**Diversity across the New Zealand avocado sector.**

*Scoular J1,*

1New Zealand Avocado Industry Limited, Tauranga, New Zealand.

New Zealand has successfully met its ten-year goals to significantly increase value, develop the Asia and NZ markets, and push up productivity and yield consistency. All the while, implementing and maintaining mandatory export systems, gaining further market access and strengthening an excellent biosecurity system. Across the industry, growers range from 200 ha to under 2 ha, from professional horticulturists to syndicate operations, from retirees or life stylers to young people planting avocado orchards. Eleven exporters range from those marketing 60% of the industry volume to those marketing 2%. Large and small, going to 11 export markets, achieving strong results through different commercial structures. Market messages are shared across local language websites in 7 markets, social media influencers talk up avocados from New Zealand and the domestic market continues to grow in consumption and value. This presentation will talk about some of the structures, decisions and channels that helped step change the NZ avocado industry.

**Keywords**: Industry, marketing, grower association

**Diversidad en el sector del aguacate de Nueva Zelanda.**

*Scoular J1,*

1New Zealand Avocado Industry Limited, Tauranga, New Zealand.

Nueva Zelanda ha cumplido con éxito sus objetivos de diez años de aumentar considerablemente su valor, desarrollar el mercado asiático y neozelandés e impulsar la productividad y la consistencia del rendimiento. Todo ello sin dejar de implementar y mantener sus sistemas obligatorios de exportación, ganar más acceso al mercado y reforzar su excelente sistema de bioseguridad. En todo el sector, los productores van desde las 200 ha hasta menos de 2 ha, desde horticultores profesionales hasta operaciones sindicales, desde jubilados hasta jóvenes que plantan huertos de aguacates. Los once exportadores van desde los que comercializan el 60% del volumen de la industria hasta los que comercializan el 2%. Grandes y pequeños, se dirigen a 11 mercados de exportación, logrando importantes resultados a través de diferentes estructuras comerciales. Los mensajes de marketing se comparten en cada mercado a través de sitios web en 7 idiomas, los influenciadores de las redes sociales hablan de los aguacates de Nueva Zelanda y el mercado nacional sigue creciendo en consumo y valor. Esta presentación hablará de algunas de las estructuras, decisiones y canales que ayudaron a cambiar la industria del aguacate de Nueva Zelanda.

**Palabras clave:** Industria, marketing, asociación de productores.