registrarse en el SENA E y obtener un número de impuesto de la compañía (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI). Además del número de contribuyente (RUC), se requiere estar registrado en el sistema aduanero en línea, ECUAPASS.

La aduana de Ecuador (SENAE) es la agencia de aduanas que se asigna para proteger la economía de Ecuador mediante el control de negocios ilegales o la entrada de productos falsificados y también facilitando el comercio legítimo. Toda la documentación de exportación debe completarse correctamente para evitar envíos perdidos, cargos de demora del puerto o multas a la empresa. **(ECUAPASS, 2019)**

Además de los documentos básicos, los documentos requeridos para la exportación desde el país exportador se basan en el producto exportado desde un país exportador, acuerdos comerciales multilaterales, bilaterales o unilaterales, y otras políticas comerciales del gobierno del país exportador. Los documentos de exportación requeridos en el país exportador también dependen de la naturaleza de los bienes exportados (bienes generales, efectos personales, mercancías peligrosas, ganado, etc.), la política comercial regular del gobierno del país exportador, los bienes específicos que exportan del país exportador (armas y municiones, productos de salud, productos alimenticios, productos químicos, etc.)

Documento de entrada aduanera: (especificado por las aduanas de los países exportadores) preparado por el agente o exportador de aduanas del exportador.

Aduana, para productos específicos que exportan para reclamar beneficios de importación del gobierno del país exportador.

Declaraciones aduaneras donde corresponda: las declaraciones de despacho de aduana de exportación del país exportador según el formato especificado del gobierno del país exportador.

La licencia de exportación, se obtendrá de la agencia gubernamental del país exportador.

Orden de compra o carta de crédito entre el exportador del país exportador y el comprador de bienes en el extranjero.

Factura comercial con lista de embalaje emitida por el vendedor de bienes

Certificado de origen emitido por la autoridad competente del país de origen de los bienes.

Certificado de seguro emitido por el proveedor de servicios de seguros autorizado del gobierno

Certificados de inspección: algunos de los importadores exigen al exportador (vendedor) a través de LC o pedido de compra para inspeccionar los productos de exportación al país exportador por una agencia de inspección internacionalmente reconocida como SGS, BVQI u otra agencia de inspección de calidad, etc.

Certificado de análisis: el comprador puede insistir en que el vendedor adjunte un certificado de análisis sobre los productos. El mismo certificado ayuda a las autoridades aduaneras del país exportador a confirmar el producto importado al país.

Certificado de libre venta: si los bienes no están comercialmente involucrados, el exportador adjunta un certificado de venta junto con los bienes enviados.

Certificado de peso: se requiere un certificado de peso emitido por el exportador en diversas circunstancias, como la capacidad de saqueo del vuelo, la capacidad de saturación del buque, las normas internacionales de seguridad vial, el cálculo de los derechos de importación o exportación, reclamar beneficios de exportación / importación del gobierno, etc.

Documentos necesarios para la aduana en el país exportador para productos específicos a exportar

- Información de exportación electrónica
- Certificado de salud o sanidad
- Certificado de origen genérico
- Certificado de mercancías peligrosas
- Certificado de fumigación
- Certificado de ingredientes
- Certificado de inspección

- Certificado de inspección previa al envío
- Certificado fitosanitario / certificado de cuarentena

## Conclusiones

El presente trabajo de investigación tiene como propósito elaborar un análisis estratégico para la identificación de los mercados de la Unión Europea para la exportación del aguacate ecuatoriano. Para ello se encontraron los siguientes resultados:

Se establecieron las siguientes teorías que ayudan a fundamentar la presente investigación, como lo es la teoría de Heckscher-Ohlin, donde se centró en la ventaja que tienen los países de tener una posición fuerte en algunos de los factores de producción; Materias primas, mano de obra o capital. Se investigaron definiciones referentes a la exportación y todos sus componentes que la conforman para poder realizar un correcto proceso de exportación

Se identificó la demanda internacional, los principales países que importan el aguacate son: Países Bajos (24%), Francia (22%) Alemania (13%). Reino Unido (12%) y España (10%). Se determinó la necesidad insatisfecha, donde los resultados sugieren que salvo por Holanda, los demás países que componen los principales consumidores del bloque europeo presentan un déficit del aguacate. Se escogió el mercado alemán ya que es el mercado que presenta una mayor necesidad para consumir este producto con un déficit de 721378 toneladas de aguacate.

Se definió la oferta exportable del aguacate ecuatoriano donde se pudo observar que a pesar que las áreas cosechadas del aguacate incrementaron en 15% durante el periodo 2013-2017, la producción de la fruta se redujo al 22% en el mismo periodo. Se observó que existe un exceso de oferta en el año 2018 de 8090 toneladas de aguacate lo que implica que si existe una oferta exportable al mercado europeo.

Se determinó la logística y el proceso para la exportación del aguacate en la Unión Europea. Donde se discutieron los requisitos legales y las barreras de entrada las cuales el bloque europeo exige que el producto tenga un nivel de calidad clase I que implica que el producto este intacto, limpio y sano, libre de plagas, libre de daños, libre de humedad externa anormal, tener un tallo de no más de 10 mm de longitud y estar en condiciones de soportar el transporte y la manipulación. El producto debe tener certificados fitosanitarios y que tenga la certificación Global G.A.P. Los aguacates son vendidos principalmente por minoristas. Las grandes tiendas minoristas (los llamados hipermercados) en Alemania son un canal de mercado dominante. El aguacate debe ser empaquetado en cajas de cartón de 4kg o en cajas de plástico de 10kg. Finalmente, se expusieron los principales documentos para exportar el aguacate los cuales son documento de entrada aduanera, declaraciones aduaneras, licencia de exportación, orden de compra o carta de crédito, factura comercial,

certificado de origen, certificado de seguro, certificados de inspección, certificado de análisis, certificado de libre venta y certificado de peso.

## **Recomendaciones**

Es recomendable que el gobierno de Ecuador aumente sus esfuerzos para mejorar la producción en términos de proporcionar materiales de reproducción apropiados, promueve programas que instruyen a los agricultores a cultivar frutas y alientan la implementación de estándares de calidad para mejorar el cultivo de aguacate.

Otra recomendación es mejorar las asociaciones entre las partes interesadas en la cadena de producción de aguacate a través de la implementación del plan de mejora competitiva de este sector agrícola entre los ministerios de Comercio Exterior y de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (Magap). Para garantizar que toda la cadena de producción gane, los productores colaboran con los exportadores de manera formal, y las empresas comienzan a comprarlos de manera fija durante todo el año.

Además, se recomienda que Pro-Ecuador sea el ente que establezca reuniones de negocios con Ecuador y otros países para promover futuros negocios de exportación, por lo que se recomienda alentar la exportación de frutas a través de Pro-Ecuador. Su contribución ayudará al crecimiento económico de Ecuador mediante la firma de acuerdos con los principales países que importan frutas.

## **Bibliografía**

- Acosta, F. (2017). *Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional*. México.
- Ángel, L. (2018). *Un análisis del modelo Heckscher-Ohlin del comercio internacional* (2 ed.). (dialnet, Ed.) Lima.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Sistema de Información Macroeconómica*.  
Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>
- bancomext. (2018). *BancomexT*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/productos-y-servicios/cartas-de-credito/cartas-de-credito-de-exportacion>
- Barkin, D. (2017). *Políticas agrarias en el Ecuador*. Guayaquil.
- Barrón, A. (2018). *Demanda de Exportaciones e Importaciones de Bienes y Servicios*. Madrid: Las Naciones Unidas.
- bibliotecadigital. (2018). *Biblioteca digital.cc.org*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11675/100000048.pdf>
- Castro, A. (2018). *Manual de exportaciones*. México.
- Cegarra, J. (2018). *La ventaja competitiva*. Madrid. Obtenido de [https://play.google.com/books/reader?id=VrZiDwAAQBAJ&hl=es\\_419&pg=GBS.PT63](https://play.google.com/books/reader?id=VrZiDwAAQBAJ&hl=es_419&pg=GBS.PT63)
- CEPE. (2018). *CEPE*. Obtenido de <http://legislacionfh.comercio.es/es-ES/paginas/calidadynormalizacion.aspx>

Comercio y Aduanas. (2018). *ComercioyAduanas*. Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/que-es-una-aduana/comision-europea>.

comision europea. (2018). *comision europea*. Obtenido de [https://ec.europa.eu/info/strategy/food-safety\\_es](https://ec.europa.eu/info/strategy/food-safety_es)

CONTECON. (2018). *Cgsa*. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/informacion-al-cliente/glosario.aspx?l=A&PageIndex=1>

Dávila, J. A., Rosenberg, M., Castro, E., & Cardona, C. A. (2017). A model biorefinery for avocado (*Persea americana* mill.) processing. *Bioresource technology*, 243, 17-29.

Debitoor. (2018). *Debitoor.es*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/factura-proforma>

Diario del exportador. (2017). *Diario del exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/el-proceso-de-exportacion-de-mercancias.html>

Díaz, J. (2016). *Reformas y desarrollo en el Ecuador contemporáneo*. Quito.

Ec., g. (2017). *plan nacional del buen vivir*. Obtenido de [http://quito.gob.ec/documents/rendicion\\_cuentas/AZCH/12ejesdeIPNBV.pdf](http://quito.gob.ec/documents/rendicion_cuentas/AZCH/12ejesdeIPNBV.pdf)

e-comex. (2018). *e-comex360*. Obtenido de [correosdelecuador.gob.ec/#](https://correosdelecuador.gob.ec/#)

economia simple. (2018). *economiasimple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/importacion>

Economia simple. (2018). *Economiasimple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/exportacion>

ECUAPASS. (2019). *ECUAPASS*. Obtenido de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

Edwards, R. D., Magee, J., & Bassetti, W. C. (2018). *Technical analysis of stock trends*. Boca Ratón, Florida: CRC press.

Ethridge, D. (2004). *Research Methodology in Applied Economics* (Primera ed.). London: John Wiley & Sons. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.877.6402&rep=rep1&type=pdf>

European Comision. (2018). *European Comision*. Obtenido de <https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>

European comission. (2018). *European comission*. Obtenido de [https://ec.europa.eu/food/plant\\_en](https://ec.europa.eu/food/plant_en)

Falconí, F. (2017). *Economía ecuatoriana*. (f. ecudor, Ed.) Quito: Flapso ecuador.

FAOSTAT. (2018). *Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacio y la Agricultura*. Obtenido de <http://www.fao.org/faostat/es/#search/Aguacates>

Fox, W., & Bayat, M. (2008). *A Guide to Managing Research*. New York: Juta Publications.

Furtado, C. (2018). *La economía latinoamericana: formación histórica y problemas*. México.

Garcia, P. (2018). *CEUPE*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>

- Global negotiator. (2018). *Globalnegotiator.com*. Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/declaracion-de-aduana/>
- GLOBALGAP. (2018). *GLOBAL G.A.P.* Obtenido de <https://www.globalgap.org/es/what-we-do/globalg.a.p.-certification/>
- Gov.ec. (2017). *plan nacional del buen vivir*. Obtenido de [http://quito.gob.ec/documents/rendicion\\_cuentas/AZCH/12ejesdeIPNBV.pdf](http://quito.gob.ec/documents/rendicion_cuentas/AZCH/12ejesdeIPNBV.pdf)
- GrupoEI. (2017). *grupo ei org*. Obtenido de <https://blog.grupoei.com.mx/como-obtener-certificado-de-origen>
- Hernández, B. (2018). *Educación, Desarrollo e Innovación Social*. Madrid.
- Ibarra, D. S. (2018). *El Aguacate*. México. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=JNAOQAIAAJ&pg=PA1&dq=El+Aguacate&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjS0amPjbTkAhWxuFkKHVsYDHoQ6AEIKDAA#v=onepage&q=El%20Aguacate&f=false>
- iggroup. (2018). *IG.com*. Obtenido de <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-lote>
- Jacobsen, S.-E. (2018). *Cultivo de granos andinos en Ecuador: informe sobre los rubros*. (Pavon-Janeth, & E. Rosero, Edits.) Quito: ediciones Abaya-yala.
- Jervis, T. M. (2018). *lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/fuentes-primarias-secundarias/>
- Kaimowitz, D. (2017). *El apoyo tecnológico necesario para promover las exportaciones*. Madrid: serie documentos de programas.

Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*, 99(3), 483-499.

Krugman, P. R. (2018). *Introducción a la Economía. Macroeconomía*. Barcelona, España: Editorial Reverte S.A. Obtenido de [https://pr.princeton.edu/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing\\_returns\\_1991.pdf](https://pr.princeton.edu/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1991.pdf)

León, J. (2018). *Manual Del Cutivo Del Aguacate*. Quito.

Leyva, E. (2018). *Importaciones y Exportaciones ;Tratamiento Jurídico*. México. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=\\_a5zwMwKctcC&printsec=frontcover&dq=Importaciones+y+Exportaciones+;Tratamiento+Jur%C3%ADdico&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjXiJG8ILTkAhUmq1kKHxvIct4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=Importaciones%20y%20Exportaciones%20%3BTratamiento%20Jur](https://books.google.com.ec/books?id=_a5zwMwKctcC&printsec=frontcover&dq=Importaciones+y+Exportaciones+;Tratamiento+Jur%C3%ADdico&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjXiJG8ILTkAhUmq1kKHxvIct4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=Importaciones%20y%20Exportaciones%20%3BTratamiento%20Jur)

MAITSA. (2018). *MAITSA*. Obtenido de <https://www.maitsa.com/agente-de-aduanas-en-espana/arancel-definicion-tipos-efectos>

Manosalvas, M. (2015). *Ecuador y China beneficios de la cooperación internacional bilateral*. Guayaquil: Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Marcos, J. (2018). *Revista del Departamento de Agricultura del Ecuador*. México.

Martínez, P. (2018). *Promoción de exportaciones. El caso de las PYMES*. Lima.

Meyr, H. (2015). *Forecast methods. In Supply Chain Management and Advanced Planning (pp. 513-523) (Vol. 2)*. Berlin: Springer.

- oficina para la importacion financiera del consumidor. (2017). *Cfpb*. Obtenido de <https://www.consumerfinance.gov/es/obtener-respuestas/que-es-un-certificado-de-deposito-cd-es-917/>
- OMC. (2017). *Organizacion mundial del comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm)
- OMC. (2018). *Organizacion mundial del comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm)
- Petrusheva, N., & Jordanoski, I. (2016). Comparative analysis between the fundamental and technical analysis of stocks. *Journal of Process Management. New Technologies*, 4(2), 26-31. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/302057912\\_Comparative\\_analysis\\_between\\_the\\_fundamental\\_and\\_technical\\_analysis\\_of\\_stocks](https://www.researchgate.net/publication/302057912_Comparative_analysis_between_the_fundamental_and_technical_analysis_of_stocks)
- Pita Fernández, S. P. (2017). *fisterra*. Obtenido de [https://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti\\_cuali/cuanti\\_cuali.asp](https://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp)
- Pro Ecuador. (2019). *Pro Ecuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/precios-estables-para-el-aguacate-en-el-mercado-europeo/>
- quiminet. (2017). *Quimiet.com*. Obtenido de <https://www.quiminet.com/articulos/definicion-de-envase-ensado-empaque-y-embalaje-15316.htm>
- Reexporta.com. (2017). *Comercio-exterior.es*. Obtenido de <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-C+p-735+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/carga.htm>

Reina, J., & Hetz, . (2018). *Análisis Del Parque de Tractores Agrícolas en El Ecuador*. Quito.

Revista lideres. (3 de Enero de 2018). *El aguacate hass busca mas mercado*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/aguacate-hass-busca-mercado-exportaciones.html>

Roque, A. (2018). *Prácticamente cómo exportar*. Quito.

Ruibal, A. (2015). *Gestión logística de la distribución física internacional*. Lima.

Salas. (2018). *ecured.cu*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Producto\\_interno\\_bruto](https://www.ecured.cu/Producto_interno_bruto)

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2009). *Economics. 19th International Edition*. New York: McGrawHill. Obtenido de [https://www.academia.edu/33624679/Economics\\_19th\\_Ed.\\_Paul\\_Samuelson\\_William\\_Nordhaus.pdf](https://www.academia.edu/33624679/Economics_19th_Ed._Paul_Samuelson_William_Nordhaus.pdf)

Sanjinés, F. (2018). *Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional*. México.

Scotchmer, S., & Thisse, J. F. (1992). Space and competition. *The annals of regional science*, 26(3), 269-286. Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/BF01581386>

Sifuentes, . (2018). *Exportaciones e importaciones*. Lima.

Tamayo, A. (2018). *Tecnología Para El Cultivo Del Aguacate* (Investigadores agricols Corpoca ed.). Guayaquil. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=t\\_Z7nMjbhCMC&printsec=frontcover&dq=Tecnología+Para+El+Cultivo+Del+Aguacate&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj](https://books.google.com.ec/books?id=t_Z7nMjbhCMC&printsec=frontcover&dq=Tecnología+Para+El+Cultivo+Del+Aguacate&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj)

Kgaf4nbTkAhXCtlkKHaLVBt0Q6AEIKDAA#v=onepage&q=Tecnologia%20Para%20El%20Cultivo%20Del%20Aguacate&f=false

Vicuña, L. (2017). *Economía ecuatoriana: características, modelo de funcionamiento*. Quito.

Viera, V., Ponce, L., Morillo, E., & Vásquez, W. (2015). Genetic Variability of Avocado Germplasm for Plant Breeding. *International Journal of Clinical and Biological Sciences*, 1(1), 24-33.

Yanez, D. (2018). *lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/investigacion-explicativa/>

## Apéndices

### Entrevista a agricultores del pueblo Patate

#### Apéndice A

##### Entrevista a agricultores del pueblo Patate

Fecha de entrevista: 6 de julio del 2019

Nombres:

Preguntas

- a) ¿Cuáles son sus nombres?
- b) ¿Cuánto tiempo lleva dedicado a la producción de aguacate?
- c) ¿Qué tipos de aguacates cultiva?
- d) ¿Cómo es el ciclo de cultivo del aguacate?
- e) ¿Cuánto aguacate cultiva por ciclo?

Fecha de entrevista: 6 de julio del 2019

Lugar: Patate, Tungurahua

Nombres de los participantes: Mina Cepeda (entrevistada), Salomón Zambrano (entrevistador), Eli López (entrevistador secundario) y Samuel Soria (entrevistado secundario)

Entrevistada: Estoy a la orden, para contestarle lo que yo pueda

Entrevistador: Nosotros como estudiantes de la carrera de Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Nosotros estamos realizando lo que es un estudio para la exportación de aguacate.

Entrevistada: Soy de aquí de Patate, soy patateña y le puedo contestar de aquí lo que yo sé, soy patateña

Entrevistador: Díganos ¿Cuánto tiempo tiene en el mundo de la producción del aguacate?

Entrevistada: a ver serían... unos treinta años aquí en Patate; hemos cosechado, yo he cosechado, mi esposo ha cosechado y nosotros hemos trabajado, acá Samuel mi esposo el nos ha indicado sobre plantaciones, todo él ha hecho, entonces estamos ya preparados para la cosecha de aguacate

Entrevistador: Podría indicarnos ¿qué tipos de aguacate cultiva?

Entrevistado secundario: Tipo Fuerte

Entrevistada: Tipo Fuerte

Entrevistado secundario: El verde tipo Fuerte

Entrevistada: El Verde Tipo Fuerte

Entrevistado secundario: El tipo Fuerte

Entrevistada: El verde tipo Fuerte y el Negro también

Entrevistado secundario: si, pero esos también

Entrevistada: si, pero el negro y el verde no es todo bueno ese también se cosecha aquí, muchas personas tienen aquí el cultivo del aguacate

Entrevistador: podría indicarme ¿Cuál es el ciclo de cultivo del aguacate?

Entrevistado secundario: Comienza en el vivero y la planta es almacenada en una funda para llevar a cualquier terreno, y sembrar en cualquier momento del año. Ya en el terreno comienza su ciclo y necesita por lo menos cuatro años para que comience a producir unos pocos aguacates, de ahí a medida va madurando el arbolito y va engrosando

Entrevistada: y aumenta...

Entrevistado secundario: y aumentan con el tiempo

Entrevistada: aumentan la capacidad

Entrevistador: ¿Cuánto de la producción es destinado para el comercio local e internacional?

Entrevistado secundario: 95%

Entrevistada: el 95% al local, todo se entrega aquí

Entrevistador: ¿Podría indicarnos de forma más detallada el ciclo de siembra y recolección del aguacate?

Entrevistado secundario: cuando florece, horita floreció

Entrevistada: ya horita florece tenemos en cuenta más o menos seis meses, para la cosecha

Entrevistado secundario: seis meses

Entrevistada: seis meses se espera para que venga la cosecha, ya comienza la pepita y va engrosando y luego se cosecha y lo cosechamos

Entrevistado secundario: seis meses tenemos la fruta

Entrevistada: seis meses

Entrevistador: ¿existe algún tipo de ayuda por parte de entidades públicas o privadas?

Entrevistada: El gobierno

Entrevistado secundario: Sabe que he oído que los invitan a alguna reunión, hacen una reunión no sé si será solo del aguacate, creo que no, no he ido nunca

Entrevistada: No hemos ido nunca, nosotros... no iremos, por lo que sabe mi esposo es.

Entrevistador secundario: Creo que estaban promocionando una reunión para producir ese aguacate y exportar, una conferencia nomás, todavía no hay plantaciones

Entrevistador secundario: ¿Por qué razón no toman la iniciativa los tipos de aguacate que están revolucionando el mercado como lo es el has?

Entrevistador secundario: como le explique, necesitan muchas hectáreas para exportar y aquí los agricultores la gran mayoría 90% tienen media hectárea, menos de media hectárea, una hectárea, entonces con esa superficie no se puede exportar, solo que haya unión de agricultores para sumar cosechar hay personas que tienen hectáreas

Entrevistada: tienen algunas hectáreas, pero muchas personas aquí en el campo

Entrevistado secundario: Tienen más...

Entrevistada: son gente pobre que tienen una cuadrilla, media cuadrilla, unas plantitas para cubrir sus gastos, entonces uno, sabe hace tiempo Don Blasco decía que tiene, pero no le compraba nadie, no le valoraban ese aguacate y por eso no

Entrevistado secundario: Eso le explique

Entrevistada: Ellos dejaron no siguieron aumentando

Entrevistado secundario: Ellos dejaron, pero en el mercado no hay aceptación

Entrevistado secundario: Esa variedad produce bastante, pero en el mercado no hay aceptación

Entrevistada: no hay aceptación

Entrevistado secundario: Hasta que se exporte que se hacen esa fruta, cuando la que tenemos es mucho más sabrosa, más rica

Entrevistador: ¿El gobierno pide alguna característica o condición que debe tener su producto para ser aceptado para exportación?

Entrevistado secundario: Claro

Entrevistador: ¿Podría explicarnos?

Entrevistado secundario: lo que pasa es que el Has dura mucho más tiempo en madurarse, el nuestro en se madura en ocho días

Entrevistada: Ocho días, el verde tres días

Entrevistador secundario: ¿Cuántos ciclos tienen al año?

Entrevistado secundario: Un solo ciclo dura tres meses a la cosecha

Entrevistada: porque la cosecha esta

Entrevistado secundario: No hija, cosecha ya paso, lo que pasa es va cosechando lo que está maduro

Entrevistada: claro, lo que está más grueso sigue quedando el pequeño, en tres meses se engrosa

Entrevistado secundario: se cosecha en tres meses

Entrevistada: En tres meses el pequeño se engrosa ya está acabada la cosecha del aguacate

Entrevistado secundario: Acá esta un amigo que está de visita de San Miguel allá le promocionaron en Maque, promociono su cultivo y no les gusto, vieron otro cultivo y les gusto el otro cultivo, entonces la seguridad de la gente para cerrar es importante, es una variedad buena para exportar, pero no hay nada concreto porque si yo tengo aquí le voy a vender y nadie compra. Tiene que durar más la promoción, buscar zonas que se pueda cultivar, no cualquier superficie sembrar, si buscan en Ibarra encuentran más superficie, este es un pueblo muy pequeño, la superficie muy pequeña.

Entrevistador secundario: Es como le dije en la página de CORPO AGUACATE que rige a todos los productores aguacateros la mayor productividad está en Patate, Pelileo y Ambato son los mayores productores de aguacate, pero al estar allá, pero nos dimos cuenta de que la realidad es otra

Entrevistado secundario: Claro, es que Patate es el único lugar que se produce, Pelileo es un mercado que compra la ruta, Ambato es otro mercado donde aquí compran la fruta en una de las viñas de acá atrás pertenece al cantón Ambato tienen árbol de aguacate, pero el resto de soles es más fría que manzanas, claudias, no es una zona...

Entrevistador secundario: aguacatera en sí.

Entrevistado secundario: Varios de aquí bajando hasta Baños hay poco de aguacate

Entrevistada: Pocas nomas, lo más es aquí, en la zona

Entrevistado secundario: Claro que en Ambato está el mayor mayorista que hay, allá venden la fruta

Entrevistador secundario: Pero todo o la gran mayoría o cantidad de lo que producen es destinada para el consumo local como dicen, ¿Verdad?

Entrevistado secundario: Por el momento sí, Va a Guayaquil, Cuenca... todas las ciudades

Entrevistada: A todas partes va y le diré que el aguacate de Patate es muy apreciado por el clima

Entrevistado secundario: Lo que sé es que están bien abrigadito y es bien sabroso el aguacate, eso sí y no solo el aguacate, la mandarina, babaco, chirimollas, todas

Entrevistador secundario: Hemos oído que tienen un clima privilegiado, las tierras también son demasiadas fértiles por esa razón tienen gran cultivo de muchas cosas y con gran demanda en el extranjero

Entrevistador secundario: Bueno la verdad no se está exportando mayormente para exportar se necesita unos exámenes de residualidad, lastimosamente nuestra gente no está preparada para cumplir ese requisito de exportación, el aguacate casi no fumigan más que

dos o tres veces al año, tiene que ser que esos químicos no vallan impregnados en la fruta cuando van al extranjero o la gente no los compraría, todavía hay que trabajar mucho todavía en capacitación para que los agricultores aprendan a usar productos biológicos

Entrevistador secundario: Claro eso que usted menciona es muy importante ósea eso es lo que se basa en si nuestro estudio, buscando una forma de buena o mala manera ayudar al productor con capacitación el hecho de que no se arriesgan a salir con su producto a salir al extranjero de pronto con ayuda extranjera o capacitación o un fondo para tratar de ayudar a sus cultivos y cosechas, pero no es tanto eso sino la idiosincrasia de la gente, decirle a un señor que tumbe toda su huerta y ponga... No me filme

Entrevistadora: No la cara...

Entrevistador secundario: Si hacemos un paréntesis había un fondo no reembolsable del extranjero para cultivar habas que está muy bien acá, fui al colegio que tengo amigos no hay problema, cavamos de tope a tope vinieron, promocionamos el cultivo ¿Quién le tumba la mandarina, el aguacate, la guagua, la chirimoya, etc.? No, tiene sus cosas para que se de todo, este mundo tiene de todo, entonces no es como en superficies grandes donde tienen cien o doscientas hectáreas de banano y en la casa no tienen ni una porque no se puede tener una plantita de esas, aquí es al revés, aquí si siembras tienes de todo, entonces la idiosincrasia de la gente decir “yo tengo de todo, tengo mi limón, mi mandarina, mi aguacate, etc.” Entonces ese asunto romper la idiosincrasia, la gente vive de su realidad, no pueden decir vamos a exportar y vamos a sacar tanta plata si no lo que tengo ahora deme la plata, es dando, dando cerrando entonces nada. Para exportar necesita que valla y sea calificado, que le rechacen

Entrevistada: Que venga vuelta

Entrevistado secundario: No, eso botan. Entonces esa situación se da en nuestro país porque el agricultor vive de la agricultura de lo poquito que cosecha, no es en comparación de un cacaotero, un bananero que cosecha cualquier cantidad, tiene papitas, frijolito, cosas por el estilo. Mire yo trabaje el último año de la planta procesadora, a cierta gente le pagaban al contado, a los más panas les pagaban de contado, al resto de gente a otra semana siguiente a los dos, al mes, pero la gente dice “pero valla al mercado traiga la plata” entonces tiene que haber un fondo económico para que se pueda fomentar la agricultura “señor si usted me entrega con estas condiciones deme la fruta, tenga su plata” ese es el negocio que funciona en el Ecuador “dando y dando” el huerto que va dar y enviar, veces la fruta calificada para revisar para supermaxis no podían vender después de unos cuantos días “señor no Valía la fruta” yo digo “discúlpeme yo era técnico de campo no de ventas... hágale compromiso

estamos entregando una fruta de primera y si no venden no es culpa nuestra si no de los que están comprando” ósea la fruta iba de primera calidad, todo se vendía, montones de frutas, pero después de quince días “sabe que ha estado mala la fruta” no era que estaba mala solo que no pudieron vender entonces esa situación hace que el agricultor en vez de sumar más números retenga, yo me defiendiendo solo. Entonces esa es la situación del agricultor, porque la superficie es tan pequeña de ellos que tienen que vivir de eso

Entrevistador secundario: De lo poquito que tienen

Entrevistado secundario: Claro, hasta que puedan enviar de Estados Unidos la Dolé que les iban a mandar y regrese y le digan “sabe que su fruta no valió” y aquí había un señor Restrepo que tenía haciendas con los babaco más grandes del Ecuador a Estados Unidos, al rato que le hicieron estudios químicos le regresaron, entonces hay que hacer exámenes químicos y técnicos, estar bien capacitados para residualidad de productos de exportación porque puede que la gente íbamos con mi hijo a hacer proyectos viene un ingeniero agrónomo con un proyecto para exportar tabaco y dijo “tiene que traer unos exámenes que hace residuos de la politécnica” a no dice “mis babaco son hermosos” “no, residualidad, lo que está pegado ahí” no volvió más, al babaco le meten ingredientes, eso es un limitante en nuestro país. Chile tiene problemas de exportación de manzana, de uvas.

## **Entrevista al Director de Balcón de Servicios de Pro Ecuador**

### **Apéndice B**

## **Entrevista al Director de Balcón de Servicios de Pro Ecuador**

Fecha de entrevista: 9 de julio del 2019

Nombre: Economista Elías Tagle

Preguntas:

- a) ¿Cuál es su nombre?
- b) ¿Qué es Pro Ecuador?
- c) ¿Qué servicios posee Pro Ecuador?
- d) ¿Herramientas posee el sitio web de Pro Ecuador?

Fecha de entrevista: 9 de julio del 2019

Participantes: Economista Elías Tagle (entrevistado) y Salomón Zambrano (entrevistador)

Lugar: Guayaquil, Guayas

Entrevistador: Buenas tardes ¿Cuál es su nombre?

Entrevistado: Elías Tagle

Entrevistador: ¿director de Balcón de Servicio?

Entrevistado: Director de Balcón de Servicios del Viceministerio de Inversiones e Exportaciones

Entrevistador: Podría Indicarnos brevemente ¿Qué es PRO ECUADOR?

Entrevistado: PRO-ECUADOR es una institución que fue creada en 2012 y en el actual momento es parte del Viceministerio de Inversiones y Exportaciones

Entrevistador: ¿Qué servicios ofrecen a los exportadores que quieren exportar?

Entrevistado: Dentro del Viceministerio tenemos cadenas de valor que son Balcón de Servicios, Dirección de Exportación e Inversiones y la Dirección de Inteligencia y Negocios. Cada una maneja diferentes servicios para la exportación

Entrevistador: Que herramientas posee PRO ECUADOR para ayudar a los exportadores

Entrevistado: Existen diferentes herramientas: esta la página web en donde pueden encontrar mucha información en la que encuentran estudios de mercado como por ejemplo por parte de Balcón de Servicios, las capacitaciones por parte de los sectorialitas, programas y proyectos, tenemos convenios institucionales de parte de Balcón de Servicios, Exportaciones tienen las ferias, las agendas personalizadas, el acompañamiento de los

sectorialitas y cada uno de estos. Cada uno de estos sectores puede verse reflejado en los estudios como había comentado al principio y pueden encontrarlo en la página web

Entrevistador: Muchas gracias

## **Entrevista a experto de Corpoaguacate**

### **Apéndice C**

## **Entrevista a experto de Corpoaguacate**

Nombre: Jorge Altuna

Preguntas:

Fecha: 17 de julio del

Nombre: Jorge Altuna gerente en Corpoaguacate

Lugar: Quito, Pichincha

Preguntas:

Entrevistador: ¿Que es Corpoaguacate?

Es corporación sin fines de lucro encargada de promocionar y velar tanto local como internacional por el cultivo y producción de aguacate.

Es el interlocutor entre organismos estatales y privados cercanos al agricultor

Entrevistador: ¿Es una organización a nivel regional o nacional?

Entrevistado: Funciona a nivel nacional

Entrevistador: ¿Cuántos agricultores conforman Corpoaguacate?

Entrevistado: Al momento 25 socios

Entrevistador: ¿Qué actividades realiza Corpoaguacate y que beneficios a los agricultores?

Entrevistador: Promocionar, incentivar y velar por los intereses de los cultivadores de aguacate estén o no agremiados

Entrevistador: ¿Cuál es el costo promedio de producir aguacate de exportación en Ecuador?

Entrevistado: por ser un país dolarizado y alto costo de insumos importados y mano de obra alto el costo de producir un kg oscila entre 0.8 y 1.2 costo de producción.

**Trabajo de campo**

**Apéndice D**

**Trabajo de campo**











## DECLARACIÓN AUTORIZACIÓN

Nosotros, López Zamora Eli Nicolás, con C.C: # **0925531782** y Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel **C.C: # 0931315899**, autores del trabajo de titulación: Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales. Caso de estudio: Aguacate, previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, 13 de septiembre de 2019**

f. \_\_\_\_\_  
**López Zamora Eli Nicolás**  
**C.C: 0925531782**

f. \_\_\_\_\_  
**Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel**  
**C.C. 0931315899**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Estudio comercial para la identificación de mercados internacionales para productos no tradicionales: Caso de estudio: Aguacate.		
<b>AUTOR(ES)</b>	López Zamora Eli Nicolás, Zambrano Sarcos, Salomón Ezequiel		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TITULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero/a en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE UBLICACIÓN:</b>	13 de septiembre del 2019	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	85
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Finanzas Internacionales, Comercio, Marketing.		
<b>PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:</b>	Aguacate, oferta exportable, demanda de aguacate, mercado, déficit de consumo, producción		
<b>RESUMEN/ABSTRACT:</b>			
<p>El objetivo del presente trabajo de investigación fue de elaborar un análisis estratégico para identificar los mercados de la Unión Europea para la exportación del aguacate ecuatoriano. La metodología de este estudio utiliza la base de datos del Ministerio de Producción del Ecuador, par: <b>Guayaquil, a los 13 del mes de septiembre del año 2019</b> aguacate y producción del aguacate; Además, se utilizan las bases de datos del Banco Central del Ecuador, que detallan la evolución de las exportaciones de aguacate. Se escogió el mercado alemán ya que es el mercado que presenta una mayor demanda insatisfecha de este producto con un déficit de 2.280.423 toneladas de aguacate. Para el año 2018 la oferta exportable del aguacate ecuatoriano es de 8903 toneladas. En este sentido, si se lo compara con el déficit de consumo de aguacate en Alemania que es de 2280423 de toneladas para el mismo año se puede concluir que existe una gran demanda por la fruta en Alemania y que Ecuador podría dirigir este excedente en su producción hacia dicho país. Finalmente, se determinó la logística y el proceso para la exportación del aguacate en la Unión Europea, donde se discutieron los requisitos legales y las barreras de entrada, cabe destacar que el producto debe tener certificados fitosanitarios y se mencionan los requisitos y documentos necesarios para poder exportar la fruta desde Ecuador.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	Teléfono:+593996717741 +593994918325		<b>E-mail: Nyko858@gmail.com Salomonzambranos@gmail.com</b>
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	Nombre: Eco. Guim Bustos, Paola, Mgs.		
	Teléfono: 043804600 ext. 5021, 5129		
	E-mail: <a href="mailto:paola.guim@cu.ucsg.edu.ec">paola.guim@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			