

872708

28



Universidad Don Vasco, A.C.

----- INCORPORACIÓN No. 8727-08 -----

a la Universidad Nacional Autónoma de México

Escuela de Administración y Contaduría

*"Estudio de la Exportación del Aguacate  
y su Impacto en la Población Aguacatera  
dedicada a la Exportación en  
Uruapan, Michoacán."*

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

presenta:

Gloria Irma Martínez Ruiz

299323



Uruapan, Michoacán, junio del 2001



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICO ÉSTA TESIS A:

DIOS:

POR SU LUZ QUE NO DEJO DE ILUMINAR MI CAMINO.

MIS PADRES:

POR OTORGARME ESTA OPORTUNIDAD INVALUABLE.

MIS HERMANOS:

GUILLERMO; POR SU PACIENCIA..

RICARDO; POR SU AYUDA EN LA ELABORACIÓN DE MI TRABAJO.

BERENICE Y LUIS ANTONIO; POR SU COMPAÑÍA Y CARIÑO.

RAÚL SAUCEDO ORTÍZ:

POR SU AMOR, COMPRENSIÓN Y APOYO.

MIS AMIGAS:

POR ESTAR SIEMPRE JUNTAS Y SER INCONDICIONALES.

MIS MAESTROS:  
POR PROPORCIONARME SUS CONOCIMIENTOS.

GRACIAS.

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	4
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>AGUACATE</b>	
1.1. Antecedentes .....	8
1.2. Generalidades .....	9
1.3. El Aguacate .....	12
1.3.1. Rey de las verduras .....	13
1.3.2. Árbol de Aguacate .....	15
1.3.3. Historia del Aguacate .....	18
<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>PRODUCCIÓN Y DESARROLLO DEL AGUACATE</b>	
2.1. Origen de la producción del Aguacate en Michoacán .....	22
2.2. Importancia y desarrollo en la región .....	29
2.3. Situación del cultivo del Aguacate a nivel nacional y regional .....	32
<b>CAPÍTULO 3</b>	
<b>MECÁNICA DE EXPORTACIÓN</b>	
3.1. Concepto de Exportación .....	36
3.2. Concepto de Exportación o Comercialización de Aguacate .....	38
3.3. Comercialización del Aguacate en el Mercado Internacional .....	39

3.3.1. Criterios generales para su comercialización .....	40
3.4. Principales mercados a los cuales se exporta Aguacate	
3.4.1. Mercado Europeo .....	46
3.4.2. Mercado Canadlense .....	47
3.4.3. Mercado Japonés .....	48

#### **CAPÍTULO 4**

PROCESO DE SEPARACIÓN Y MANEJO DEL AGUACATE .....	50
---	----

#### **CAPÍTULO 5**

##### **NORMAS DE CALIDAD REQUERIDA EN EL MERCADO INTERNACIONAL**

5.1. Principales normas de calidad .....	57
5.2. Disposiciones a cumplir para su exportación .....	59
5.2.1. Disposiciones de calibrado .....	59
5.2.2. Disposiciones de calldad .....	60
5.2.3. Disposiciones de presentación .....	61
5.2.4. Disposiciones de mercado .....	62

#### **CAPÍTULO 6**

##### **TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN**

6.1. A nivel exportador .....	64
6.2. A nivel Importador .....	69

## **CAPÍTULO 7**

### **ACUERDOS ESPECIALES Y PROGRAMAS DE APOYO**

<b>7.1. GATT (Acuerdo general sobre aranceles y comercio)</b> .....	<b>71</b>
7.1.1. Generalidades .....	72
7.1.2. Objetivos .....	73
7.1.3. Medidas de política comercial .....	74
<b>7.2. PITEX (Programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación)</b> .....	<b>78</b>
7.2.1. Beneficios .....	79
7.2.2. Bases del programa .....	81
<b>7.3. ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras)</b> .....	<b>82</b>
7.3.1. Beneficiarios .....	82
7.3.2. Beneficios .....	83
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>85</b>

### **CASO PRÁCTICO**

Descripción general de los resultados, obtenidos mediante la recopilación de los cuestionarios aplicados a los principales empaques dedicados a la exportación, así como su Interpretación .....	91
--	----

<b>CONCLUSIÓN</b> .....	<b>97</b>
-------------------------	-----------

<b>ANEXOS</b> .....	<b>100</b>
---------------------	------------

<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>130</b>
---------------------------	------------

# INTRODUCCIÓN.

El Aguacate es un fruto conocido mundialmente y Uruapan ha sido uno de las regiones más beneficiadas debido al factor ambiental, así como también por los terrenos con que cuenta, los cuales tienen superficies aptas para el cultivo del mismo, en un inicio las plantaciones en la región fueron primordialmente de aguacate "Fuerte" y "Criollo", dejando a un lado la variedad "Hass" la cual era la más importante en otros países. No fue sino hasta 1960 cuando los productores comenzaron a plantar en poca escala la variedad Hass, ocupando para 1986 el 99% de la superficie plantada de aguacate en la región. En ese entonces el fruto era pagado a buen precio, pero después habían tantas superficies plantadas de aguacate, que ya no se podía colocar en mercado nacional, provocando que los productores buscaran nuevos mercados internacionales que recibieran el fruto, satisfaciendo la demanda que requería la región. Siendo así Europa el principal mercado en abrir sus puertas, claro con algunas limitaciones que poco a poco se fueron solucionando, convirtiéndose ahora, en el primordial mercado en recibir y pagar a buen precio el fruto. Dentro de éste trabajo se pretende hacer un estudio de la exportación desde sus inicios, además de conocer todos los requerimientos que se deben llevar a cabo para comercializar al exterior, e identificar si ésta actividad ha incrementado la economía de la población dedicada a la producción, recolección y empaque del fruto en la región; para ello se llevo a cabo una



Investigación documental compuesta por siete capítulos teóricos, los cuales dan a conocer, desde la historia del aguacate, los inicios de la exportación en la región y otros temas importantes que deben tomar en consideración, aquellas personas que piensan dedicarse a ésta actividad. A continuación se presenta un breve resumen del contenido de los capítulos que integran ésta investigación.

El Capítulo 1, habla de la historia del aguacate, desde que se encontró la primera semilla del fruto, así como desde cuando se comenzó a producir en la región; además del contenido proteínico que tiene. Se habla también de lo que constituye el árbol de éste fruto tan nutritivo y demandado en mercados internacionales como lo son Europa, Estados Unidos y Japón.

El Capítulo 2, habla de los principales productores de aguacate y las primeras huertas que se instalaron en la región, sus fracasos y la creación del híbrido "HASS", el cual ocupa el primer lugar mundial en consumo. También se conocerá la importancia que ha tenido la exportación en el desarrollo de la región y cuanto se cultiva de éste fruto a nivel nacional y mundial.

En el Capítulo 3, se conocerá el concepto de exportación de aguacate, el cómo se introdujo el aguacate en mercado internacional, así como el criterio que tomaron en cuenta para iniciar a comercializar internacionalmente por la demanda que se requiere del fruto, y las razones que orillaron a esto. Además de conocer los principales mercados a los cuales se exporta y los beneficios que ha adquirido la región con ello.

El Capítulo 4, dará a conocer todos los pasos que se deben seguir para exportar, desde la selección de la huerta, lavado, transporte y las medidas que se deben llevar a cabo para que no se madure el fruto más de lo debido.

El Capítulo 5, nos habla de las normas de calidad y disposiciones establecidas que se deben cumplir para recibir el fruto en el extranjero. Como el tamaño, presentación del fruto, calidad, tipo de caja y especificaciones que deben reunir dependiendo del tipo de mercado al cuál va dirigido el aguacate.

El Capítulo 6, da a conocer toda la documentación que debe cubrir el exportador para que así mismo el fruto pueda ingresar sin ningún contratiempo al país destino, ya sea por vía terrestre o vía marítima. También se mencionan los trámites que deben cubrirse a nivel importador y la documentación e impuestos a pagar.

El Capítulo 7, abordará los acuerdos especiales y programas más importantes que ha establecido el gobierno o bien las uniones de productores de aguacate que han beneficiado enormemente a los productores, empaques y exportadores de aguacate en la región.

Ahora bien, para conocer si la exportación del aguacate ha incrementado la economía de la población, principalmente la dedicada a ésta actividad, se realizó una investigación de campo aplicando un cuestionario a una muestra obtenida de los principales empaques autorizados para exportar en la región, conociendo así las limitaciones que tuvieron al comenzar a exportar;

principalmente los empaques de mayor antigüedad y que en la actualidad cuentan con prestigio a nivel internacional, además de las opiniones personales sobre ésta actividad, obteniendo de ellos información relevante para esta investigación y llegando a concluir, que desde los inicios de ésta actividad y a pesar de las dificultades presentadas, han salido adelante y han proporcionado empleos a la población directamente relacionada con ésta actividad, incrementándose así su economía y por consecuencia la de la región.

El Licenciado en Contaduría en el ejercicio de su profesión se desarrolla en diversas áreas, algunas de las más importantes son; la contable, fiscal, administrativa y financiera, es por ello que el presente trabajo sirve como una base o guía para si en un momento dado se requiere prestar servicios a empaques o bien exportadores, se conozcan los trámites que se llevan a cabo y normas a seguir; inclusive, en ocasiones el Licenciado en Contaduría es requerido para desarrollar proyectos de inversión en ámbitos aguacateros debido a que se encuentra capacitado en esta área y tiene amplios conocimientos sobre los lineamientos fiscales que se deben cumplir, además de conocer los beneficios fiscales que obtienen los exportadores y el contenido de los programas de apoyo más importantes para la exportación.

# CAPÍTULO 1.

## AGUACATE.

### 1.1. Antecedentes.

El inicio del Aguacate se llevó a cabo con el descubrimiento de restos de semillas encontradas en el valle de Tehuacan, con una antigüedad de 4000 a 7000 años Antes de Cristo; indicaba que los pobladores de estas regiones realizaron selección de frutos de Aguacate encaminados a obtenerlos de mayor tamaño y de semilla pequeña.

Cinco siglos después del acontecimiento que marcaría la expansión de la primera Industria Productora de Aguacate, fue la introducción de la variedad Fuerte a California en 1911, procedente de Atlixco, Puebla, México.

En 1935 se obtuvo la variedad Hass por una semilla de planta Guatemalteca en la Habra Heights, California.

En 1951, de 672 variedades registradas en la California Avocado Association sólo 20 son de importancia comercial y de estas la variedad Fuerte ocupaba el 70 %.

En México en la década de los sesentas específicamente en Uruapan se establecieron las primeras huertas de la variedad Hass, las cuales empezaron a competir en poca escala con la variedad Fuerte que estaba en pleno en esa década.

Para los años setentas las huertas de Fuerte se comenzaron a transformar en Hass para que en los ochentas quedaran muy pocos árboles de Fuerte. En 1986, la variedad Hass ocupaba en la región y en el resto del país aproximadamente el 99 % de la variedad plantada.

En la actualidad es la variedad más conocida en la región y comercializada.

(GALLARDO, 1986: 27)

## 1.2. Generalidades.

El Aguacate es una especie, que tiene una gran dispersión geográfica en el país a causa de factores ambientales y de los efectos constantes producidos por la luz y por otros factores; es por ello que para producir determinada variedad se debe desarrollar a través de porclones vegetativas.

Los factores ambientales y los efectos de la competencia que establecen en el desarrollo de una variedad o especie de Aguacate actúan como selectores de especies e individuos. En efecto todos los eventos ontogénicos, fisiológicos o morfológicos que estén en relación con las condiciones ambientales, son parte de las operaciones selectivas que encauzan la evolución de las especies o variedades.

En relación con el clima, podemos indicar que sus características principales están determinadas por los factores geográficos tales como: altitud, longitud y latitud, así como por los elementos del propio clima, como son: las temperaturas máximas, mínimas y medias, la precipitación y su régimen, la

humedad, la presión atmosférica, los vientos, la insolación y los elementos microclimáticos como el movimiento del aire, la intercepción de la precipitación, las diferencias térmicas y finalmente los accidentes atmosféricos, las heladas y el gránizo.

Como ya se menciona anteriormente, la profusa dispersión del Aguacate en el territorio nacional hace imposible ubicar esta especie en un área determinada y sólo por la presencia de testigos en las exploraciones realizadas han hecho posible demarcar regiones donde han prosperado, así como las que se puedan aprovechar en el futuro para el establecimiento de nuevas plantaciones, toda vez que la propia dispersión está indicando las amplias posibilidades de realizar programas de propagación del Aguacate con perspectivas económicas.

### **ECONOMICIDAD EN EL CULTIVO.**

Las experiencias en la propagación y cultivo del Aguacate han permitido asentar las siguientes consideraciones.

El Aguacate es altamente productivo cuando su cultivo se realiza con normas técnicas, lo que no sucedía en tiempos pasados, cuando se desconocía o bien no se practicaba como ahora los lineamientos como:

- Selección de los grupos ecológicos.
- Selección de las variedades.
- Selección de patrones.

- Selección de la época propicia para la obtención de las yemas.
- Selección de los periodos óptimos de injertación.
- Selección de los métodos y tipos de injertos.
- Selección de la fertilización en sus épocas.
- Selección de la dosis adecuada.
- Aspecto fitosanitario.
- La cosecha.
- La normalización de los frutos.
- El almacenaje.
- El empaque, etc. (BROM, 1970: 4)

Dando origen a ensayos que sólo resultan, onerosos en la economía de los cultivadores del Aguacate.

Por los datos recogidos, se ha demostrado que es una especie altamente productiva, a pesar de que al principio de su cultivo muchas plantaciones se establecieron en forma desordenada en tiempos remotos, y sin embargo tienen aún resultados económicos favorables.

Afortunadamente en la actualidad los cultivadores se han preocupado por aplicar tecnología frutícola que les ha permitido mantener una buena producción, calidad en el fruto y por lo tanto un máximo rendimiento económico, derivado de su cuidado.

### 1.3. El Aguacate.

Es una dicotiledónea perteneciente al orden de las Ranales y a la familia de las Lauráceas, clasificada como *Persea gratissima*.

Los estudios han clasificado más de 500 variedades, pero la mayoría han sido descartadas para la creación de variedades más comerciales; es decir aquellas que poseen un comportamiento adaptado a la producción general, ya que la mayoría de las variedades presentaban problemas en su productividad, calidad y manejo comercial.

Algunas de las razas que existen y podemos mencionar son:

- a) *Raza Mexicana*: *Persea americana*; originaria de los valles de México de regiones con alturas de 1,500 a 2,000 m.s.n.m. (metros sobre el nivel del mar) y su característica que la distingue de las demás es que sus hojas tienen un olor a anís. Su vida post cosecha es de 8 a 10 días.
- b) *Raza Antillana*: O bien Yucateca, situada en lugares bajos menos de 500 m.s.n.m., cálidos y de una alta humedad relativa, sus hojas son verde claro amarillento. Su vida post cosecha es de 4 a 5 días.
- c) *Raza Guatemalteca*: Se da en regiones con alturas de 500 a 1,000 m.s.n.m., sus hojas son anchas y largas de 15 a 18 cm, su vida post cosecha dura hasta 5 meses. (BROM, 1982: 18-22)

Las variedades comerciales resultan de la selección de las razas antes mencionadas acentuando un mejoramiento de cada una de ellas, o de la



obtención de hibridaciones. De allí que las características resulten un tanto intermedias o modificadas.

Los híbridos Guatemalteco-Mexicano se ha desarrollado principalmente en California, México, Israel y Sudáfrica, utilizándose también en sus explotaciones comerciales líneas y clones de variedades Guatemaltecas.

Entre las variedades comerciales seleccionadas de las distintas razas se encuentran:

- Guatemalteca: Hass, Booth 7 y Booth 8.
- Mexicana: Bacon y Criolla.
- La antillana no es muy comercializada en esta región.

Entre los híbridos, los más comerciales es el Mexicano-Guatemalteco y son: Fuerte y Rincón.

Las variedades citadas tienen en promedio las distintas intensidades de cosecha los siguientes meses:

- Cosecha máxima: Julio y agosto.
- Cosecha media: Junio y septiembre.
- Cosecha mínima: Mayo, Octubre y noviembre. (RODRÍGUEZ, 1982: 22)

### 1.3.1. Rey de las verduras.

Porque es una gran fuente de proteínas y calorías; es la única fruta considerada como verdura también.

El Aguacate posee un 70% de agua, que es una proporción intermedia si se le compara con la naranja 86%; la manzana 85-95% o el plátano 72%; entre los compuestos restantes deben tenerse en cuenta las grasas, hidratos de carbono, proteínas, minerales y vitaminas.

El nivel calórico del Aguacate es alto, 200 por cada 100 gramos de pulpa (oscilando entre 150 y 210), similar al de la aceituna que oscila entre 190 y 200.

El Aguacate se caracteriza por el alto nivel de grasa y contenido proteico. El porcentaje de minerales también es alto comparado con otros frutos. Es en cambio, superado en el contenido de hidratos de carbono, el Aguacate posee entre un 5 y un 6%; mientras que: aceituna 9%, manzana 12%, durazno 10%.

El nivel de grasa del Aguacate oscila entre el 6 y 30%, siendo corriente un porcentaje de 15 a 20%, el nivel proteico varía entre 1.5 y 2%, y el contenido total de cenizas (totalidad de minerales) es de 1 a 1.4% con una buena proporción de fósforo, hierro y calcio.

En cuanto a la riqueza vitamínica, el Aguacate posee buenos niveles de Vitaminas A y B, es medianamente rico en Vitaminas D y E (importante en la sexualidad), y medianamente bajo en el contenido de la C (ácido ascórbico).

El Aguacate en 100 gramos de muestra contiene:

- Calorías; 200

- Carbohidratos; 6 g
- Grasas; 22 g
- Proteínas; 2.07 g
- Vitamina A; 0 mg.
- Vitamina E; 0 mg
- Vitamina C; 16 mg
- Vitamina B1; .10 mg
- Niacina; 1 mg
- Calcio; 16 mg
- Magnesio; 41 mg
- Hierro; 0.7 mg (GALLARDO, 1986: 25)

El sabor del Aguacate es característico, semejante de alguna manera al de la almendra, nuez y avellana. Además de su interés alimenticio.

(RODRÍGUEZ, 1982: 53-54)

### 1.3.2. Árbol de Aguacate.

El Aguacate es una planta leñosa de tronco y erguido y sus ramas presentan un aspecto vigoroso, su altura media tomada del suelo a la copa es normalmente de 8 a 12 mts., y algunos como los criollos de mayor altura; aunque éste árbol es muy conocido en esta región, ya que se encuentra en todos lados.

RAÍZ: La raíz tiene encomendadas dos funciones primarias y una secundaria, vitales todas para el aguacate. A las funciones primarias les corresponde el

anclaje del árbol y la tarea de absorber agua que contenga en solución, los elementos químicos que la planta requiere para su desarrollo y para fructificar; la respiración radicular, es la función secundaria.

El sistema radicular del aguacate cumple perfectamente sus funciones cuando se le sitúa en un suelo que la favorezca pues consta de un eje primario que profundiza en lo vertical y se ramifica en haces secundarios y terciarios que se extienden horizontalmente en distintas profundidades. La extensión de los haces radiculares no es demasiado grande longitudinalmente, pero algunas ramificaciones alcanzan una distancia casi igual a la zona de goteo, es decir, hasta el cilindro imaginario que forman los bordes laterales de la capa descendiendo verticalmente al suelo; estos haces radiculares extensos, son relativamente superficiales.

La raíz del Aguacate es leñosa excepto en los extremos y relativamente blanda y flexible en las partes adultas mientras que las partes jóvenes son suaves y se rompen con facilidad; la absorción sólo se verifica por las partes jóvenes colocadas siempre en los ápices radiculares. Una característica que no se debe olvidar es de las raíces del aguacate que carecen de pelillos absorbentes total o parcialmente, lo que origina que la absorción se haga a través de las células corticales de la zona de crecimiento longitudinal. Las cuales están cubiertas por una caliptra; cuando los tejidos corticales engrosan radialmente, las células de la corteza se suberizan y dejan de ser aptas para la absorción, por lo que los daños causados a las raíces en desarrollo limitan la

capacidad del árbol, y sus efectos son irreversibles en todos los casos.  
(GALLARDO, 1986: 25)

**TRONCO:** El tronco del aguacate siempre tiende a seguir una línea recta, si se le pone tutor durante los primeros meses de crecimiento esta línea es perpendicular al suelo, pero si hay defectos en la tutoría o bien si se le permite un libre desarrollo, la línea es oblicua y reduce el aprovechamiento del espacio útil en la huerta.

El tronco y las ramificaciones del aguacate presentan un rápido crecimiento con elongación longitudinal y radial al mismo tiempo; las ramificaciones se insertan en el tronco primario en las líneas oblicuas que forman ángulos de 60 a 70°, cosa que les comunica una gran fuerza mecánica en los puntos de inserción.

**RAMAS:** Las ramas, al igual que el tronco, son gruesas y de aspecto sólido, pero bajo la corteza rugosa se encuentra una madera constituida por un tejido esponjoso, rojizo y de escasa consistencia; además, las ramas, por su parte media, a pesar de su grosor, tienden a encorvarse hacia el suelo.

Estas características deben ser tomadas en cuenta cuando se realizan labores de cultivo o se efectúan sobre el árbol la recolección del fruto, pues la escasa consistencia de la madera y la inclinación de las ramas ocasionan la ruptura de las ramas más delgadas cuando se les obliga a soportar un peso

extraordinario; únicamente ofrecen apoyo seguro a los puntos de inserción; y las ramas gruesas hasta su punto de curvatura. (GALLARDO, 1987: 27)

### 1.3.3. Historia del Aguacate.

Aguacate es una palabra castellanizada que se deriva del Náhuatl (lengua hablada por los antiguos mexicanos), "Aocatl" o "Ahuacatl", que significa testículo; debido a la forma de los frutos de algunas variedades. Los Aztecas llamaban a la planta "Ahuacacuahuítl" de Ahuacatl, testículo y Cuahuítl, árbol o sea árbol de los testículos.

En Michoacán en el dialecto Purépecha se le denominaba "Cupanda", que alude indistintamente al árbol o a su fruto.

En España se le denomina "Avocat", en Francia "Avogado", en Estados Unidos de Norte América y en países de habla Inglesa se le denomina "Avocado".

En el Perú, Chile y Ecuador se le denomina "Palta". También se el conoce como "Pahua" de "Pahuatl", cuya etimología se desconoce.

El Aguacate es originario de la región de México y Centroamérica. Este fruto fue conocido por los Españoles en tiempo de la Conquista y era uno de los preferidos de la población Indígena de México y Centroamérica.

Los Españoles introdujeron el Aguacate en la Antillas en el siglo XVII, en Florida en el año de 1833 y en California fue hasta 1871.

En el siglo XVIII, los mismos Españoles lo introdujeron en las Islas Canarias y España en la provincia de Granada; posteriormente se hicieron plantaciones en el Sur de Francia, en Tahití y en la Isla de Madera, en Italia, en Sicilia y en Calabria. En 1930 empezó su cultivo en la Unión Soviética a orillas del Mar Negro, además como es sabido en Israel, India y Sureste de Asia.

Uruapan, lugar de clima agradable al hombre, propicio para el desarrollo de Innumerables especies vegetales, forma con su ambiente el segundo hábitat del Aguacate en la República Mexicana.

Por sus huertas, a Uruapan se le conoce como "EL PARAÍSO MICHOACANO", ya que la aguacaticultura ha pasado por etapas históricas importantes, como cuando en las luchas libertarias el General Arteaga pronuncia "POR LA GLORIA DEL CALDALSO", en la Cineraria (ahora ya desaparecida). Las regiones que destacan como productoras encontramos a Zitácuaro, Tingambato, Ziracuaretiro, San Angel Zurumucapio, Tingúndin, Peribán, Tancitaro, Chilchota, Atapan y Tacámbaro.

Para la década de los años sesenta, se encontraban plantaciones en casi todos los Estados de la República Mexicana; los que menos superficie tenía eran el Distrito Federal con 2 hectáreas (has), Aguascalientes 4 has, Coahuila 6 has; los de mayor superficie eran Michoacán con 923 has, Veracruz 1147 has y Puebla con 2118 has.

Entre las huertas que se mencionan como de reconocida belleza en el Uruapan del ayer anotamos las siguientes:

- Quinta "Eduardo Ruíz", ahora Parque Nacional.
- Quinta "Hurtado", ahora es el Fraccionamiento el Mirador.
- "La Cineraria", ya fraccionada en la calle de Isaac Arriaga, entre Carrillo Puerto y Aquiles Serdán.
- "La Bohemia", entre las calles Pradera y Pino Suárez.
- "La Morena", en el barrio de San Juan Bautista.

La propagación del Aguacate criollo selecto terminó paulatinamente después de 1963, a causa de la propagación del Aguacate injertado con una variedad traída de Estados Unidos llamada "Fuerte". Huertas de Aguacate criollo fueron transformadas, iniciándose así la Aguacaticultura actual.

El mercado de México determinó pronto la variedad Hass, como de su preferencia y se impulso así su producción; por sus cualidades es la que ocupa el primer lugar en la superficie nacional.

A nivel mundial comienza la explotación intensiva del Aguacate, con perspectivas comerciales y de mercado, hace 50 años, principalmente en California y Florida, extendiéndose posteriormente a Israel, Sudáfrica por mencionar algunos de los más importantes.

El aguacate es el fruto o bien verdura más importante de la región, por ello tanto su árbol, historia y contenido proteico es importante para determinar así



las razones por las cuales se decidió comenzar a exportar, además de que nuestro estudio del mismo permite conocer más a fondo el origen de éste fruto que ha aportado tanto a nuestra región.

## CAPÍTULO 2.

### PRODUCCIÓN Y DESARROLLO DEL AGUACATE.

Para poder conocer más a fondo el ¿por qué? Se decidió iniciar la exportación en la región es importante conocer quiénes fueron los iniciadores, cómo se dio la introducción de las variedades que ahora son importantes en mercado internacional, su comercialización y que ha aportado a la región así como su situación en cuanto a cultivo se refiere a nivel nacional y regional.

#### 2.1. Origen de la producción del Aguacate en Michoacán.

##### **INTRODUCCIÓN DEL CULTIVO DE AGUACATE EN LA REGIÓN DE URUAPAN MICHOCÁN.**

Michoacán es uno de los estados más importantes en cuanto a producción de Aguacate se refiere, muchos de los iniciadores aún con el riesgo de perder dinero se arriesgaron a establecer huertas de un frutal que no se producía en forma en la región y no había métodos para su cultivo y cuidados; es por ello que se realizará una recopilación de algunos de los iniciadores en Uruapan de este fruto, así como las vivencias de sus inicios en la creación y desarrollo de sus huertos o viveros.

Inicia en el año de 1961 una plantación de aguacate en el predio denominado Buenavista, la plantación se hace de criollos y prácticamente temporalera o con riego acarreado agua y en forma manual, por lo que la plantación no se desarrolla uniformemente. En los años de 1963, se injertaron con vareta de la variedad Fuerte, obtenida del Sr. Martínez Camacho.

Más o menos por las mismas fechas se establecen en la misma zona de Jucutacato las Huertas "La Unión", propiedad del Dr. Cortés.

En 1967 los Ingenieros Nicolás Robles Hernández y Roberto Mendoza Medina encabezan un grupo de productores que inician la plantación de numerosas huertas en toda la región, siendo la primera de ellas Mesa de Guerra, precisamente frente a las dos primeras tanto el Ing. Robles como Mendoza Medina, fueron importantes productores de la región por dos importantes, introdujeron tecnología en sistemas de plantación, fertilización, sistemas de riego e introducción de variedades como la Wurtz, Rincón, Sutano y selecciones de Criollo como el Azteca y otros ecotipos sin nombre. Entre las numerosas huertas que se establecieron en la misma década de los 60's figuran el Mesón, El Durazno, Santa Catarina, Barandillas, Capullines, Zacandaro, La Besana, comprendida en el municipio de San Juan Nuevo y huertas como La Loma ceñida, la Cofradía y la Clénega en Villa Madero. (MENDOZA, 1987: 21)

#### LAS PRIMERAS HUERTAS.

En 1957 el Sr. Salvador Elvira Vega tenía un predio en Caracha llamado "La Compartición", próximo al manantial "El Ortigal". Ahí plantó la que, al parecer,

fue la primera huerta de Aguacate injertado en la región. Sembró 600 árboles de la variedad "Fuerte", y dos árboles "Hass". Esta planta se compró, en Uruapan, al Sr. Cavazos Tamez.

La mala textura del suelo provocó que la huerta de Caracha no prosperara; los árboles no crecieron bien. El Sr. Salvador Elvira Vega terminó por vender ese predio al Sr. Ramón Espinoza Páramo, quien acabó con lo que quedaba de la huerta y sembró pastizales. Para ese entonces Salvador Elvira Vega vivía en México, D.F. y se dedicaba todavía al comercio. En esta actividad y desde hacía años conocía al Sr. Gabriel Renero Calvillo, que era un hombre "Muy entrón" y con quien lo unía una gran amistad.

Tanto Salvador Elvira como Gabriel Renero compraron predios que eran fracciones de la antigua Hacienda de Tanaxhurl, en el camino a San Juan Nuevo. Le compraron el terreno al Sr. Salvador Gómez Ortiz en \$3,500.00 por hectárea, con monte. Desmontaron y formaron una sociedad, que duraría 5 años para plantar 16,000 árboles de aguacate. Así en 1961-1962 plantaron la primera huerta exitosa de aguacate injertado. Le compraron la planta al Sr. Celestino Cavazos, pero éste no alcanzó a abastecerlos con la variedad Fuerte, y tuvieron que plantar 6 líneas de Hass y dos de Rincón, contra su voluntad. De todas maneras no alcanzó a abastecerlo y tuvieron que comprar plantas (variedad Fuerte) en Atlixco, Puebla en el vivero del Sr. Raúl Costes. En la misma época el Ing. Nicolás Robles plantó 2 has de aguacate Fuerte en la Mesa de Caripa, cerca de Jucutacato.

Con el tiempo el mercado y la productividad del aguacate Hass lo hicieron ir transformando la huerta a esta variedad. A los 5 años se finiquito la sociedad, y se dividieron la huerta; Salvador Elvira Vega denominó "San Marcos" a su parte, y el Sr. Gabriel Renero llamó "Rincón de Uruapan" a la suya.

(ELVIRA, 1987: 3)

#### OTRAS HUERTAS INICIALES.

Entre 3 y 5 años después de la plantación de Tanaxhuri se establecieron otras huertas. Los hermanos Barragán Ortega plantaron "La Hierbabuena" con árboles criollos, que injertaron algún tiempo después. También plantaron huertas injertadas en esa época Leopoldo Vega Esquivel, Dr. José Ceballos M., Rodolfo Paniagua Díaz, Víctor Manuel Domínguez, Dr. Rubén Cortés Hurtado, José Luis Muñoz y Francisco González. Algunos de ellos se abastecieron de planta en el vivero que para entonces había establecido Salvador Elvira.

(ELVIRA, 1987: 19)

#### COMO LLEGARON LAS PRIMERAS VARIETADES DE AGUACATE MEJORADO A LA REGIÓN DE URUAPAN.

Según el Dr. Frank Patric Veler maestro de Fruticultura de los años 50-60's; las primeras variedades que empezaron a llegar aquí, fue la Hass y Fuerte; ya que es una planta injertada; las primeras varetas fueron de la variedad Fuerte y se trajeron a un rancho propiedad de los Sres. González, en Tingambato y otras se llevaron a Zumpimito a los Sres. Treviño. Ahí fue donde se hicieron

los primeros injertos en troncos de árbol del aguacate criollo, propios del lugar. Las primeras varetas para injertar fueron traídas por una persona de Estados Unidos, la cuál tenía una amistad con los iniciadores. (HERNÁNDEZ, 1987: 21)

#### PRIMEROS VIVEROS DE AGUACATE INJERTADO.

El primer vivero injertado de aguacate en la región fue propiedad del Sr. Celestino Cavazos Tamez, quien estaba asociado en esta empresa con el Sr. Antonio Martínez Camacho.

El Sr. Cavazos llegó a la región antes de 1957, procedente del Estado de Nuevo León, con la idea de establecer viveros y huertas de cítricos, la cuál no prosperó. El Sr. Cavazos fue el introductor de las variedades Injertadas de aguacate; se asoció con Antonio Martínez y propagó estas variedades, que había traído originalmente de Atlixco, Pue. La variedad Fuerte era preferida, aunque el Sr. Cavazos promocionaba la variedad Hass diciendo que era "EL AGUACATE DEL FUTURO". Durante los primeros años vendió unas cuantas plantas, al menudeo, que se plantaron en solares y casas particulares y no fue hasta después de 1960 que empezaron a manejar volúmenes mayores. Este vivero se ubicaba en el actual Paseo Lázaro Cárdenas, cerca de donde hoy están Comercial Mexicana y Plaza Purépecha.

Posteriormente ellos mismos, así como Salvador Elvira y el Dr. Juan Sepúlveda introdujeron vareta Hass y Fuerte de California E.U. El Dr. Sepúlveda tenía su vivero donde hoy está el cine Uruapan, y fue el primero en injertar con

varetas. Los otros viveristas usaban yemas logrando muy bajos porcentajes de injertos exitosos. (HERNÁNDEZ, 1987: 22)

#### INICIO DEL CULTIVO DE AGUACATE CON VARIEDADES MEJORADAS.

Las primeras plantaciones de Aguacate mejorado se llevaron a cabo en la huerta de Antonio Martínez Camacho; en ella tenía aguacate criollo, el cual fue injertado. Un intento fallido fue en una huerta propiedad de Nacho Navarro en Caracha. Después se injertó una huerta en la Basilla. Luego plantó el Sr. Salvador Elvira, el Sr. Renero, en el Rincón de Uruapan, y Polo Vega.

(MARTÍNEZ, 1987: 20)

#### VARIEDAD HASS, VARIEDAD MÁS IDÓNEA EN LA REGIÓN.

El Sr. Antonio Martínez tuvo que pasar por sacrificios y varios años de experimentos para probar que ésta variedad era la mejor. Junto con su socio el Sr. Celestino Cavazos recibieron varetas de Calavo. Entonces de cada vareta se sacaban varias yemas para injertar de escudete. Fue aproximadamente en 1965 cuando se dejó de traer vareta puesto que ya no había necesidad de traerla, ya que había árboles padres. Árboles a los que se les sacaba de 100 a 200 varetas. Se vendían a peso cada una.

De la planta que salía, se mandaron bastantes plantas a otros de la República, como Nayarit, Jalisco, Edo. De México, Veracruz, Puebla, entre otros.

(MARTÍNEZ, 1987: 20)

## INICIOS DE LA COMERCIALIZACIÓN.

Los primeros frutos de la nueva huerta fueron difíciles de vender. La gente no los quería porque pensaban que eran "Paguas". La variedad Hass era aún más problemática, por negra y rugosa.

Años antes, el Sr. Enrique Gill, de Atlixco, Pue. Había empezado a comercializar estas variedades en México, D.F. y en Monterrey, con la marca "AHUACALI", en el norte del país todavía se les llama así a las variedades Hass y Fuerte.

Salvador Elvira y Gabriel Renero empezaron a vender sus "AHUACALIS" en la ciudad de México y en Monterrey con la marca "Imperial", inclusive editaron un recetario para promocionar su producto. En México le vendían a varios supermercados, principalmente a Sumesa. En Monterrey le vendían al Sr. Conrado González, quien se preocupó por promover la variedad Hass y fue el primero que la desplazó en volúmenes importantes. En esa época, (1960-1962), vendía la fruta de primera clase a \$6.00 (Hass) y a \$7.00 (Fuerte) y la segunda clase a \$3.00. También vendieron mucha fruta a los empacadores locales, principalmente a la sociedad que entonces formaban los Sres. Benito Camacho y Alfredo Benítez. (ELVIRA, 1987: 3)

## PRIMERAS HUERTAS ESTABLECIDAS EN FORMA COMERCIAL.

La primera huerta establecida con tarjeta comercial fue "El Rincón de Uruapan", en la que se tomó en cuenta la distancia que iba a recibir cada árbol,



como se iba a regar, en fin, una huerta que estaba metiendo un régimen de explotación comercial. Esta la plantó y desarrollo el Sr. Gabriel Renero con Salvador Elvira en el tramo de la carretera de Uruapan y San Juan Nuevo, más o menos a la altura del Kilómetro 7. (HERNÁNDEZ, 1987: 21-22)

## 2.2. Importancia y desarrollo en la región.

Es indudable que la introducción del aguacate ha transformado la vida regional. Por ejemplo en la población, podemos decir que es claramente distingible la tendencia que ha tenido que concentrarse en la ciudad de Uruapan, provocando múltiples problemas sociales, económicos y culturales. Si hablamos de desarrollo regional, podemos mencionar, sin negar algunos avances, que la población rural tiene trabajo, pero sus condiciones de vida no han sufrido un cambio verdaderamente significativo. Si vamos a las colonias marginales o a los asentamientos y comunidades cercanas, podemos darnos cuenta de las condiciones en las que vive dicha población. Contrastan enormemente las huertas preciosas y cuidadosamente cultivadas, ejemplo de organización y prosperidad, junto con las comunidades cercanas y con las tierras de la población campesina, la cual por muchos motivos no ha podido, no ha querido o no ha sido capaz de iniciar y llevar a cabo una actividad paralela a la que han llevado los productores de aguacate; es decir, no es que los propietarios de huertas sean culpables de dicha situación, pero sí que muchos observan lo que sucede con indiferencia sin darse cuenta que la canalización

de tiempo y recursos en el mejoramiento de vida de dicha población no es un gasto inútil, sino una gran inversión para que la población se encuentre cada día más en posibilidad de apoyar mejor los futuros proyectos y lo que es más importante, lo anterior representa, a largo plazo, el mejor seguro de vida para la producción aguacatera regional.

Existen algunos aguacateros que han visto más allá de su huerta y los problemas del momento y que han emprendido un esfuerzo aislado por capacitar a sus trabajadores y apoyarlos para emprender otras actividades productivas y para mejorar su nivel de vida, de alfabetización, de mejoramiento de vivienda, de planificación familiar, de mejoramiento de la vida comunitaria etc., lo que ha redituado en beneficio de la población campesina, y por supuesto, de los mismos dueños de las huertas. Pero esta acción sería mucho más importante y sobre todo de mayor impacto a nivel regional, si no se hiciera de una manera aislada, sino en conjunto, aprovechando las asociaciones, uniones y canales ya existentes. De ésta manera se estarán poniendo las bases para un Desarrollo Integral y se estaría promoviendo el verdadero Desarrollo Regional, que no consiste solamente en generar riqueza, sino en desarrollar paralelamente programas para que la población sepa utilizar dicha riqueza.

La riqueza generada debe, cuando menos en parte, reinvertirse en el Desarrollo Regional, para hacer de Uruapan y la región, un lugar agradable y habitable; para regresarle aunque sea un poco de lo que ha perdido.

Esto se lograría con base a un diagnóstico cuidadosamente elaborado y desde luego a un plan o programa con metas claras y medibles, sobre todo a corto y mediano plazo. El primer paso sería que los mismos productores se impongan una pequeña cuota, porcentaje o especie de impuesto local, sobre la producción anual. Que todos participen, los pequeños y los grandes productores, hablar de un pequeño porcentaje es realista y no pesaría demasiado en las utilidades. Estos fondos servirían para financiar las actividades de equipo profesional interdisciplinario que, junto con los productores, delimite la región, realice una investigación que sea base para un diagnóstico de la problemática, elabore un plan de acción concreto y lo lleve a cabo involucrando a los productores, pero también y sobre todo, a la población campesina.

Este grupo profesional interdisciplinario se encargaría de realizar dicho diagnóstico y plan, así como de llevar a cabo el Programa de Acción previamente aprobado, ir evaluando las diversas etapas señaladas.

Otra forma de realizar esto, sería a nivel de gobierno local, pero esto indudablemente que representaría un problema diferente, muy posiblemente con mayores dificultades y riesgos, así como menores posibilidades de éxito.

Los síntomas visibles de la desorganización social y su problemática a nivel regional son ya visibles y preocupantes. La magnitud e importancia del cultivo

del aguacate y sus repercusiones económicas, socioculturales y políticas merecen una atención seria, honesta y profesional.

### 2.3. Situación del cultivo del Aguacate a nivel nacional y regional.

El desarrollo de la industria frutícola al inicio de su cultivo se ha visto frenada por diversos factores, entre los cuales los más importantes son: la falta de planeación en la distribución geográfica de las especies, variedades, el escaso procesamiento de frutas, la falta de organización de los productores y el exceso de intermediarismo. La industria Aguacatera y en especial la de Michoacán no escapaba en lo absoluto a estos problemas llegando a sufrir sobreproducción de aguacate en 1986 y se pensaba que durante los siguientes 10 años seguiría aumentando creando más demanda que oferta del producto.

Aún con todas esas desventajas que sufrió México es reconocido como el primer país productor de Aguacate, ya que desde 1985 aportaba el 45% de la producción mundial, en la actualidad México y Estados Unidos son los principales productores de aguacate aportando así el 60% de la producción mundial del fruto, a comparación de América del Sur, Asia y África, España y Oceanía. (ANEXO I).

En 1986 se contaba con una superficie cultivada de 79,186 has., estimándose una tasa de crecimiento que oscilaba entre 4 y 5% por año. La

Importancia que tenía el fruto se manifestaba, ya que en 1987 el cultivo aportó una derrama superior a los 112 mil millones de pesos, es decir el 62% del valor total de la producción del fruto en el estado. (CONAFRUT, 1987).

El consumo per cápita de aguacate ha mantenido un nivel de crecimiento positivo, que ha tendido a estabilizarse con los años, en 1965 se consumían 3.2 Kgs. anuales de Aguacate por habitante, en 1973 se llegó a los 5 Kgs. en 1976 fue de 5.285 Kgs, 6.8 % mayor que en 1975, durante el año de 1983 fue de 7 Kgs., en 1985 el consumo era de 8 Kgs., hoy en día el consumo es de 10 Kgs. Anuales a nivel nacional, notándose así un 198% de incremento desde 1973 hasta la actualidad, como se ve, desde 1985 hasta 1999 el consumo de aguacate se ha estabilizado sugiriendo así que en México, el consumo no depende ni del precio del fruto ni del tamaño de la familia sino más bien de la costumbre. El consumo nacional del fruto se halla muy extendido, los principales estados son: Distrito Federal, Nuevo León, México, Coahuila, Jalisco, Aguascalientes, Puebla, Guerrero, Tamaulipas, San Luis Potosí, Chihuahua, Durango, Baja California Norte, Guanajuato y Michoacán.

Michoacán produce más del 50% de la Producción nacional de Aguacate, siendo así el estado que más contribuye al liderazgo mexicano en la producción global de aguacate y en su consumo representa el 87% de la producción total del país, siendo la variedad Hass la más importante, ya que más del 90% de ésta variedad es cosechada en México. El crecimiento de esta producción entre

1975 y 1985 ha sido cerca del 600% llegando a cosecharse en 1984, 330,000 Toneladas y en 1985, 318,000 Toneladas. Su cultivo se encuentra establecido en una zona geográfica comprendida por 21 municipios, denominada "Franja Aguacatera", que va desde Uruapan hasta Zitácuaro. Por la ubicación de las mismas y por las vías de comunicación que las une, así como por la producción y la superficie que ocupan son las regiones más importantes en cuanto a cultivo del Aguacate en Michoacán. Hasta 1987, la superficie en producción fue de 55,151 Has., y las plantaciones en desarrollo ocupaban 24,035 Has., se estima que aproximadamente 57,000 Has. pertenecen a la pequeña propiedad y el resto son ejidales. (CONAFRUT, 1987).

Durante 1999, la Franja Aguacatera contó con una superficie en producción de Aguacate de 76,308 Has., contando así con una producción de 752,557 Has. y un número de productores de 9,628 en los 21 municipios más importantes del cultivo del fruto. ( ANEXO II ).

A nivel Nacional los principales estados productores de aguacate son; Michoacán, que cuenta con una superficie plantada de 74,969 Has. y una producción de 670,508 Toneladas (Ton.), seguido por Nayarit, el cual cuenta con una superficie de 2,437 Has. y una producción de 23,250 Ton. Y otros 5 estados importantes en cuanto a cultivo del fruto se refiere, llegando a un total de 797, 207 toneladas de producción y una superficie cultivada de 93,023 Has. (ANEXO III).

La época de cosecha en los distintos estados oscila entre Mayo y Septiembre, pero depende del estado, los que abarcan más meses de producción son; Michoacán, que comprende de Julio - Mayo y Nayarit, que comprende de Julio - Septiembre; siendo así los estados que producen más. A nivel nacional los estados de mayor producción de Aguacate cuentan con un rendimiento por Hectárea que oscila entre 9.4 y 8.9 Toneladas, siendo así, Michoacán que en 1989 contaba con un rendimiento de 7.4 Toneladas y Morelos los que reciben un mayor rendimiento en el cultivo y producción del fruto. (ANEXO III). (ASEEAM)

A pesar de las pocas o muchas dificultades que tuvieron algunos Uruapenses para introducir el fruto en esta región y que fuera aceptado, poco a poco y con el esfuerzo de todos se fueron cultivando pequeñas huertas, que ahora son las que cuentan con el fruto de mayor calidad que es enviado en grandes cantidades a varios países y que además han impulsado el desarrollo de Uruapan y sus alrededores.

## CAPÍTULO 3.

### MECANISMOS DE EXPORTACIÓN.

Para conocer más fondo lo que implica exportar o bien comercializar al extranjero es importante conocer primordialmente lo que contiene su conceptualización, así como saber los criterios generales para comercializar el fruto y los mercados más importantes, los cuales son potenciales consumidores de nuestro fruto.

#### 3.1. Concepto de Exportación.

Enviar mercancías de un país a otro. ( Moderno Diccionario de Contabilidad).

Comercializar las mercancías de nuestro país al exterior, debido a un eficiente sistema distributivo en el interior. ( Enciclopedia Monitor).

Es la venta de productos elaborados en nuestro país hacia el exterior, con el fin de incrementar la economía del país. ( Gloria Irma Martínez Ruíz).

Se considera exportación de bienes, productos o servicios:

- I. La que tenga el carácter de definitiva.
- II. La enajenación de bienes intangibles realizada por persona residente en el país a quien resida en el extranjero.
- III. El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país.



- IV. El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país, por concepto de:
- A) Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con ésta e informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.
  - B) Operaciones de maquila para exportación.
  - C) Publicidad.
  - D) Comisiones y mediaciones.
  - E) Seguros y reaseguros, así como aflanzamientos y reaflanzamientos.
  - F) Operaciones de financiamiento.
- V. La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país y los servicios portuarios de carga, descarga, alijo, almacenaje, custodia, estiba y acarreo dentro de los puertos e instalaciones portuarias, siempre que se presenten en maniobras para la exportación de mercancías.
- VI. La transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país, por la parte del servicio que paguen residentes en México a los residentes en el extranjero que otorguen crédito a través de tarjetas, se entiende que se presta el servicio en territorio nacional cuando en el mismo se utilice tarjeta, no se considera prestada en territorio nacional.

VII. La enajenación de bienes importados temporalmente que hagan las empresas catalogadas como maquilladoras de exportación a otras empresas también catalogadas como maquilladoras de exportación, siempre que dichos bienes no cambien de régimen aduanero.

Lo previsto en el primer párrafo de este artículo se aplicará a los residentes en el país que presten servicios personales independientes que sean aprovechados en su totalidad en el extranjero por residentes en el extranjero sin establecimiento o base fija en el país. (Artículo 29 Ley del Impuesto al Activo; LIVA).

El régimen de exportación definitiva consiste, en la salida de mercancías de territorio nacional para permanecer en el extranjero tiempo ilimitado. (Artículo 73, Ley Aduanera y su Reglamento).

### 3.2. Concepto de Exportación o Comercialización de Aguacate.

La comercialización del Aguacate es un proceso de suma importancia, puesto que constituye el puente entre productores y consumidores. Puede definirse como el conjunto de actividades involucradas en el flujo del producto desde la huerta hasta que llega a la mesa del consumidor para ser utilizado. (Ing. Ramón Paz Vega).

Conjunto de procesos o actividades que se deben llevar a cabo para comercializar al exterior el Aguacate y que éste sea consumido por el cliente.  
(Gloria Irma Martínez Ruíz).

### 3.3. Comercialización del Aguacate en el Mercado Internacional.

Los productores de Aguacate que alguna vez se les ocurrió introducir su fruta en el mercado Internacional y obtener jugosas ganancias por las cotizaciones en dólares, pensaron también que sería una actividad fácil y que podrían desempeñar de manera individual, sin embargo hasta la fecha algunos productores encuentran difícil el comenzar a exportar; el escudo de los dirigentes de las organizaciones de productores y exportadores ha sido la supuesta falta de unión para exportar y se piensa que seguirá siendo, además se argumenta una falta de apoyo por parte del Gobierno Federal, falta de infraestructura naviera, carencia de una adecuada línea de transporte terrestre y nula asesoría en mercadotecnia Internacional; mientras tanto los extranjeros, cuyos objetivos tienen bien definidos, ya exportaban sin ningún problema y envían grandes cantidades de fruta al exterior. A lo largo de los años se ha notado que los aguacateros Michoacanos tienen miedo de invertir en negocios donde los beneficios son a largo plazo, además de que existe una fuerte necesidad de invertir en tecnología y calidad. El desaprovechar temporadas importantes en la comercialización de aguacate Mexicano a Francia fue una de

las razones de desorganización por parte de los aguacateros mexicanos; las razones que impuso Estados Unidos para impedir el paso del aguacate de Michoacán a su mercado se consideraron como limitaciones que en realidad no tenían motivo y se pensó que los Estados Unidos no quería que California tuviera una competencia tan fuerte con un producto de mayor calidad como es el aguacate de Michoacán que les ocasiona una baja en sus precios y por lo tanto una pérdida en esa nación; por ello siempre se ha restringido a Michoacán puesto que la calidad del fruto es mucho mayor que la de Israel y California y puede ganarle el mercado; en la actualidad y a pesar de todas las limitaciones Michoacán encontró el apoyo necesario para exportar su fruto siendo ahora uno de los principales estados que exportan, primordialmente a Francia.

### 3.3.1. Criterios generales para su comercialización.

Mucho de lo que se toma en cuenta para iniciar a comercializar al exterior es la demanda que se tiene del fruto en otros países; la demanda para el producto, a nivel mundial, se ubica primordialmente en las mismas naciones productoras. México, Brasil, Estados Unidos y la mayoría de los países latinoamericanos son grandes consumidores de aguacate, a tal grado que absorben prácticamente toda la producción, dando esto como consecuencia que, los principales países productores no son los primordiales abastecedores de los mercados de exportación en el resto del mundo.

El mayor consumo de aguacate tiene lugar en Europa Occidental, donde destaca de manera especial el mercado francés, que representa el 70 a 80% del total consumido en esa región. Otros mercados importantes son Canadá, Japón, Suiza y recientemente El Salvador; además del volumen que representan los mercados europeos, es importante notar la alta tasa de crecimiento de estos países.

El mercado Europeo es abastecido fundamentalmente por Israel y Sudáfrica, con la participación importante de España y en ciertas temporadas Estados Unidos, aunque en la actualidad México ha exportado a España un total de 1'438,361 Kgs. Desde 1994-1999 y al Norte, específicamente a Canadá un total 34'735,933 Kgs. Desde 1994-1999, llegando así México, en especial Michoacán a equiparar a Israel que en 1986 ocupaba el 70% del dominio de mercado.

Otro de los mercados importantes es Japón, que tradicionalmente ha sido abastecido por California, y en los últimos años también por México con un total de 25'268,745 Kgs. Desde 1994-1999; se considera que sus volúmenes de consumo son modestos pero los precios son muy atractivos, y tiene un potencial de desarrollo enorme, su mayor exigencia era que le sea proporcionado fruto de alta calidad y en forma consistente.

En 1983 la fuerza del mercado nacional evitaba que México, particularmente Michoacán, se interesara por los mercados de exportación ya que era mayor el precio que se pagaba por el fruto en un mercado local que en un foráneo, pero

esta situación ha cambiado y desde 1990-1991 se iniciaron esfuerzos para penetrar a los mercados mundiales. Hasta ahora se ha tenido éxito y como todo un poco de problemas al iniciar las exportaciones, ya que Estados Unidos puso demasiadas restricciones, como fueron:

- Un arancel de 6.1 centavos de dólar por libra exportada, en cambio para países como República Dominicana no existía arancel alguno y para Israel existía un tratado de ir reduciéndolo gradualmente hasta eliminarlo.
- Cumplir con las reglamentaciones estrictas de la Food & Drug Administration, en lo referente a residuos de plaguicidas en los frutos.
- La barrera más conocida es el Permiso Sanitario de Importación que debe expedir el USDA, debido a las supuestas plagas que existen en nuestra región.
- De acuerdo a las leyes norteamericanas, la fruta que se importe de Michoacán, debe cumplir con los estándares de calidad que el Agricultural Marketing Service del USDA fija para el aguacate de Florida, aunque nuestras variedades sean distintas a las de ese estado y son prácticamente iguales a las que se producen en California pero éste estado no cuenta con estándares a cumplir por parte de USDA.

A medida que ha transcurrido el tiempo Michoacán ha encontrado la forma de disminuir todas esas medidas para así exportar un producto de calidad, es lógico que al inicio tuvo muchos tropiezos pero en la actualidad ha solucionado éstas barreras o bien las ha disminuido de la siguiente forma:

- Realizando negociaciones entre las autoridades de comercio y la de agricultura, reduciéndolo hasta llegar a eliminarlo.
- Utilizando los pesticidas autorizados por la FDA.
- Evaluando los estados o municipios que se dedican a exportar por técnicos del servicio de Inspección agrícola del USDA.

*RAZONES QUE ORILLARON A MICHOACÁN A BUSCAR MERCADOS INTERNACIONALES:*

1. Debido a que la moneda se había devaluado en forma notable, haciendo nuestros precios muy competitivos a nivel mundial.
2. Debido a la necesidad de crear divisas y empleos, colaborando en el mejoramiento de la situación económica y respaldar al gobierno en su política de promoción de exportaciones.
3. Debido a que se seguían plantando nuevas huertas, que incrementaron la producción de la región de manera importante y se saturaba el mercado doméstico.

Durante 1988-1989 y con la ayuda de ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de aguacate Mexicano A.C.), se comenzó a exportar aguacate a

Europa siendo éste el principal país con el cual Michoacán tuvo tratos de comercialización, puesto que éste mercado estaría desatendido por su principal abastecedor, Israel, en la época en la cual no produce, y desde entonces Michoacán ha llenado ese periodo de escasez gracias a que Europa es un asiduo consumidor del fruto, aunque no dejó de pensar en Estados Unidos como un posible cliente. Es así como se comienza a exportar, el volumen máximo de frutas que se exportaron fue el 33% de producción y en el lapso de Enero de 1988 a Junio de 1989 se exportaron 600,000 cajas aproximadamente a Europa, ubicándose hoy día entre los 3 principales proveedores de éste país y Japón, el tiempo que se calcula desde el empaque hasta el consumidor final era de tres semanas; al principio se tuvieron muchos problemas en el traslado del fruto puesto que los barcos no contaban con cámaras de refrigeración adecuadas para conservar en buen estado el fruto, en la actualidad se cuenta con barcos capacitados para mantener la calidad del fruto y cumplir con un trayecto más corto, para Europa y Japón es de 16 a 20 días por vía marítima y para Estados Unidos es de 5 a 7 días por vía terrestre, realizando la salida por la aduana de Houston y Altamira Tamaulipas y para Japón por Manzanillo.

El costo de transporte por vía terrestre para Estados Unidos y Canadá es de \$2,500 a \$3,500 dólares y por vía marítima es de \$6,300 dólares para Japón y para Europa también, desbarcando el aguacate en París.

El precio que es pagado por el Aguacate en los diferentes países difiere por el peso de la caja;



- Para Europa por caja de 4 Kgs es de \$4.5 y \$6.5 dólares.
- Para Japón por caja de 6 Kgs es de \$12.00 dólares.
- Para Estados Unidos por caja de 25 libras es de \$21.00 a \$23.00 dólares.

En caso de que el fruto sea retornado al productor, el precio promedio en los últimos seis años ha sido de \$6.00 pesos.

#### *PAÍSES A LOS CUALES MICHOACÁN EXPORTA DESDE 1994 HASTA 1999.*

Fue difícil la entrada de nuestro fruto a comercio exterior, debido a que se comenzó con Estados Unidos, ya que esta más cerca demográficamente hablando, y se pensó que no sería muy difícil su ingreso, en la actualidad la calidad del Aguacate de la región ha tomado gran importancia y poco a poco hemos podido ingresar en distintos países.

Entre los cuales mencionamos a los más importantes; Suiza con un total de 7'013,651 Kgs de 1994-1999; Inglaterra con un total de 15'058,832 Kgs de 1994-1999; Holanda con un total de 4'760,849 Kgs de 1994-1999; Suecia con un total de 2'952,536 Kgs de 1994-1999; en el transcurso de 1998-1999 se comenzó a comercializar con países como Alaska, y Nicaragua con un total de 18,250 Kgs y 11,752 Kgs respectivamente llegando a englobar con los demás países a los cuales Michoacán exporta un total de 266,512 Toneladas en las últimas temporadas comprendidas desde 1991 hasta 1999. (ANEXOS IV-IX).

## *BENEFICIOS QUE HA TRAIIDO LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE A LA REGIÓN.*

Del 100% de producción del aguacate en la región, el 92% es para consumo nacional y el 8% restante es para exportación; provocando que la región cuente con los siguientes beneficios:

- Mayor Ingreso en PIB.
- Más de 10,000 empleos directos y 20,000 indirectos.
- Más de 300,000 beneficiados.
- Los salarios más altos se dan en la Industria Aguacatera.
- Las empresas de fabricación de cajas de madera, y etiquetas obtienen beneficios considerables.

### 3.4. Principales Mercados a los cuales se Exporta Aguacate.

#### 3.4.1. Mercado Europeo.

Este mercado es el principal consumidor de Aguacate, toda vez que importa por arriba del 70% del consumo total en Europa. Es interesante señalar que si por un lado continúa demandando el producto, su participación dentro del total consumido por este grupo de países es cada vez menor, ya que otros países han incrementado su consumo en particular Inglaterra y los países Escandinavos.

El Introdutor del Aguacate en Europa fue Israel, el cual abastece del producto en invierno y primavera, dejando a Michoacán el verano para abastecerlo; Israel esta presente en Europa de Octubre a Mayo y Michoacán de

Julio a Mayo dejando los meses que quedan para los demás estados de la república.

Las exportaciones que se han realizado a Europa en 1991-1992 que fue el año en el cual Michoacán comenzó a incursionar en este mercado fue de 9,207 Ton., cubriendo así el 70% de las exportaciones realizadas por éste estado, en 1995-1996 se tuvo una exportación de 33,730 Ton., siendo el 74% de las exportaciones en ese año, pero en 1998-1999 hubo un decremento, ya que las exportaciones realizadas en ese año fueron de 13,199 Ton., 32% de las exportaciones totales de ese año. (ANEXO X). (ASEEAM)

### 3.4.2. Mercado Canadiense.

Estados Unidos tiene problemas para satisfacer su demanda principalmente en Otoño e Invierno, con anterioridad trataba de satisfacerla importando el fruto de Chile, pero a pesar de los esfuerzos realizados por ese país, México en específico Michoacán ha sabido aprovechar la calidad del Aguacate de la región para satisfacer su demanda en esa época no competir con Chile sino complementar su demanda.

El 50% de la fruta fresca es comercializada por la firma CALAVO cooperativa situada en la ciudad de Los Angeles, con tres plantaciones de empaque ubicadas en California, en Uruapan se encuentran entre las principales empresas de comercialización al exterior; AGUAMICH, S.A. DE C.V., AGRIFRUT,

S.A. DE C.V., MISSION DE MÉXICO, S.A., FRESH DIRECTION MEXICANA;  
SOCIEDAD COOPERATIVA CUPANDA, entre otras.

A comparación del mercado Europeo, la exportaciones realizadas a Canadá han ido creciendo desde 1991-1999; en el año de 1991 se comenzó con una exportación de 2,290 Ton. Llegando a estar en el año de 1999 en 7,575 Ton., a pesar de todas las restricciones se ha podido cubrir con satisfacción éste mercado. (ANEXO XI). (ASEEAM)

### 3.4.3. Mercado Japonés.

Tal vez al inicio de las exportaciones en esta región no se pensó en Japón como mercado más importante, tal vez porque su demanda no es muy grande, pero los precios de adquisición del fruto son tentadores y equitativos con la calidad del Aguacate de la región, además de que no interponen tantas medidas arancelarias como Estados Unidos.

Las exportaciones que se realizaron en 1991 fueron de 1,640 Ton. Y han ido incrementando a través de los años a excepción de 1992 que se registro un decremento y las exportaciones en ese año fueron de 914 Ton. Llegando a comercializar en 1999 8,030 Ton. ( ANEXO XII). (ASEEAM)

Después del análisis realizado a lo que implica conocer el ámbito en el cual se maneja el fruto, así como todos los factores que se tienen que considerar para iniciar la comercialización al exterior nuestro fruto es importante conocer todas las barreras que se tienen y que aún con ellas Michoacán tuvo razones

para enfrentarlas y hacer que el aguacate de la región sea considerado como uno de los mejores que consumen los países extranjeros.

## CAPÍTULO 4.

# PROCESO DE SEPARACIÓN Y MANEJO DEL AGUACATE PARA EXPORTACIÓN.

El proceso de separación del fruto no es muy complicado, pero desde que se comenzó a comercializar al exterior se han tenido que cumplir con requisitos establecidos por los países que reciben el fruto, debido que al ingresar a ése país, el fruto presentaba; picaduras, manchas, magulladuras o lesiones producidas por insectos u otras causas. Por ello es muy importante encontrar el punto exacto de maduración para realizar el corte del fruto y que éste sea manejable; ya que su destino es al exterior del país y debe pasar por un proceso que lo capacite para soportar el traslado; además de cumplir requisitos Fitosanitarios que certifiquen su calidad.

El proceso que se lleva a cabo para la recolección del Aguacate es el siguiente:

### 1. SELECCIÓN DE LA HUERTA.

Dependiendo de la época de floración de la huerta, ya que para que el fruto este preparado para todo el proceso, debe encontrarse al final de la fase ácida (primer periodo de maduración). Es por ello que las huertas cuyo producto va a ser dedicado para la exportación requiere de un buen manejo, adecuado en la nutrición, riesgos laborales, combate de malezas, control de plagas,

enfermedades y el uso racional de Parasitocidas, así como de las condiciones ambientales y las etapas fenológicas del cultivo que nos permita identificar algún problema que tenga el fruto con anticipado.

## 2. COSECHA.

El Aguacate para comenzar la cosecha debe estar en la Maduración Comercial, es decir en este periodo debe reunir las características siguientes; la corteza debe estar verde, ya que en ésta etapa el fruto asimila y respira produciendo carbohidratos, aumenta de volumen, se carga de ácidos orgánicos y de almidón, dando origen a un sabor ácido muy característico.

Además debe reunir la  $\frac{3}{4}$  de madurez que se manifieste visiblemente entre los rangos verde semi-opaco, verde- opaco y verde con  $\frac{1}{4}$  de jaspe.

La recolección debe hacerse con extremo cuidado para que el fruto no se maltrate, perdiendo su valor comercial; por ello se deben seguir las normas que se mencionan a continuación:

1. Se procurará realizar la recolección en días secos, ventilados y soleados cortando primordialmente los Aguacates que se encuentran más expuestos a los rayos solares.
2. El fruto debe cortarse con tijeras, dejando 3mm de pedúnculo, aunque sin él, el Aguacate mantiene y conserva de mejor forma su calidad, también se puede recolectar con ganchos provistos de bolsa de lona.

3. Utilizar para su recolección bolsas sin fondo, dobladas que al momento de vaciar el fruto por la gravedad del mismo se desdobla, procurando que caiga en las cajas utilizadas para su recolección.
4. Las cajas deben de ser amplias para poder colocar gran cantidad de fruta y sea sencillo su manejo, generalmente son de plástico de 18 Kilogramos.
5. Las cajas se recolectan con remolques, pasando después a los vehículos que las llevarán al empaque, debiendo taparlas con lona ya que si es expuesto por largas horas a los rayos solares puede llegar a alcanzar temperaturas hasta de 60°C afectando su proceso de maduración.

### **3. TRANSPORTE A LA EMPACADORA.**

Se debe llevar a cabo en vehículos de carga, considerando que debe haber espacios entre las cajas para que no sufra lesiones el Aguacate.

### **4. RECEPCIÓN DE LA FRUTA.**

Al llegar a la empacadora, el Aguacate no se debe vaciar a granel en las tolvas debido a que se puede maltratar, por el contrario se realiza de forma lateral e individualmente, evitando así que choquen entre sí causándose daño.

### **5. DESCANICADO.**

En este proceso se selecciona el fruto por tamaños, identificando los que tienen el diámetro indicado, pasando éstos a la siguiente área y los que no cumplen con ésta especificación se desvían.



## **6. LAVADO.**

En esta área el fruto es lavado y desinfectado pasando por un proceso de lavado en el cuál es tratado con agua caliente y fría, además de que para ingresar a ésta área se debe pasar por una cámara aislada en la cual debes esperar a que cierre la puerta para poder entrar , no permitiendo así la entrada de moscas que contaminen el fruto.

## **7. SECADO.**

Este proceso se realiza por medio del uso de ventiladores, y la absorción del agua a base de rodillos cubiertos con donas de hule espuma, enseguida pasan a los rodillos de cepillado, donde el fruto adquiere un aspecto brillante.

## **8. ENCERADO Y APLICACIÓN DE FUNGUICIDAS.**

Ésta práctica se hace con el fin de darle mejor presentación al fruto y reducir la pérdida que se puede tener por transpiración así como de peso. Realizando también la aplicación de funguicidas que garanticen la preservación del fruto ante microorganismos que se presentan en el transporte y comercialización en especial la Antracnosis.

## **9. SELECCIÓN DEL FRUTO.**

En ésta área se separa la fruta que paso la recepción pero que aún así tiene defectos, éste proceso se realiza en forma manual.

## 10. CALIBRACIÓN DE LOS FRUTOS.

En éste proceso se separa el Aguacate por calibres y se realiza por medio del sistema de rodillos, ya que separa por tamaño y no por peso, y así es más fácil para verificar después si corresponde a ese calibre o no.

## 11. MESAS DE EMPAQUE.

Ya que se tienen separado por calibre se procede a acomodar en cajas de cartón que generalmente son de 4 a 5 Kilogramos, se etiquetan y se verifica que el peso de la caja sea el correcto.

## 12. PALETIZACIÓN.

Se realiza para que el transporte del producto sea más rápido y eficiente, ya que en Europa, Japón y Canadá la carga y descarga de productos Frutícolas se realiza mediante el uso de montacargas. Si es una paleta chica contendrá 108 cajas y una grande 162 cajas.

El acomodo de las cajas tiene una tarima base, provista de taquetes para dar el despeje necesario en el piso, después de acomodar las cajas en bloques se colocan cuatro esquineros y se procede a asegurarlos para que no se safen.

## 13. REFRIGERACIÓN.

El fruto para su conservación tiene que pasar por dos cámaras y así se prepare para ser exportado sin perder su calidad:

### 1. *Cámara de Pre- enfriamiento.*

Esta cámara tiene la función de eliminar la temperatura a calor de campo que trae consigo la fruta, la cual corresponde aproximadamente a los 24°C. Ésta se abate llegando el fruto a la temperatura de refrigeración requerida, la cual se encuentra entre los rangos de 5 a 7°C para que no se madure.

Si es poco volumen del fruto dentro de la cámara se llega a la temperatura requerida en 5 horas, y si es mayor en 12 horas. Para que el Aguacate no se deshidrate se debe mantener en la cámara una humedad de 80%, en donde la circulación del aire se renueve continuamente del medio ambiente exterior.

## 2. *Cámara de Refrigeración.*

Una vez que el fruto perdió su calor de campo y se encuentra en el porcentaje de humedad requerida se traslada a esta cámara, la cuál efectúa la función de conservación del fruto. El Aguacate puede pasar de 1 a 4 días ó de 20 a 30 días en ésta cámara a una temperatura que oscila entre 9 y 10°C para que se detenga un poco su maduración y no presente daños por frío, mientras esperan la llegada de los contenedores.

Los contenedores vienen equipados para conservar la temperatura y humedad requeridas por el fruto para su traslado al puerto, en donde son transferidos a la cámara de refrigeración del barco; en este lugar se abren las escotillas de los contenedores, permitiendo eliminar el contenido de etileno que se desprende durante el proceso de maduración del fruto.

Para que el aguacate sea considerado por los países extranjeros como uno de los mejores es indispensable saber todo el proceso que se tiene que llevar a cabo para que éste llegue a su consumidor final, siendo así el proceso de cosecha y post-cosecha el más importante, ya que si no se cumple como es debido el fruto no resiste todos los cambios y viajes que debe seguir para ser consumido en mercado extranjero.

## CAPÍTULO 5.

# NORMAS DE CALIDAD Y DISPOSICIONES REQUERIDAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

### 5.1. Principales normas de calidad.

Cada país al cuál el fruto ingresa tiene diferentes normas que se deben de cumplir para que así, el aguacate ingrese sin ninguna limitación, es por ello que es importante conocerlas antes de pensar exportar. Dentro de éste capítulo se mencionan las más importantes.

Europa, es el mercado al cual México exporta en mayor cantidad, siendo así hoy día Francia el más importante. Al inicio de la comercialización al exterior, se tuvo que sufrir un poco, ya que las normas de calidad eran estrictas y se tenían que cumplir para que el fruto pudiera ingresar a ese país; por ello los Exportadores mexicanos se vieron en la necesidad de poner especial atención y cuidado en la producción del fruto y su manejo.

Las normas requeridas en el Mercado Internacional son de carácter Fitosanitario siendo las siguientes:

De acuerdo a la Reglamentación General del Aguacate, tiene que ser:

- Entero
- Sano
- Limpio

- Exento de humedad exterior, olor y sabor extraño
- Calidad fitosanitaria emitida por la autoridad reconocida del país exportador, en el caso de México es la S.A.G.A.R. (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural), mediante el "Certificado Fitosanitario".

Además de cumplir con la norma NOMX-066-FITO-1995, la cuál se refiere al Certificado Fitosanitario; NOM-128-SCFI-1998, la cual se refiere al Etiquetado Comercial; NMX-FF-006, la cual se refiere a la calidad y la norma CODEX ALIMENTARIUS, la cual rige la calidad mínima que debe tener un producto a nivel internacional. (ASEEAM, Asociación de exportadores y empaques de Aguacate Mexicano, A.C.)

Para que el fruto guarde una buena calidad en el periodo post-cosecha se debe tomar en cuenta lo siguiente al recolectar el mismo:

- El péndulo debe tener un largo inferior a 10 mm, y el corte neto.
- La fruta debe ser cosechada en un estado fisiológico avanzado que permita una buena maduración post-cosecha. (GRESSARD, 1991: 149)

En la actualidad Michoacán exporta la mayoría de su producción a Francia, llegando así éste país a recibir más de 13.000 toneladas anuales, sin importar

que Israel también le exporte, ya que éste mercado esta consciente de la buena calidad del Aguacate de la región.

## 5.2. Disposiciones a cumplir para su exportación.

Es importante mencionar que para que sea aceptado el Ingreso del fruto a mercado extranjero, debe cumplir las disposiciones que se tienen en los diferentes países a los cuales se exporta, siendo así las más importantes; las de calibrado, calidad, presentación y mercado, las cuales se desarrollaran a continuación.

### 5.2.1. Disposiciones de calibrado.

El calibrage corresponde al número de piezas dentro de una caja que oscila entre 4 y 5 Kilogramos neto de fruta para Francia y Canadá, para Estados Unidos cajas de 25 libras (entre 11.2 a 11.35 Kilogramos) y para Japón de 6 Kilogramos.

Por lo tanto, los calbres más demandados en el Mercado Europeo (Francia) y Canadá son:

- 14 frutas de 266 a 305 gramos; conocido también como calibre 20.
- 16 frutas de 236 a 265 gramos; calibre 24.
- 18 frutas de 211 a 235 gramos.
- 20 frutas de 191 a 210 gramos.

- 22 frutas de 171 a 190 gramos; calibre 30
- De 305 a 350 gramos; calibre 18.
- Calibre 22, 16, 14 y 12. (ASSEAM)

Para el mercado de Estados Unidos los calibres más demandados y que más se exportan son:

- Calibres 84, 70, 60, 48, 40, 38, 36, 34 y 32. (GRESSARD, 1991:149)

Para el mercado Japonés son:

- Calibre 16 y 14 (Ibid: 150)

Hay una tolerancia en la calidad y calibre admitida en cada caja; para la categoría Extra el 5% del Aguacate puede corresponder a la categoría inferior. En la categoría 1 el 18% del Aguacate puede corresponder a la categoría inferior.

### 5.2.2. Disposiciones de Calidad.

Dentro de la calidad requerida para que el fruto sea apto para su comercialización al exterior hay tres tipos de categorías:

1. **EXTRA:** Los Aguacates clasificados en esta categoría deben de tener la forma y coloración típica de la Variedad, no se permite ningún defecto, sólo se aceptan algunas alteraciones superficiales pero éstas deben ser pequeñas que no afecten el aspecto general y la calidad del fruto.



2. **CATEGORÍA 1:** En esta categoría se aceptan pequeños defectos de forma y coloración, además de pequeños defectos en la piel siempre y cuando no excedan de 4 centímetros cuadrados.
3. **CATEGORÍA 2:** Los defectos que presenta ésta categoría ya no son permisibles para la exportación, puesto que dañan la pulpa y su presentación no es la apropiada dejando así esta categoría fuera, debido a que no cumple con las exigencias comerciales. (Ibid: 149)

Al inicio de la exportación del fruto al Mercado Europeo el fruto oscilaba entre la categoría Extra y Categoría 1, pero se busco la manera de que la gran parte del producto presentara la minoría o ningún defecto catalogándose así en la categoría Extra, ya que Israel exportaba con esa calidad. Después de adecuar el mantenimiento de las huertas en la actualidad la calidad del fruto es muy buena y por lo tanto de gran aceptación en el Mercado Internacional.

### 5.2.3. Disposiciones de Presentación.

Generalmente las cajas utilizadas para empacar el fruto van a depender de la variedad y calidad del producto a exportar. Es importante mencionar que las cajas son importadas del exterior a nuestro país, aquí se empaqueta el fruto y se exporta nuevamente al país de origen.

México cumple con las normas establecidas por los diferentes países a los cuales comercializa, para Europa el empaque se realiza en cajas de cartón puesto que tienen mayor resistencia al peso del producto con una capacidad de 4 Kilogramos, al igual que para Canadá; para Japón de 6 Kilogramos, y para

Estados Unidos de 25 libras que es de 11.3 Kilogramos; esta presentación incluye una charola que se coloca en el interior de la caja para que la fruta tenga una exacta distribución de la fruta.

Las cajas se agrupan en Pallets ó tarimas de madera para ser cargadas y almacenadas facilitando su manejo al llegar al destino final.

Al inicio de la exportación del fruto, las cajas que se utilizaban eran muy frágiles y no tenían una imagen homogénea, además de que al ingresar a Mercado Internacional la venta del fruto no se realizó a granel sino con el embalaje de origen, es por ello que el Mercado Europeo relacionaba el fruto con Israel y no con México teniendo así un problema de identidad, por consecuencia se tuvieron que mejorar las presentaciones de las cajas, haciéndolas más distintivas e incluso en cada fruto se colocan etiquetas adhesivas que lo identifiquen como Mexicano.

#### 5.2.4. Disposiciones de Mercado.

Son todas aquellas normas que debe cumplir el producto ó fruto para ser comercializado en otro Mercado y que éste al ingresar al mismo sea reconocido por el consumidor final.

Las especificaciones obligatorias que debe contener cada caja de cartón que contenga el Aguacate para su exportación son:

- Nombre del exportador o empacador.
- Identificación simbólica del exportador o empacador.

- Nombre del producto.
- Nombre de la variedad.
- Nombre del país de origen.
- Categoría.
- Calibre. (ASEEAM)

Estas especificaciones, son establecidas por la norma NOM-128-SCFI-1998, la cual se refiere al etiquetado comercial.

Como se observó en el presente capítulo, las normas de calidad que más se requieren son de carácter fitosanitario, ya que en un principio se tuvieron demasiados problemas para que ingresará el fruto por esta causa, convirtiéndose así en uno de los requisitos indispensables para exportar. En cuanto a las disposiciones con el paso de los años se han ido mejorando, llegando hoy día a recibir gran parte de la cajas y etiquetas que son utilizadas para exportar del mercado al cuál va a ser el destino del fruto, siendo así un producto de mayor calidad y fácil de reconocer en cualquier mercado, además de que para cada país son distintas, debido a los requerimientos de los consumidores finales.

## CAPÍTULO 6.

### TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN.

Otro aspecto que es importante mencionar son los trámites que debe llevar a cabo tanto el exportador como el importador para que el fruto sea ingresado al país al cual se quiere destinar el aguacate, además de tomar en cuenta el medio por el cual se va a transportar y la documentación que se debe reunir para el trasladado, los cuales se establecen en el presente capítulo.

#### 6.1. A nivel Exportador.

Para cumplir con los trámites para exportar, primeramente se debe hacer el contrato con el importador, especificando en él los detalles de la enajenación, así como al país donde se va a exportar, ya que para cada país son diferentes los requerimientos o bien documentos pedidos por el importador. Inclusive hay algunas variantes en la documentación, dependiendo del medio de transporte en el que va a viajar el fruto.

##### **POR VÍA TERRESTRE.**

*Para Estados Unidos, debe reunir los siguientes documentos:*

- Registro o lista de empaque; la emite el exportador y debe contener:
  - A) Número de cajas
  - B) Peso de las cajas.

- C) Marcas o números asignados a cada caja.
  - D) Número del pedido o contrato.
  - E) Descripción de la mercancía.
  - F) Fecha de emisión.
  - G) Nombre del comprador.
- Municipios o huertas liberadas, los cuales son: Uruapan, Tancítaro, Salvador Escalante y Peribán; es decir que en Estados Unidos solo se recibe el fruto que provenga de estos municipios.
  - Guía Fitosanitaria para el transporte terrestre.
  - Certificación fitosanitaria.
  - Certificado de arribo.
  - Factura del producto, la cual debe contener:
    - A) Fecha de emisión
    - B) Nombre y dirección del vendedor y comprador.
    - C) Número de contrato o pedido.
    - D) Descripción de la mercancía.
    - E) Número de unidades vendidas (piezas, cajas, Kilogramos).
    - F) Peso y marcas de la mercancía.
    - G) Especificaciones de pago y entrega.
    - H) Precio de venta pactado.
    - I) Si se facturan gastos como flete y seguro, establecerlo.

(ASEEAM)

*Para Canadá, debe reunir los siguientes documentos:*

- Carta porte; este documento lo emite el transportista al cliente, es un recibo que ampara el fruto, sin cobertura de seguro contra las mismas. Solo se emite el original y debe contener:
  - A) Nombre del embarcador.
  - B) Nombre y dirección del consignatario.
  - C) Punto de carga y descarga.
  - D) Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía o fruto.
  - E) Valor del flete, si éste ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino.
  - F) Fecha de emisión.
  - G) Descripción del producto o fruto.
- Certificado de Origen Internacional; es el documento que certifica el origen o procedencia del fruto y lo emite la SECOFI. (ANEXO XIII), el cual contiene la siguiente información:
  - A) Fecha de emisión.
  - B) Nombre y dirección del vendedor.
  - C) Descripción de la fruta.
  - D) Marcas y números de la fruta.
  - E) Peso.
  - F) Sello de la dependencia oficial.
  - G) Firma del funcionario responsable.

H) Fracción arancelaria en la que esta regida el fruto.

- Certificado Fitosanitario; éste es otorgado por la SAGAR y debe contener: (ANEXO XIV Y XV).
  - A) Nombre del destinatario.
  - B) Nombre del exportador.
  - C) Cantidad de cajas a exportar.
  - D) Municipios de donde se cortó la fruta (Sólo los liberados).
- Factura del fruto.
- Certificado de calidad. (ASEEAM)

Además según el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT), para poder realizar la exportación por esta vía debe llenar la HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA TERRESTRE EN PAÍS DE ORIGEN, cuyo contenido se puede conocer en el ANEXO XVI Y XVII.

#### **POR VÍA MARÍTIMA.**

*Para Francia y Japón; se deben reunir los siguientes documentos:*

- BL; es un documento semejante a la carta porte, pero éste se entrega cuando el transporte se envía por esta vía en sustitución de la carta porte.
- Certificado de Origen Internacional.
- Certificado Fitosanitario.

- Factura del fruto.
- Manifiesto de embarque; es el documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de la mercancía y debe contener:
  - A) Nombre del embarcador.
  - B) Nombre y dirección del consignatario.
  - C) Puerto de carga y descarga.
  - D) Nombre y matrícula de embarque.
  - E) Cantidad, peso, medidas y marcas del producto.
  - F) Valor del flete.
  - G) Estado y condición aparente de la mercancía.
  - H) Fecha de emisión.
  - I) Mención de que la mercancía se encuentra a bordo del barco.
  - J) Número de originales y copias en que se emite el documento.
  - K) Descripción de la mercancía.
- Certificado de calidad; el cual es otorgado por la norma NMX-FF-006. (ASEEAM)

Además según el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT), para poder realizar la exportación por esta vía debe llenar la



HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA MARÍTIMA EN PAÍS DE ORIGEN, cuyo contenido se puede conocer en el ANEXO XVII Y XVIII.

De acuerdo al Capítulo VI Artículo 29 de la Ley del Impuesto al Activo (LIVA), las empresas residentes en el país calcularán el Impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros exporten.

En cuanto a la exportación de productos, los impuestos a pagar según la Ley Aduanera en su Artículo 35 son:

1. General, conforme a la tarifa de ley respectiva.
2. Adicionales: 2%.

## 6.2. A nivel Importador.

Esto es al momento en que el fruto llega al mercado destino y éste es recibido por un agente, el cual se encarga de desempeñar todos los trámites, recibir toda la documentación, así como verificar que éstos estén completos. También verifica la calidad del fruto.

Al llegar el fruto al mercado destino el importador debe cubrir los siguientes costos:

- Derechos aduanales; los cuales son \$0.05 centavos de dólar por caja que ingrese al mercado.
- Transporte terrestre en el mercado; esto depende del mercado a donde llega el fruto y será lo que el importador para que el

Aguacate llegue al lugar donde se va a vender al público en general.

- Manipuleo o manejo en el mercado, el cual variará porque el fruto llega a Estados Unidos, Canadá, Francia y Japón y cada importador tiene su propio costo de manejo.
- Comisión margen Importador; la cual generalmente es de 8 a 10%. (ASEEAM).

Es muy importante tomar en cuenta todos estos trámites al iniciar algún ingreso de aguacate al extranjero, ya que si alguno de ellos no es cumplido correctamente y así se envía el fruto se corre el riesgo de perder en un momento dado el fruto, debido a que no pueda ingresar y se tenga que desechar la carga o bien regresarla, al país de origen, abaratándola por que ingresa ya con un alto grado de maduración o bien en descomposición.

## CAPÍTULO 7.

# ACUERDOS ESPECIALES Y PROGRAMAS DE APOYO.

Desde que se pensó en comenzar a comercializar al extranjero el aguacate de la región, muchos productores se toparon con dificultades, que no permitían el ingreso del fruto al país destino; es por ello que en uniones de aguacateros, y del gobierno se crearon acuerdos especiales y programas de apoyo que ayudaban a los productores a que fuera más fácil el acceso del fruto, entre los más importantes se mencionan los siguientes.

### 7.1. GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio).

El GATT surge a razón de la situación crítica que vivían los países después de la Segunda Guerra Mundial, cuando la mayoría de los países de Europa y Japón se encontraban destruidas, aprovechando que en el panorama internacional enfrentaban crecientes prácticas proteccionistas de todos los países, de sus mercancías y servicios, buscando impedir el derrumbe del sistema comercial, como ocurrió en la década de los 30's; es por ello que nació la necesidad de crear un organismo bajo el auspicio de la Organización de las Naciones Unidas. Este tratado multilateral fue firmado en octubre de 1947 y entró en vigor en

enero de 1948. Donde inicialmente 23 naciones negociaron en la ciudad de Ginebra, Suiza, reducciones negociadas que se incorporan en éste Acuerdo. (ESCALANTE, 1991: 12)

### 7.1.1. Generalidades.

El GATT es un código de normas, derechos y obligaciones aceptados en interés mutuo, por los países integrantes, y a la vez es un foro, en el cual los países miembros pueden discutir y resolver sus problemas comerciales, reducir los obstáculos propios del comercio y negociar, con objeto de ampliar sus oportunidades comerciales con otros países miembros. No es un organismo, es un "acuerdo" de buena voluntad, que firman los países para lograr que las relaciones comerciales entre los habitantes del mundo se lleven a cabo en términos de relativa equidad y justicia, tanto en países grandes como los que están en vías de desarrollo.

Es el único instrumento que fija normas, convenidas para regir el comercio internacional.

Durante más de 40 años, el GATT ha funcionado como el principal organismo internacional encargado de negociar la reducción de los obstáculos al comercio y velar por las relaciones comerciales internacionales. A lo largo de estos años, las actividades de éste acuerdo se han ido adaptando a los grandes cambios experimentados por la economía mundial, las modificaciones de los

países, la formación de agrupaciones económicas y de pagos así como la participación cada vez mayor de los países de Europa Oriental.

El GATT ha sido firmado por más de 110 países manejando así más del 90% del comercio mundial, entre los países participantes en él son:

- En 1948, año de su creación, los países participantes eran 23.
- En 1967, eran 74 países.
- México trato de Ingresar desde 1976, lográndolo en el año de 1986, ocupando así el lugar número 92, pero se unió a éste acuerdo con la concesión de que fuera respetado tanto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), como las leyes del sector de que se trate, en éste caso la Ley de la Reforma Agraria y los Reglamentos de la SAGAR (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

### 7.1.2. Objetivos.

Los Objetivos principales que sigue el GATT son:

1. Establecer normas de conducta para los países negociantes.
2. Establecer códigos de comercio.
3. Funcionar como foro de negociaciones entre los diferentes contratantes.
4. No discriminación en el comercio.
5. Transparencia o protección exclusivamente arancelaria.

## 6. Procedimiento de consulta.

Como un aspecto de suma relevancia en el GATT, está el trato preferencial que se debe dar a los países como México que aún esta en proceso de desarrollo y dentro de ello, el impulso a la mediana y pequeña empresa. También funciona limitando o regulando de ciertas formas las importaciones y exportaciones a fin de proteger el mercado mundial, y sobre todo a los países con régimen de preferencia.

Este acuerdo ha beneficiado a un gran número de países en especial a los que están en desarrollo, para ello se necesitó crear diversos planes y métodos para impulsarlos, uno de los que fue creado es el llamado "Centro de Comercio Internacional"; el cual se instituyó a petición de los países en desarrollo para ayudar a fomentar sus exportaciones. Fue establecido por el GATT en 1964 y es administrado conjuntamente desde 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Este centro atiende solicitudes de asistencia para la formulación y ejecución de programas de fomento para las exportaciones, información y asesoría sobre los mercados de exportación, y presta ayuda para el establecimiento de servicios de promoción y de comercialización de las exportaciones de los países miembros catalogados como en desarrollo, incluyendo a México y por lo tanto a Michoacán.

### 7.1.3. Medidas de Política Comercial.

Muchos países utilizan diferentes medidas de protección a sus industrias contra algunas prácticas comerciales que consideran que afecta la

competitividad interna de sus productos. Entre las medidas de protección se encuentran los llamados "Impuestos compensatorios y los Impuestos antidumping" las cuales mencionamos a continuación.

#### SUBSIDIOS O SUBVENCIÓN.

Conforme a los lineamientos establecidos por el GATT se consideran que existe un subsidio de acuerdo con las siguientes circunstancias:

a) Si hay una contribución financiera de un gobierno o un organismo público existente en el territorio del signatario o bien la persona u organización que forma parte del acuerdo, es decir cuando:

- La práctica del gobierno implique una transferencia directa de fondos, como son las donaciones, préstamos, inyecciones de capital entre otras; o posibles transferencias u obligaciones directas como son las garantías de préstamos.
- Se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían, como por ejemplo los incentivos fiscales, o los créditos fiscales.
- El gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o bien compre bienes.
- El gobierno realice pagos a un mecanismo de financiamiento, encomiende o dé instrucciones a una entidad privada para que realice una o varias de las funciones descritas anteriormente.

que normalmente incumbirían al gobierno, y en la práctica no difiera de las prácticas normales seguidas por el gobierno.  
(MAUBERT, 1998: 183)

De acuerdo al Artículo XVI, del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), estas políticas deben ser notificadas. Así México deberá al igual que otro país, notificar y justificar los subsidios otorgados a los productos de cualquier índole menos en la rama Industrial, ya que ahí se tienen otras normas. Con esto se puede proteger el mercado interno, pero las medidas subsidiarias no deben ser de ningún modo una medida proteccionista *no arancelaria*, es decir que sea un verdadero obstáculo para la exportación, sin ser un impuesto o arancel.

Los países que reciban productos de otro y que estén protegidos con subsidios, podrán como medida compensatoria imponer un arancel o impuesto que equilibre la desventaja que se sufre al recibir un costo subvalorado.

#### DUMPING.

De acuerdo con las disposiciones establecidas en el CÓDIGO ANTIDUMPING del GATT, se considera que:

- a) Un producto es objeto de *dumping* cuando se introduce al mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal; o cuando su precio de exportación, al exportarse de un país a otro, sea menor que el precio



comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

- b) Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones normales en el mercado interno del país importador, o cuando, a causa de una situación especial del mercado o el bajo volumen de las ventas no permitan una comparación adecuada, en esos casos el margen de *dumping* se determinará tomando como referencia un producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, con tal que este precio sea representativo. (MAUBERT, 1998: 184)

Al iniciar la década de 1980, México aún no era parte del GATT y no contaba con algún acuerdo bilateral en materia de subsidios; por tal motivo, nuestro país no contaba con elementos de negociación en los casos de Investigación sobre los subsidios y aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones, particularmente las enviadas a Estados Unidos; es decir, no con el recurso denominado "la prueba de daño".

Así en el caso de los impuestos compensatorios, a partir de 1980 se conservó un creciente número de productos mexicanos de exportación que estuvieron sujetos a estos impuestos, lo que obligó al gobierno de México a negociar y suscribir un "entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios" con el gobierno de Estados Unidos en 1985, obteniendo así el beneficio de la "prueba de daño" y mediante ésta verificar que artículos de exportación causaban daño en ese país; de los que todavía tienen aún este

Impuesto compensatorio son; prendas de vestir, azulejos de cerámica, productos textiles y utensilios de cocina porcelanizados.

Ahora bien, por el caso de impuestos *antidumping*, México ha enfrentado diferentes investigaciones. En la actualidad existen seis casos vigentes de productos mexicanos de exportación a Estados Unidos en los cuales se aplica el pago de impuestos *antidumping* y son; utensilios de cocina porcelanizados, flores frescas, cemento hidráulico, tubería de acero, cables de acero y piedra caliza.

Este acuerdo aún con sus desventajas ha beneficiado a gran parte de los países que se han unido a él proporcionándoles así una igualdad entre ellos en cuanto a comercio se refiere, al firmar México este acuerdo benefició a Michoacán en cuanto a exportación de Aguacate se refiere, ya que le ha sido mucho más fácil ingresar a un mercado internacional con nuestro producto, beneficiando así a Michoacán y por consecuencia a toda la población que depende directamente de éste fruto para sobrevivir.

## 7.2. PITEX (Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación).

El decreto y sus reformas y adiciones publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995, son el marco jurídico que lo rige; los beneficiarios de este programa son todas aquellas

personas físicas o morales que realicen directa o indirectamente la exportación de mercancías.

### 7.2.1. Beneficios.

Se podrá importar temporalmente sin el pago de los impuestos al comercio exterior y sin requerimiento previo de permisos ni autorizaciones previas:

- a) Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar productos de exportación.
- b) Envases, empaques, contenedores y cajas de tráilers que se destinen a integrar productos de exportación.
- c) Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipos que se consuman dentro del proceso productivo de los productos de exportación.
- d) Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramienta duradera destinada al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los productos de exportación.
- e) Aparatos, equipos y accesorios de Investigación, seguridad Industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal e Informática, y para la prevención y control de la contaminación ambiental, y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.
- f) Simplificación del sistema del despacho aduanero.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

- g) Autorización del porcentaje de mermas y desperdicios que en su conjunto podrán ser deducidos de la Importación temporal, por lo que la empresa podrá disponer libremente de ellos.
- h) Cuando las empresas enajenen mercancías a una empresa con programa PITEX y obtengan de ésta la constancia de exportación, dichas ventas serán consideradas como exportación definitiva para efectos de la facturación a tasa cero del IVA.
- l) La exportación por aduana distinta de la utilizada para la Importación en una o varias partidas.
- j) Las empresas con registro de empresa altamente exportadora (Altex) obtienen la autorización del programa en forma automática.
- k) La maquinaria y el equipo importado temporalmente pueden ser vendidos, cedidos o rentados a un tercero mediante un contrato, siempre y cuando dichos bienes se destinen a elaborar productos de exportación y mediante una carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que se pudieran derivar de la operación.
- l) Cambio de régimen de Importación temporal a definitiva, siempre y cuando se cubran los impuestos al comercio exterior y se cuente con la opinión favorable de la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).
- m) Venta de productos en el mercado nacional de productos elaborados con Insumos importados hasta por 65% del valor de las exportaciones, incrementándose este porcentaje cada año, a fin de que en el año 2001

sea de 100 %, siempre y cuando la empresa mantenga un saldo positivo en su balanza de divisas y cubra los impuestos correspondientes al comercio exterior. (MAUBERT, 1998: 138)

### 7.2.2. Bases del Programa.

- A) La Importación de Materias primas, envases, empaques, contenedores, cajas de tráilers, combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipos se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior superiores a US \$ 500,000 o su equivalente en otras divisas, o bien, se facturen productos de exportación cuando menos por 10 % de sus ventas totales.
- B) La Importación de maquinaria, equipos, instrumentos, moldes, herramienta para el proceso productivo, aparatos, equipos y accesorios de Investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal etc., se autorizará a los exportadores que realicen ventas anuales al exterior por un mínimo de 30 % de sus ventas totales. (MAUBERT, 1998; 139)

Los trámites relativos para la autorización de este programa se efectúan ante la SECOFI, y se debe informar anualmente, dentro de los dos primeros meses del año de calendario, de las operaciones de comercio exterior realizadas, así

como presentar en el mes de julio de cada año un informe del avance semestral.

Las empresas Uruapenses dedicadas a la exportación del Aguacate se encuentran dentro de este programa, ya que para comercializar al mercado internacional reciben cajas de cartón para empaque del fruto así como algunos esquineros para colocar las cajas en el embalaje y exportar el fruto al mercado de origen.

### 7.3. ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras).

El decreto y sus reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990 y 11 de mayo de 1995 son el marco jurídico para las Empresas altamente Exportadoras.

#### 7.3.1. Beneficiarios.

La SECOFI otorgará el registro de empresas ALTEX a aquellas empresas productoras de mercancías no petroleras de exportación que participen de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales y que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Las empresas exportadoras directas deberán demostrar exportaciones directas por un valor anual de 2 millones de dólares estadounidenses o bien, exportar cuando menos 40 % de sus ventas totales.

- b) Las empresas exportadoras indirectas deberán mostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación, por un valor equivalente a 50 % de sus ventas totales. Para este efecto, el exportador directo deberá presentar una carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar dichas mercancías en la misma proporción.
- c) Las empresas ECEX (Empresas de Comercio Exterior) deberán mostrar su registro actualizado por la SECOFI.
- d) Presentar solicitud por escrito, la cual debe contener la descripción del programa de comercio exterior. (MAUBERT, 1998:142)

### 7.3.2. Beneficios.

Algunos de los beneficios que proporciona el ser una empresa ALTEX son:

1. Devolución inmediata del IVA cuando sea favorable en su balanza comercial.
2. Posibilidad de acceso a cuotas de importación, compensadas con exportaciones.
3. Posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público), o bien el SAT (Secretaría de Administración Tributaria).
4. Facilidades especiales en el desaduanamiento de sus mercancías.

5. Acceso gratuito al sistema de información comercial administrado por la SECOFI y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). (MAUBERT, 1998: 143)

Algunas empresas exportadoras en Uruapan que desde los inicios de la comercialización del Aguacate al exterior comenzaron a enviar su fruto, hoy en día están consideradas como empresas ALTEX, ya que exportan gran cantidad de fruto al Mercado Europeo, Canadá y Japón.

En la actualidad estos programas siguen beneficiando a gran cantidad de productores, empaques y exportadores; además de tomar en cuenta los tratados bilaterales, como es el que recientemente se firmó con Israel, el cual beneficiará enormemente a muchos de ellos con la adquisición de tecnología nueva que agilizará el empaque del fruto.



# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

## DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

Desde la antigüedad Michoacán y en especial Uruapan ha sido una de las regiones más importantes en cuanto a producción de aguacate se refiere, ya que la mayoría de la población cuenta con huertos en los cuales éste árbol domina principalmente, pero en un inicio el aguacate criollo era el que dominaba, distribuyéndose principalmente en el mercado nacional, con el paso del tiempo, gran número de familias producía éste fruto, llegando a desencadenar más oferta que demanda y es entonces cuando productores Uruapanses se vieron en la necesidad de crear un híbrido, conocido como variedad Hass que pudiera ser comercializado en mercado extranjero y así satisfacer la demanda que se requería.

Con este trabajo se pretende hacer un estudio de la exportación de aguacate y como ha beneficiado o bien perjudicado a la población Aguacatera que se dedica a comercializar el fruto al extranjero, así como dar un amplio panorama del beneficio económico que ha traído a la región el explotar la huertas a su máxima capacidad y que cada vez más productores cuentan con una buena calidad en su fruto, siendo así apto para exportar. Esto se va lograr cuestionando a los principales empaques de la región que tienen mayor antigüedad en esta actividad, o bien los que tienen mayor porcentaje de exportación en su producción.

Es importante mencionar que Uruapan es el principal productor de aguacate a nivel mundial, y el que mayor calidad tiene en cuanto al fruto se refiere, además de que poco a poco y con muchas limitaciones y sacrificios se ha convertido en uno de los principales exportadores a nivel mundial, proporcionando así empleos a rancheros, cortadores, cargadores e incluso a amas de casa que se encargan de escoger el fruto en los empaques, elevando los niveles de empleo directos e indirectos.

### **OBJETIVOS DEL ESTUDIO.**

#### **Objetivos Generales:**

- Conocer la importancia del aguacate en la región.
- Estudiar desde los inicios hasta hoy día la exportación del aguacate, así como su impacto en la población Aguacatera.

#### **Objetivos Particulares:**

- Establecer el proceso de recolección del aguacate.
- Definir las medidas que se deben cumplir para que el fruto sea empacado.
- Conocer los trámites que se deben cumplir, así como las limitaciones que se pueden presentar.

#### **Objetivos Específicos:**

- Definir lo que es la exportación de aguacate.

- Establecer los principales mercados y competidores a nivel internacional.
- Conocer los trámites a cubrir para exportar.
- Conocer los principales empaques de la región.
- Definir el avance que ha tenido la región desde que comenzó a exportar, así como las utilidades que está obteniendo de comercializar al exterior.

### **JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.**

Una parte importante de éste estudio es el conocer como ha impactado la exportación a la población Aguacatera, además de los requisitos a cumplir para comercializar el fruto; los cuales son realizados por los propios empaques. Mediante éste trabajo se podrá conocer por parte de la población Uruapense todo lo requerido para realizar ésta actividad, sirviendo para dar un panorama a aquellos productores o bien personas en general que desean iniciar con esta actividad comercializadora y que no incurran así en acciones que puedan impedir o atrasar su proceso exportador.

### **HIPÓTESIS.**

“La exportación del aguacate incrementó la economía de la población dedicada a la producción, recolección y empaque del fruto”.

### **PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN QUE GUÍAN EL TRABAJO.**

1. ¿Cómo inició la exportación o comercialización del Aguacate en la región?
2. ¿Cómo ha evolucionado la región con esta apertura?

3. ¿Cómo se ha mejorado el proceso de selección, empaque, calidad y presentación del fruto para la exportación?
4. ¿Quiénes realizan los trámites para exportar?
5. ¿Cuántos programas de apoyo se han creado para la exportación?
6. ¿Qué beneficios han dado los programas de apoyo a la exportación?
7. ¿Cuál es la principal competencia de mercado?

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EMPLEADA.**

#### *Población.*

La población escogida para éste estudio fueron todos aquellos empaques de Uruapan con mayor comercialización internacional de aguacate y que están autorizados para que su fruto ingrese al exterior.

#### *Diseño de Investigación.*

Se llevaron a cabo dos tipos de investigación:

- Investigación documental: la cual se realizó recopilando bibliografía y hemerografía que contenía toda la información para recopilar los 7 capítulos teóricos que integran éste estudio.
- Investigación de campo: la cual se realizó recorriendo los principales empaques de Uruapan Michoacán autorizados para exportar y que la mayoría de su producción se exporta, o bien son exportadores intermediarios.

### *Instrumentos utilizados.*

El instrumento utilizado para recopilar toda la información de campo fueron los cuestionarios (ANEXO XX), los cuales se aplicaron a los principales empaques de Uruapan. Para saber a que empaques aplicarlo se determino una muestra con el 90% de confiabilidad.

### *Determinación de la Muestra.*

De acuerdo al listado de empaques autorizados para exportar (ANEXO XXI), el cual fue proporcionado por la ASEEAM (Asociación de exportadores y empacadores de aguacate mexicano, A.C.) el cual define 12; se determinó la muestra con un porcentaje de confiabilidad de 90%. La cual se presenta a continuación:

$$N_z = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{1 + \frac{1}{N} (Z^2 \cdot q - 1 / E^2 \cdot p)}$$

donde: Z= Nivel de Confianza ( 90%)

pq= Variabilidad del fenómeno estudiado.

E= La precisión con la que se esperan los resultados.

N= Universo de la Investigación.

A continuación se presenta un listado del universo de la investigación; es decir los nombres o razones sociales de los empaques entrevistados para éste estudio.

*Desarrollo de la fórmula:*

$$Nz = \frac{(.90)^2 (.5)}{(.05)^2 (.5)} =$$

$$1 + 1 / 12 ( (.90)^2 (.5) - 1 / (.05)^2 (.5) )$$

$$81 / 1 + 1 / 12 (80) = 81 / 7.67 = 10.5$$

Por lo tanto se realizó el cuestionario a 10 empaques del listado proporcionado por la ASEEAM, eligiéndolos a criterio propio, por su antigüedad y su experiencia en la exportación de aguacate, así como por su prestigio en el mercado internacional.

# CASO PRÁCTICO

Descripción General de los resultados, obtenidos mediante la recopilación de los cuestionarios aplicados a los principales empaques dedicados a la exportación, así como su interpretación.

La aplicación de los cuestionarios, fue realizado a 10 empaques, de acuerdo a lo obtenido de la fórmula de la muestra, aplicado a un población de 12 empaques autorizados para exportar en Uruapan; de esos 10 cuestionarios aplicados, solamente fueron contestados 7; siendo así los siguientes empaques:

- Aguacates Michoacanos (Aguamich)
- Agrifrut, S.A. de C.V.
- Empacadora Avoperla, S.A. de C.V.
- Empacadora Rivas
- Fresh Directions Mexicana, S.A. de C.V.
- Frutícola Velo y/o Transcontinental del Comercio.
- Empacadora de Aguacates San Lorenzo, S.A. de C.V.

La exportación de aguacate ha sido una de las actividades que en Michoacán y primordialmente en Uruapan ha servido de gran apoyo para elevar la economía de la ciudad, muchos productores de aguacate, debido a la mala paga del fruto en algunas temporadas en el mercado interno, se vieron en la necesidad de buscar mercados alternos, claro que para ello se tenían que cumplir las especificaciones necesarias para que el fruto pudiera ingresar en mercados internacionales. En el año de 1957 se plantó la primera huerta de aguacate



híbrido injertado, pero no funcionó, fue entonces hasta 1961 que el aguacate "Fuerte" y el "Hass" entró en la región prosperando poco a poco, así fue como otros productores que sólo tenía huertas de aguacate "Criollo", comenzaron a incursionar en el aguacate "Hass".

Debido a que en la región no era muy conocida esta variedad y la población prefería el aguacate criollo, se buscó la manera de comercializar a otras ciudades, las principales fueron México y Monterrey, pero al paso de los años el precio del aguacate ha bajado en la región en algunas temporadas, dejando a muchas familias sin trabajo y sin comida; por ello varios productores comenzaron a ver la forma de enviar el fruto al exterior, al ver que Israel tenía fruto de la misma o bien menor calidad que la de Uruapan, comenzaron a viajar a Israel y ver como era el proceso por el cual pasaba el fruto y los requerimientos que les pedían para recibirlo. Así se compró maquinaria de Israel y comenzaron sus primeros viajes, principalmente a Europa (Francia), el cual fue uno de los principales países en abrir sus puertas a nuestro fruto (ANEXO XXII, Gráfica 3), aún así tuvieron algunas dificultades al principio de la exportación que restringió un poco la entrada del fruto, incluso en ocasiones se les regresaba la mayor parte del fruto, debido a que no se les entregó ninguna guía la cual les especificara que grado de maduración debía tener el fruto, como se debería presentar y la calidad del mismo (ANEXO XXIII, Gráfica 5), hoy día se cuenta con controles de calidad para todos los empaques como son las NMX, las cuales especifican la calidad y presentación que debe reunir el fruto. Algunos de los problemas primordiales que se tuvieron al inicio de la

exportación fueron los aranceles y transportes (ANEXO XXIII, Gráfica 4); ya que habían muchas restricciones para su entrada debido a que el fruto debía tener un porcentaje de madurez establecido por cada uno de los mercados a los cuales iba a ingresar, así como no se contaba con el transporte adecuado para que se conservara el fruto, deteniéndose así su etapa de maduración.

En cuanto a los aranceles eran costos muy altos que los empacadores pioneros no podían cubrir, hoy día el gobierno ha apoyado mucho esta actividad (ANEXO XXIV, Gráfica 8), debido a la apertura que se ha venido dando por los Tratados del Libre Comercio con Estados Unidos, Canadá y más recientemente con Israel, haciendo éste último más fácil el ingreso de maquinaria más avanzada a nuestra región que nos permitan tratar mucho más rápido el fruto, además de aplicar tratamientos al fruto que no permitan la contaminación de plagas, permitiendo así con más confianza la entrada de nuestro fruto a los diversos países que se exporta; además de la creación de programas de apoyo que poco a poco han beneficiado a los empaques y que para algunos de ellos son de gran utilidad como lo son el programa PITEX (Programa de Importación temporal para producir artículos de exportación), el cual es el programa que más utilizan los empaques (ANEXO XXII, Gráfica 1), exportando temporalmente las cajas, etiquetas y en algunos empaques alguna maquinaria de lavado del aguacate; así como el programa ALTEX (Empresas altamente exportadoras), el cual es utilizado por aquellos empaques que tienen más tiempo en el mercado o bien son los que más exportan anualmente como los son; Aguamich y

Empacadora Rivas. Además se cuenta con el apoyo de SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) , la cual ayuda a la obtención de certificados y acuerdos bilaterales que beneficien a su actividad; y BANCOMEXT, el cual ayuda en cuanto a publicidad del fruto a nivel internacional y apoyo en información de nuevos mercados que requieren del fruto, claro que hay empaques que desde su creación en ningún momento hasta hoy día han contado con el apoyo de estas instituciones como lo son; Avoperla y Empacadora San Lorenzo.

Al comenzar la exportación a ser una de las actividades más importantes en la región se tenían aún problemas de información entre los mismos empaques es por ello que se creó la ASEEAM ( Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C.), la cual tiene la función de apoyar a los empacadores en su actividad, unificando al grupo exportador, ya sea pactando precios iguales para todos y así no haya competencia entre los mismos empaques, llevando simplemente a organizarlos permitiéndoles enfrentar objetivos de mayor alcance, además de proporcionarles reportes de la exportación anual a cada país, que en realidad a algunos productores y exportadores no les sirven de nada, ya que falta sistematizar la información y clasificarla; es simplemente una Asociación Civil para dirigirse y obtener información global de la exportación y no les ayuda a elevar el consumo del fruto. (ANEXO XXV, Gráfica 9-11)

Aún con todos los contratiempos que han pasado los exportadores del fruto en el transcurso de los años consideran esta actividad como una de las más

Importantes en cuanto al aguacate se refiere (ANEXO XXIV, Gráfica 6), debido a que el mercado nacional no puede absorber todo el consumo, además de que es mejor pagado, ya que en el mercado internacional el fruto es pagado de \$5.00 a \$6.00 cada aguacate y en mercado nacional de \$2.00 a \$3.00.

Es importante mencionar que de los empaques a los cuales se les realizó la encuesta, solo uno cuenta con capital extranjero para su funcionamiento, dando a conocer que a pesar de todas las dificultades que tuvieron que pasar la mayoría de los empaques han crecido con su propio capital y en su medida han ido incursionando en mercados internacionales dando así un incremento tanto en la economía como en las tasas de empleo ( ANEXO XXVI, Gráfica 12), aún así se tienen algunos problemas que se deben tratar para que ingresen mayores toneladas del fruto en diversos países creando una buena campaña de promoción (ANEXO XIV, Gráfica 7), ya que la temporada pasada (1999) no se tuvo la venta que se deseaba debido a éste factor, es relevante mencionar que en ese aspecto ayuda la ASEEAM a los empacadores dándonos a pensar que se debe consolidar plenamente esta Asociación, además de que el mercado necesita de nuevas estrategias, ya que no crece indefinidamente y se busca mejorar los precios, es por ello que en este año se quiere exportar más de 58,000 toneladas a comparación del año anterior que con trabajos se llegó a esa cifra. Los empaques obtienen una buena utilidad de las exportaciones, ya que la mayoría de ellos colocan gran cantidad de fruto en mercados internacionales, además hay que considerar que algunos de los mismos son

empacadores indirectos y todo lo que compran de fruto es lo que exportan y no colocan nada en el mercado nacional, se debe considerar el factor de antigüedad, debido a que los empaques que tienen mayor tiempo en este ramo obtienen mayores utilidades (ANEXO XXVI, Gráfica 13)

Para concluir el principal beneficio que ha obtenido la región desde que se comenzó a exportar en la región ha sido el incremento de índice de empleos, debido a que alrededor de 60,000 a 70,000 familias dependen de esta actividad y de 3 años para acá se han certificado más de 14 empaques teniendo que requerir de personal que realice diversas actividades dentro del proceso de exportación como son: empaque, cortadores, Ingenieros; además de que algunos empaques han diversificado la Industrialización del aguacate, como es el caso de Empacadora San Lorenzo la cual exporta hoy día pulpa y aceite. Y en la actualidad con los nuevos tratados bilaterales van a aumentar mayormente las tasas de empleos, debido a la profesionalización del proceso productivo, dejando a un lado la falta de empleo que se tenía antes cuando simplemente se requerían de rancheros y cortadores para vender el fruto en el mercado nacional. (ANEXO XXVII, Gráfica 14).

## CONCLUSIÓN.

El motivo de la investigación realizada fue principalmente para conocer como llegó la región a ser la "Capital Mundial del Aguacate", así como conocer la importancia del fruto como alimento y el porqué se tuvo que buscar otros mercados de comercialización del fruto. También se da a conocer la historia del mismo, así como el desarrollo de las diversas variedades que existían y la decisión de convertir las variedades ya existentes en una sola que fuera una buena competencia para los demás mercados Internacionales.

Se busca conocer todos los trámites que se deben cumplir para la exportación y que éstos sean de ayuda para todas aquellas personas que desean iniciar con esta actividad; el objetivo primordial que se desea alcanzar está relacionado con el beneficio que ésta actividad ha tenido en la región desde sus inicios; llegando a la conclusión de que a pesar de todas las limitaciones encontradas poco a poco los productores han encontrado la forma de adentrarse en varios mercados y proporcionar así a la región empleos directos e indirectos, si bien no en todos los mercados se tiene un buen concepto del aguacate Mexicano, principalmente en Estados Unidos, la región ha buscado apertura en otros mercados abasteciendo las temporadas bajas de otros países dedicados a la exportación; uno de los problemas con los que cuentan actualmente los exportadores es la falta de promoción o bien el mal manejo de

la misma en mercado Internacional; ya que si es manejada de manera adecuada antes de la temporada de venta, el fruto automáticamente es demandado.

Desde los comienzos de la exportación se han venido incrementando las tasas de empleos, debido a que anteriormente solo se requerían cortadores y empacadores para que el fruto fuera distribuido en mercados nacionales, y poco a poco se han necesitado más cortadores, empacadores, distribuidores, seleccionadores, ingenieros, que colaboren para que el fruto sea de buena calidad y cubra la demanda requerida en mercado Internacional. La exportación de aguacate ha aportado a nuestra región un incremento en la economía, tanto de toda la población como de las personas que directamente depende de ella para subsistir.

Ahora bien, con la apertura comercial que se ha venido dando con los TLC (Tratados de libre comercio), las tasas de empleo se van elevar, ya que productores que no se han atrevido a ingresar en nuevos mercados van a contar con mayores facilidades; las cuales les permitirán comenzar a exportar, o bien aquellos que ya se dedican a comercializar internacionalmente van a especializar los procesos productivos que ya tienen, con la compra de nuevas maquinarias que necesiten de mayor mano de obra, así como personal capacitado para manejarla, cubriendo la necesidad que hay en la región de elevar las tasas de desempleo que hay en esa área y así incrementar la economía de la población en la región.

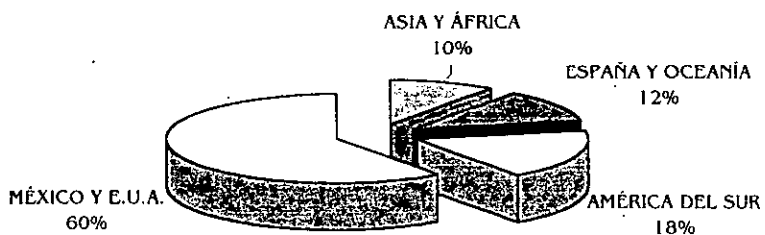
El "Aguacate", desde su producción hasta su comercialización nacional e internacional, es la principal actividad de la región; por ello la mayoría de la población se dedica a esta actividad y requiere de un profesional para que lo guíe en su proceso de comercialización al exterior. Este es el caso del Licenciado en Contaduría, ya que es el profesional más apto para asesorar a la población dedicada a ello, desde conceptos como; cuánto se va a invertir en el proyecto de exportación, a que mercado va a dirigir su fruto, los beneficios que va a obtener por el sólo hecho de exportar, las obligaciones a cumplir y los diversos apoyos que obtienen del gobierno; inclusive es tan importante esta carrera que algunos de los empacadores y comercializadores al exterior son Contadores, porque saben todo lo que implica exportar; además de que la Licenciatura en Contaduría da la pauta para desarrollarse en otras áreas relacionadas con la exportación, como el ser Agente Aduanal.

Para concluir, esta investigación es una guía de gran ayuda para el Licenciado en Contaduría a fin de apoyar a la población Aguacatera que requiere sus servicios para iniciar un proyecto de "Exportación de Aguacate".



# ANEXOS

## PRODUCCIÓN MUNDIAL DEL AGUACATE.



FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

## SUPERFICIE CULTIVADA DE AGUACATE EN EL ESTADO DE MICHOACÁN.

MUNICIPIO	SUPERFICIE (Ha.)	PRODUCTORES (No.)	PRODUCCIÓN (Ton.)
Uruapan	15,373	2,289	152,192
Ziracuaretiro	184	388	8,524
Tarétan	256	37	2,176
Tancitaro	14,122	1,068	141,220
Peribán	12,779	1,701	127,790
Los Reyes	2,692	560	24,228
Tingambato	2,284	400	19,414
San Juan Nuevo	4,622	336	43,909
Tacámbaro	7,550	719	79,275
Ario de Rosales	5,283	560	47,547
Salvador Escalante	4,831	382	50,725
Tingüindín	3,630	451	36,300
Tocumbo	214	48	1,712
Cotija	418	63	3,344
Jacona	363	10	2,904
S. Tangamandapio	337	89	2,157
Tangancicuaro	48	14	221
Chilchota	157	122	691
Purépero	52	23	208
Apatzingán	218	37	1,308
Zitácuaro	895	331	6,712
<b>TOTALES:</b>	<b>76,308</b>	<b>9,628</b>	<b>752,557</b>

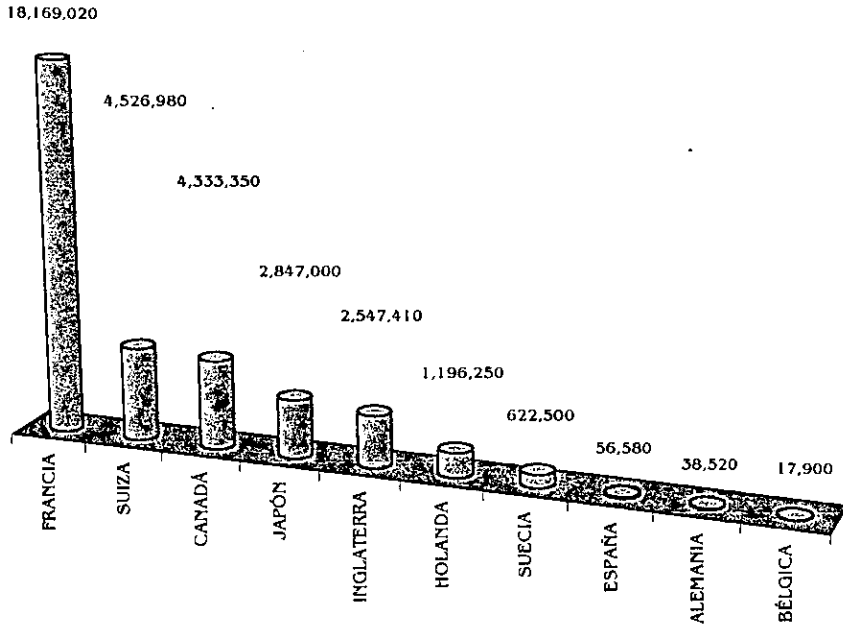
FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

## RELACIÓN DE PRODUCCIÓN DE LA REPÚBLICA MEXICANA.

ESTADO	SUPERFICIE PLANTADA	PRODUCCIÓN (TONELADAS)	RENDIMIENTO (TON/HA.)	PERÍODO COSECHA
Michoacán	74,969	670,508	8.9	JULIO - MAYO
Nayarit	2,437	23,250	8.7	JULIO - SEPTIEMBRE
Morelos	2,392	19,840	9.4	MAYO - AGOSTO
Puebla	2,206	11,793	5.3	MAYO - AGOSTO
Estado de México	2,105	13,222	7.7	MAYO - AGOSTO
Sinaloa	1,289	11,343	8.8	AGOSTO - SEPTIEMBRE
Guanajuato	1,106	5,530	5.0	MAYO - AGOSTO
Otros	6,519	41,721	6.4	
<b>TOTAL:</b>	93,023	797,207		

FUENTE: ASEEM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

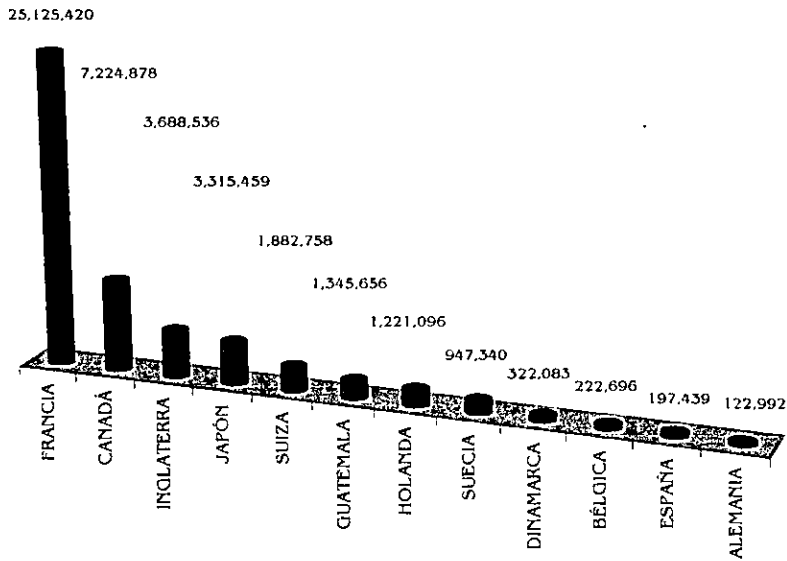
### EXPORTACIONES DE AGUACATE PAÍS DESTINO TEMPORADA 1994-1995.



FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

TOTAL DE KG. EXPORTADOS:  
34,355,510

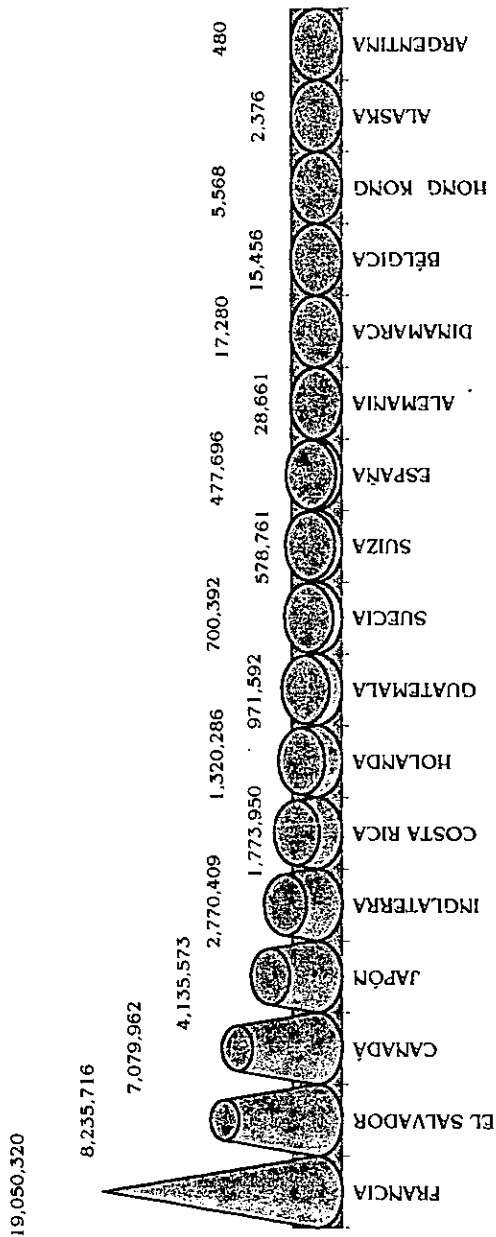
## EXPORTACIONES DE AGUACATE PAÍS DESTINO TEMPORADA 1995-1996.



FUENTE: ASEEM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

TOTAL DE KG. EXPORTADOS  
45,616,353

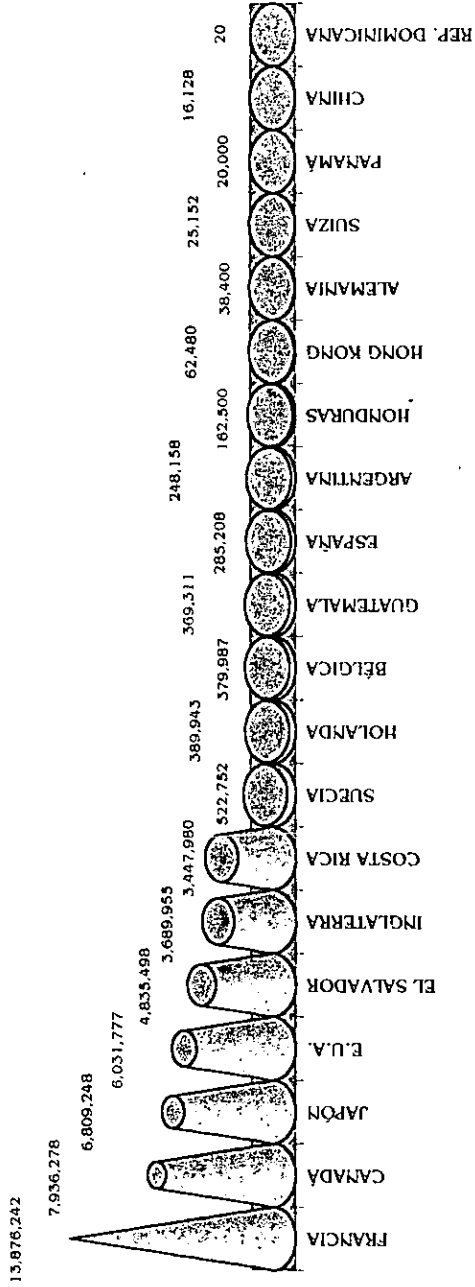
## EXPORTACIONES DE AGUACATE PAÍS DESTINO TEMPORADA 1996-1997.



FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

**TOTAL DE KG. EXPORTADOS:  
47,164,478**

## EXPORTACIONES DE AGUACATE PAÍS DESTINO TEMPORADA 1997-1998.

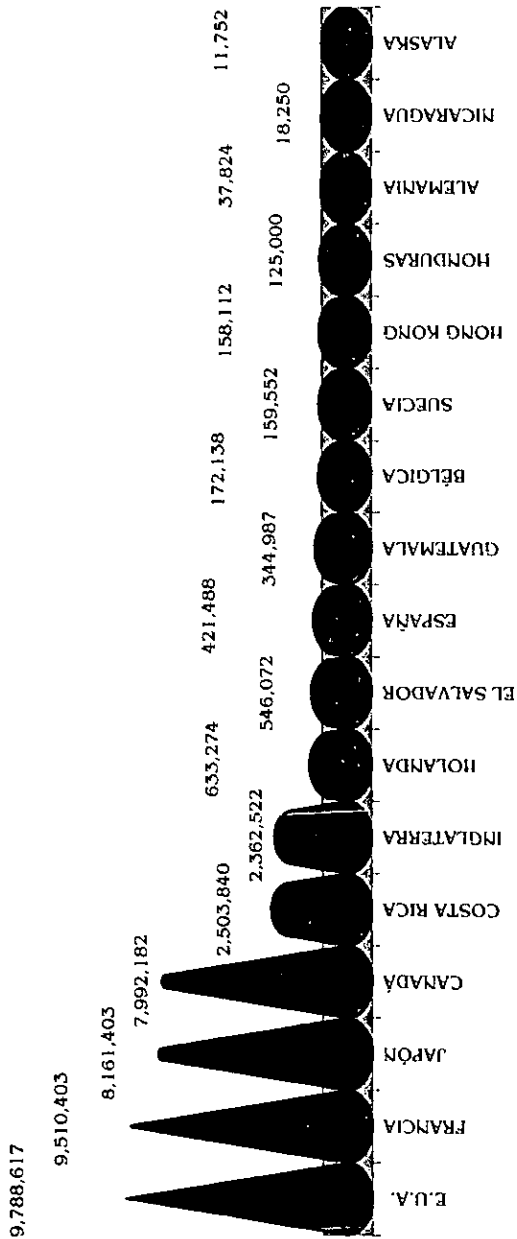


FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

**TOTAL DE KG. EXPORTADOS:**  
49,146,024

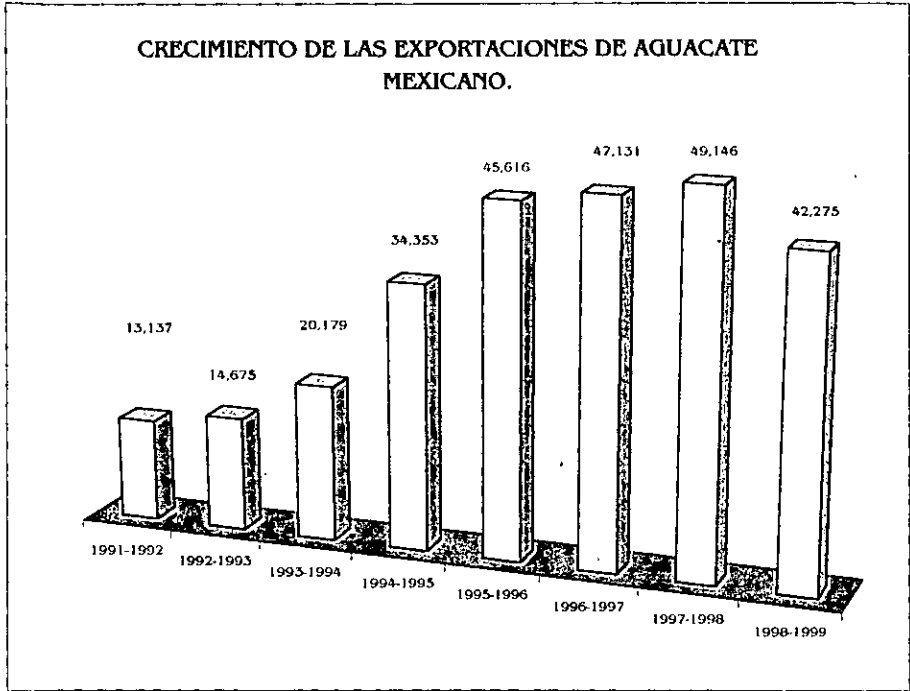


**EXPORTACIONES DE AGUACATE PAÍS DESTINO TEMPORADA 1998-1999.**



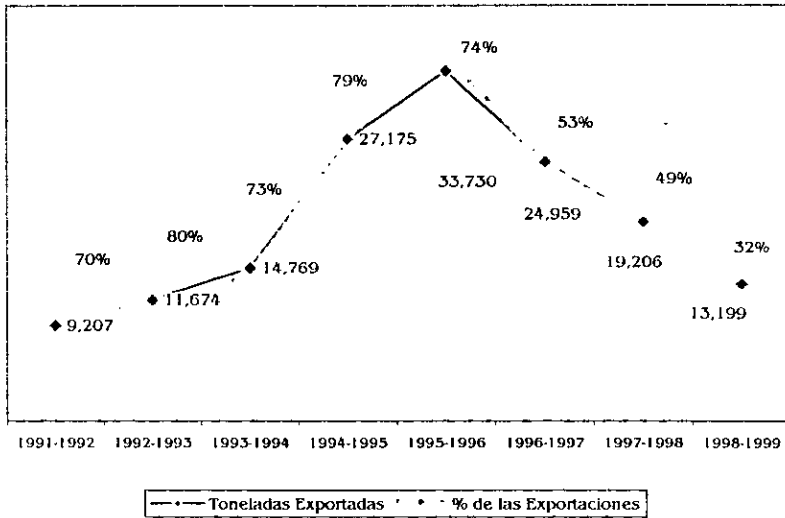
FUENTE: ASEELAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

**TOTAL DE KG. EXPORTADOS:  
42,275,435**

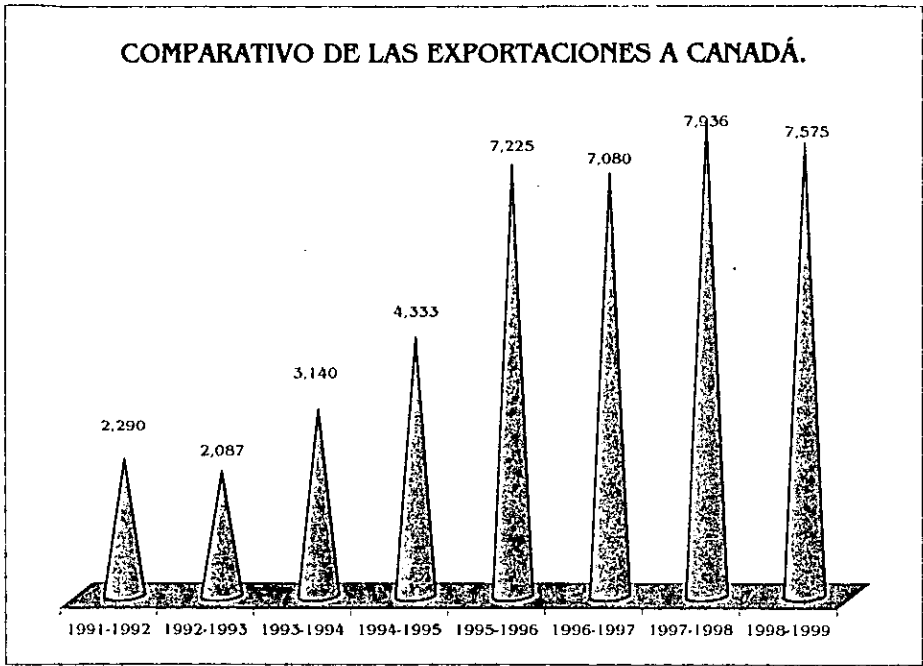


FUENTE: ASEEM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

## EXPORTACIONES A EUROPA.

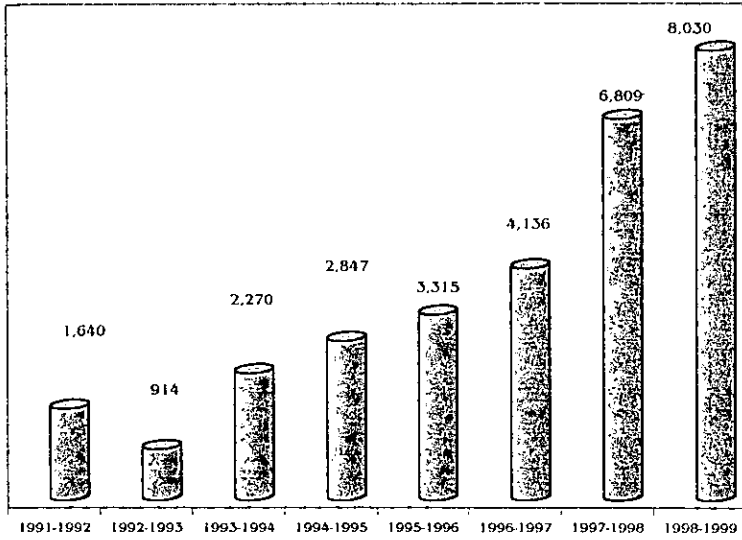


FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)



FUENTE: ASEEAM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)

### COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE A JAPÓN.



FUENTE: ASEEM (Asociación de Exportadores y Empacadores de Aguacate Mexicano A.C)



CERTIFICACION DE ORIGEN  
DE ARTICULOS MEXICANOS

ANEXO XIII

F O L I O N U M E R O

1- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO		
3- N° DE ORDEN	4- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA.		9- LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		



SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y FOMENTO  
DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL  
**CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL**  
DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951  
A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE

ANEXO XIV  
07363

SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y FOMENTO

**CERTIFICACION**

Se certifica que las plantas o productos vegetales descritos y embalados, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos y se consideran libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas y se considera que se ajustan a las disposiciones vigentes en el país importador.

1. FECHA DE INSPECCION	18. FECHA DE EMISION	16. LUGAR DE EMISION
------------------------	----------------------	----------------------

**DECLARACION**

1. DIRECCION DEL EMITIDOR	2. NOMBRE Y DIRECCION DECLARATOR DEL DESTINATARIO
3. DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA	
4. MONICO DE LAS PLANTAS	5. LUGAR DE ORIGEN
6. DESCRIPCION DE LOS ENPAQUES	7. MARCAS DISTINTIVAS
8. TRANSPORTE DECLARADO	9. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO

**TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION**

10. QUANTO (INGREDIENTE ACTIVO)	12. TRATAMIENTO
11. DUREZ	14. DURACION Y TEMPERATURA
13. COMENTARIO	16. INFORMACION ADICIONAL

Declaración con la cual se manifiesta en este certificado fitosanitario, será sancionada administrativamente conforme lo marca el artículo 14 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, en caso de las plagas que correspondan cuando se presenten consultivas de dicho, conforme lo marca el artículo 14 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal y el artículo 14 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por las autoridades fitosanitarias de la Secretaría y será de su responsabilidad el presentar la información y documentos requeridos.

**17. DECLARACION ADICIONAL**

SEILLO

18. CARTELO DEL EMITIDOR	19. FIRMA	20. LUGAR DE EMISION
--------------------------	-----------	----------------------

VIGENCIA







BANCONEXXT

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE  
EN PAIS DE ORIGEN

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DIAS
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
-PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
-EMBALAJE DE EXPORTACION					
-MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
EX WORKS (EN FABRICA)					
EXW (...LUGAR DE ORIGEN)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS:					
-PERMISOS					
-AUTORIZACIONES					
-OPINIONES					
-CERTIFICADOS					
-VISAS					
RECOLECCION:					
-MANIOBRAS DE CARGA DE LA BODEGA DEL EXPORTADOR A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
-RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
-ACARREO DE LA PLANTA A LA ESTACION FERROCARRIL					
-MANIOBRAS DE DESCARGA EN ESTACION FERROCARRIL					
TRANSPORTE NACIONAL					
-FLETE A LA ADUANA O FRONTERA DE SALIDA					
-MANIOBRA DE UNIDAD DE TRANSPORTE A RECINTO FISCAL					
IMPUESTOS:					
-DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
DESPACHO ADUANAL:					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS COMPLEMENTARIOS 1/					
-HONORARIOS					
-FINANCIAMIENTO 2/					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
-HASTA RECINTO FISCAL DEL PAIS IMPORTADOR					
DELIVERED AT FRONTIER (ENTREGADO EN FRONTERA) DAF (...LUGAR CONVENIDO)					

1/ Para precio DAF estos gastos se aplicaran sobre el valor factura.

2/ Este cargo se aplicará sobre el monto que conprobablemente desembolse el agente para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá revertirse si se anticipan dichos fondos.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONFIGURADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.



BANCOMEXT

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE  
EN PAIS DE DESTINO

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
TRANSPORTE:					
- FLETE DE ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR CONVENIDO					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
DDU: DELIVERED DUTY UNPAID 1/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS:					
(PAIS DE DESTINO):					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- OPINIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACION:					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO					
IMPUESTOS :					
- DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO)					
- OTROS DERECHOS (IMPUESTOS)					
OTROS GASTOS:					
- OTROS GASTOS CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
DDP: (DELIVERED DUTY PAID) 2/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS) (... LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)					

1/ Se excluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.

2/ Se incluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.

NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.



BANCOVEXT

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

ANEXO XVIII

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA  
EN PAIS DE ORIGEN

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TEMPO C I A S
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
EMBALAJE DE EXPORTACION					
MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
MANIPULO EN PLANTA					
EX WORKS (EN FABRICA)					
EXW (...LUGAR ASIGNADO)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS:					
PERMISOS					
AUTORIZACIONES					
OPINIONES					
CERTIFICADOS					
VISAS					
RECOLECCION:					
MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
RENTA DE EQUIPO P/ MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
ACAPREOS					
MANIOBRAS DE DESCARGA DEL TRANSPORTE A LA BOCUEGA DE LA LINEA					
TRANSPORTE NACIONAL:					
FLETE					
TRASLADO					
MANIOBRA DE UNIDAD DE TRANSPORTE A RECINTO FISCAL					
FREE ALONGSIDE SHIP (LIBRE JUNTO AL BARCO)					
FAS (...PUERTO DE EMBARQUE)					
IMPUESTOS:					
DE EXPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO)					
DESPACHO ADUANAL:					
DOCUMENTACION					
GASTOS COMPLEMENTARIOS 1/					
HONORARIOS					
FINANCIAMIENTO 2/					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
HASTA COSTADO DE BUQUE					
MANIOBRAS:					
DE COSTADO A BORDO DEL BUQUE					
SEGURO DE LA MERCANCIA					
HASTA A BORDO DEL BUQUE					
FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)					
FOB (...PUERTO DE EMBARQUE)					
TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA A PUERTO DE DESTINO PRINCIPAL:					
FLETE					
RECARGOS					
COSTO Y FLETE (COST AND FREIGHT)					
CFR (...NOMBRE DEL PUERTO DE DESTINO)					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
COSTO, SEGURO Y FLETE					
CIF (...PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)					
<p>1/ Para precio FOB estos gastos se aplicaran sobre el valor factura. Para precio CIF se aplicaran sobre valor factura, más gastos comprobados, incluyendo derechos e impuestos. Es recomendable que en la factura se especifique el precio FOB y CIF (en caso de utilizarse este último término).</p> <p>2/ Este cargo se aplicará sobre el importe que comprobablemente ocasionaron el agente para cubrir los gastos que genera la operación, el cual podrá evaluarse si se emiten dichos fondos.</p>					
<p>NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.</p>					



BANCOVEXT

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

ANEXO XIX

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA  
EN PAIS DE DESTINO

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES :		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>MANIOBRAS:</b>					
-DE A BORDO A COSTADO DEL BUQUE.					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
-HASTA EL COSTADO DEL BUQUE					
<b>DES: DELIVERED EX-SHIP (ENTREGADO SOBRE EL BUQUE) (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)</b>					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS: (PAIS DESTINO),</b>					
-PERMISOS					
-AUTORIZACIONES					
-CERTIFICADOS					
-OTROS					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b>					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS					
<b>IMPUESTOS (*):</b>					
-IMPUESTOS DE IMPORTACION					
<b>RECOLECCION:</b>					
-MANOBRAS DE CARGA HASTA EL LUGAR CONVENIDO FUERA DEL MUELLE					
<b>DEQ: DELIVERED EX-QUAY (ENTREGADO FUERA DEL MUELLE) (IMPUESTO PAGADO PAIS DESTINO).</b>					
<b>TRANSPORTE ( PAIS DE DESTINO):</b>					
-FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO					
-MANOBRAS DEL RECINTO FISCAL A LA UNIDAD TRANSPORTADORA					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
-HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>DCU: DELIVERED DUTY UNPAID 1) (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)</b>					
<b>IMPUESTOS:</b>					
-DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO.					
-OTROS DERECHOS (IMPUESTOS)					
<b>OTROS GASTOS:</b>					
-OTROS GASTOS CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO.					
<b>DOP: DELIVERED DUTY PAID 2) (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)</b>					
<p>(*) Si la obligación llega hasta DEQ (IMPUESTO PAGADO PAIS DE DESTINO), se deberán pagar los impuestos respectivos, sino, cuando se no liquidar ya que también en DOP (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS), se consumen dichos impuestos.</p> <p>1/ Se excluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluye la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.</p> <p>2/ Se incluye los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluye la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.</p> <p>NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.</p>					

## Cuestionario aplicado a los principales empaques dedicados a la exportación de Aguacate en Uruapan Michoacán.

1. ¿Está usted dentro de alguno de los siguientes programas?

ALTEX ( )

PITEX ( )

DRAW BACK ( )

OTROS ( )    ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

2. ¿Cuántos años hace que usted se dedica a la exportación de Aguacate?

3. ¿Qué país fue el primero en abrir las puertas de su mercado para que  
ingresará su Aguacate?

4. ¿Cuáles fueron las dificultades más relevantes que tuvo usted al comenzar a  
exportar el fruto?

5. ¿Les fue entregado alguna guía para controlar la calidad y presentación del  
producto y fuera así más fácil el acceso del fruto?

6. ¿Qué país fue el que les otorgó esa guía?

7. ¿Cree usted que la exportación de aguacate es más benéfico para los  
productores, que la comercialización dentro de la República Mexicana?

8. ¿Considera usted que desde el comienzo de la exportación hasta hoy día han  
crecido las tasas de empleo directos e indirectos en nuestra región?

¿Por qué? \_\_\_\_\_

9. ¿Qué podría definir la situación actual de la actividad Aguacatera en su etapa de exportación?

- a) Exceso de oferta sobre demanda ( )
- b) Mayor apertura comercial ( )
- c) Falta de promoción que permita mayor venta del producto ( )
- d) Otras \_\_\_\_\_

10. ¿Desde que comenzó a comercializar al exterior el fruto, ha contado con el apoyo del gobierno?

¿De qué manera? \_\_\_\_\_

11. ¿Cómo considera usted la creación de la ASEEAM?

Buena ( )                      Mala ( )

12. ¿Su creación ha beneficiado a la exportación del Aguacate?

Si ( )                      No ( )                      ¿Por qué? \_\_\_\_\_

13. ¿En lo que se refiere al marco legal de la exportación, usted realiza todos los trámites ó los lleva a cabo la ASEEAM?

14. ¿Antes de la creación de la ASEEAM, se tenían más problemas en la exportación del Aguacate?

Si ( )                      No ( )                      ¿Por qué? \_\_\_\_\_

15. ¿Considera usted que cuenta con el apoyo y la información suficiente de la ASEEAM?

16. ¿Cuenta su empresa con capital extranjero?

Si ( )                      No ( )                      ¿En que porcentaje? \_\_\_\_\_

17. ¿Cuánto exporta anualmente? ¿Qué porcentaje de utilidad obtiene?

18. ¿Desde su punto de vista cuál ha sido el principal beneficio que ha obtenido

la región para la exportación de Aguacate?

- Mayor Ingreso de capital ( )
- Mayor precio del aguacate por la amplitud del mercado ( )
- Mayor índice de empleos ( )

## EMPACADORAS AUTORIZADAS PARA EXPORTAR.

- DAMA MEXICANA AGRO, S.A. DE C.V.  
AV. LÁZARO CÁRDENAS NO. 300 COL. REVOLUCIÓN.  
URUAPAN MICH.
- EMPACADORA RIVAS  
KM. 5 CARRETERA URUAPAN SAN JUAN NUEVO.  
URUAPAN MICH.
- EMPACADORA DE AGUACATES SAN LORENZO.  
KM. 2.5 CARRETERA URUAPAN SAN JUAN NUEVO.  
URUAPAN MICH.
- FRUTÍCOLA VELO Y/O TRANSCONTINENTAL DE COMERCIO.  
PASEO LÁZARO CÁRDENAS NO. 1699 COL. LOS ANGELES.  
URUAPAN MICH.
- FRUTAS FINAS GERTRUDIS, S.A. DE C.V.  
CALZADA LA FUENTE NO. 2600 COL. ARROYO DEL PÁRAMO.  
URUAPAN MICH.
- FRESH DIRECTIONS MEXICANA, S.A. DE C.V.  
PASEO LÁZARO CÁRDENAS NO. 10 COL. MORELOS.  
URUAPAN MICH.
- MISSION DE MÉXICO, S.A. DE C.V.  
LIBRAMIENTO ORIENTE KM. 1.7 COL. QUIRINDAVARA.  
URUAPAN MICH.
- VIFRUT, S.A. DE C.V.  
CAMINO A CHERANGUERÁN KM. 5  
URUAPAN MICH.
- AGRIFRUT, S.A. DE C.V.  
KM. 3 CARRETERA URUAPAN SAN JUAN NUEVO.  
URUAPAN MICH.
- AGUACATES MICHOACANOS, S.A. DE C.V.

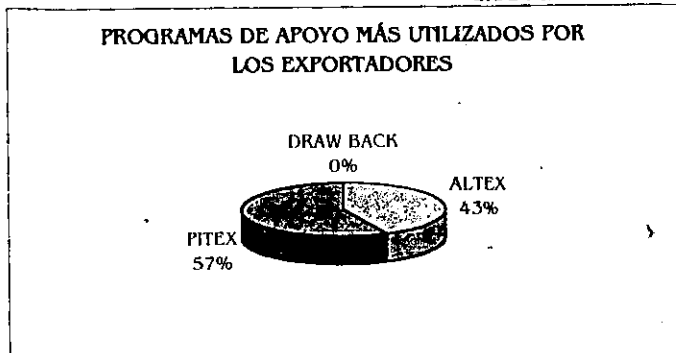


LIBRAMIENTO ORIENTE KM. 1.5 COL. LA COFRADÍA.  
URUAPAN MICH.

- CALAVO DE MÉXICO, S.A. DE C.V.  
LIBRAMIENTO ORIENTE NO. 2650 COL. QUIRINDAVARA  
URUAPAN MICH.

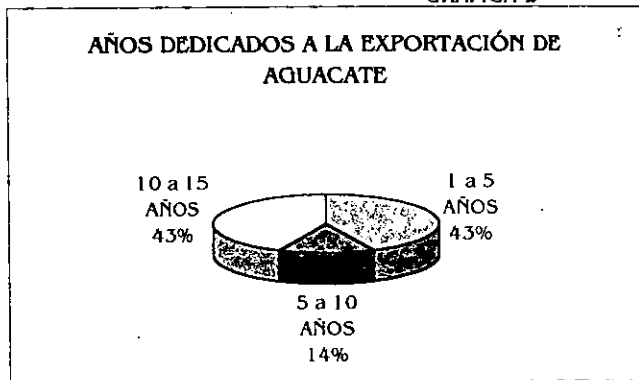
- EMPACADORA AVOPERLA, S.A. DE C.V.  
KM. 4.5 CARRETERA URUAPAN SAN JUAN NUEVO.  
URUAPAN MICH.

GRÁFICA 1



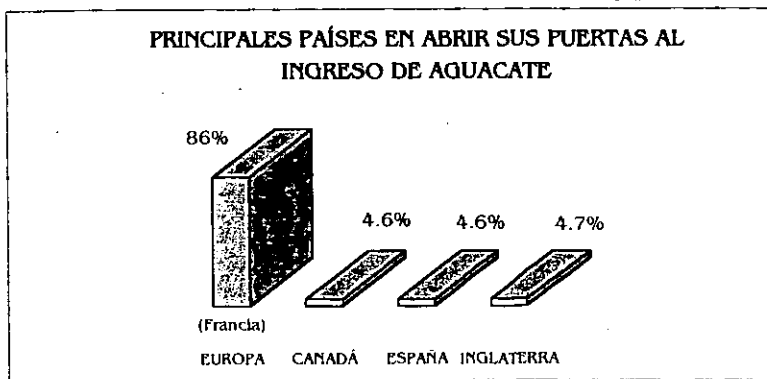
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 2



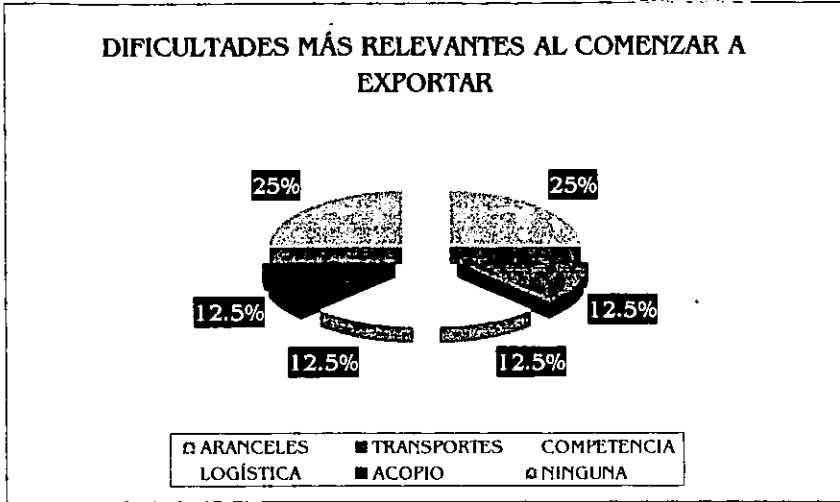
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 3



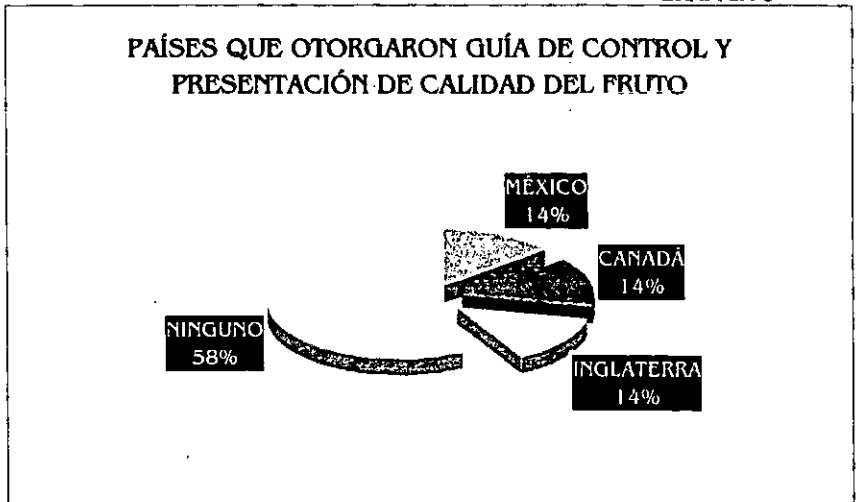
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 4



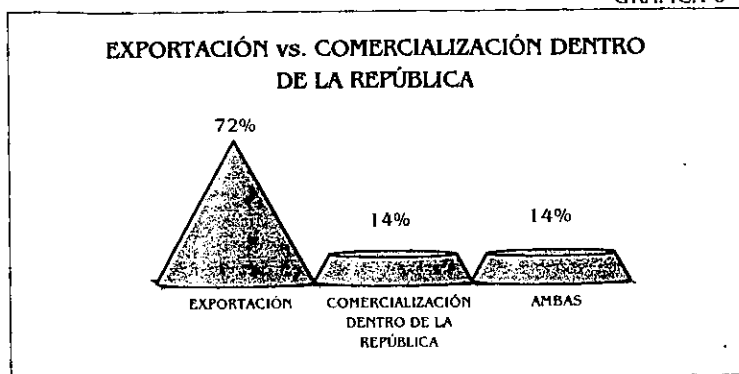
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 5



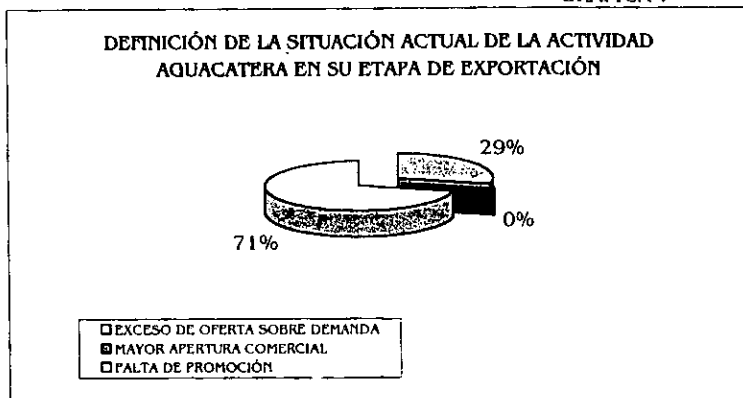
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 6



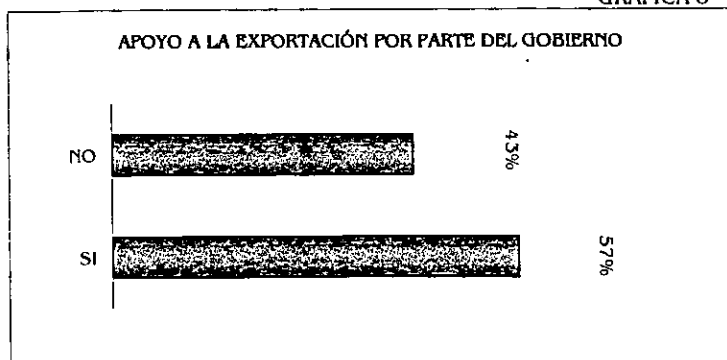
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 7



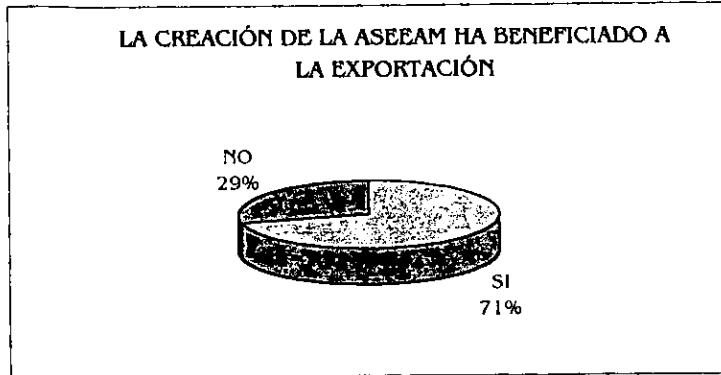
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 8



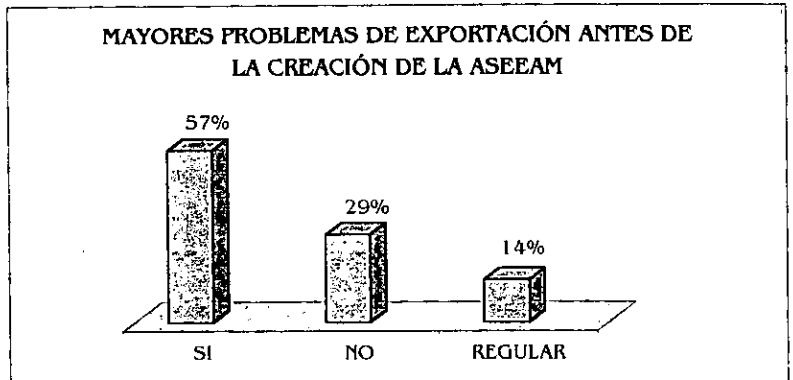
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 9



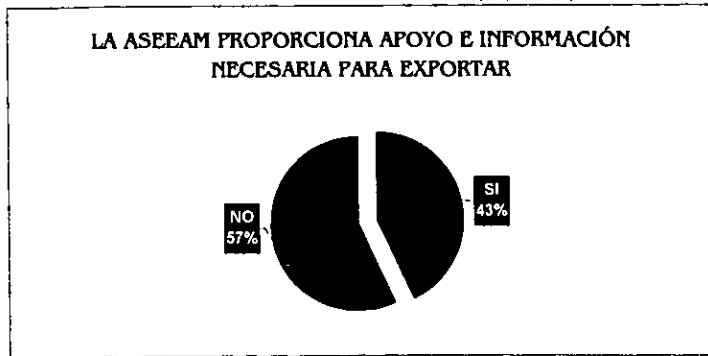
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 10



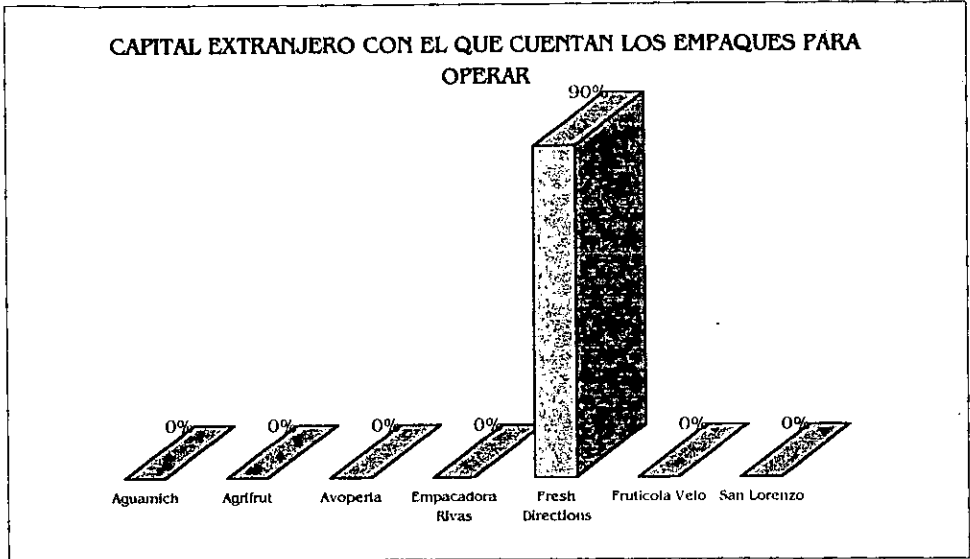
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 11



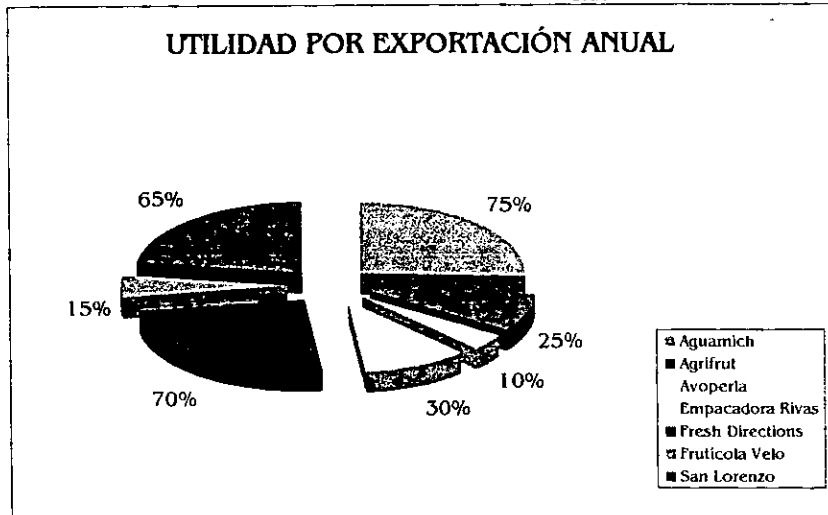
FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 12



FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

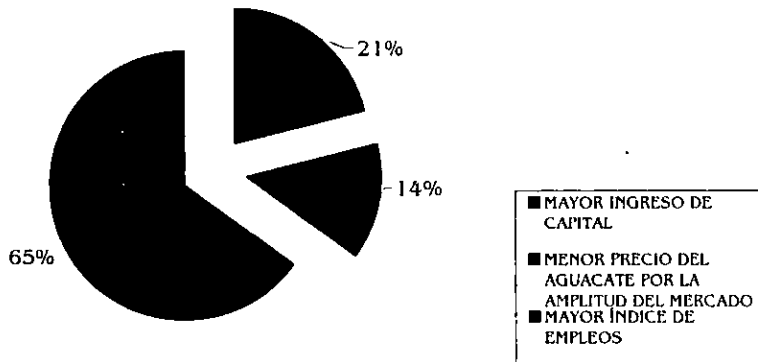
GRÁFICA 13



FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

GRÁFICA 14

**PRINCIPAL BENEFICIO QUE HA OBTENIDO LA  
REGIÓN DEBIDO A LA EXPORTACIÓN**



FUENTE: Elaboración propia en base a cuestionarios aplicados en marzo del 2000

## BIBLIOGRAFÍA.

1. **ÁLVAREZ, Gurza Eric**, Memorias del Seminario Internacional del Aguacate, Editorial FIRA, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1991.
2. **BROM, Rojas Emillo**, El Aguacate, Comisión Nacional de Fruticultura, 1era. Edición, México, 1970.
3. **DODDOLI, Murguía Guido**, Memorias del Seminario Internacional del Aguacate, Editorial FIRA, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1991.
4. **GARCÍA, Castillo Susana**, Problemática legal, fiscal y financiera de las empresas exportadoras de aguacate de Uruapan Michoacán, Tesis que para obtener el título de Lic. Contaduría, Unlversidad Don Vasco, 1998.
5. **GÓMEZ, Vargas Abel**, Memoria(Simposium sobre cultivo, producción y comercialización de Aguacate), 1era. Edición, Uruapan Mich., 1984.
6. **GRESSARD, Michel Jean**, Memorias del Seminario Internacional del Aguacate, Editorial FIRA, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1991.
7. **GUTIÉRREZ, Sampelro Jorge**, Memorias del Seminario internacional del Aguacate, Editorial FIRA, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1991.
8. **MARTÍNEZ, Armas Guillermo**, Memoria, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1984.
9. **MARTÍNEZ, Ruíz Sergio**, El aguacate comercialización en los 90's y perspectivas económicas en el caso de Michoacán, Tesis que para obtener el título de Lic. En Economía, Universidad Autónoma de México, 1990.
10. **MAUBERT, Viveros Claudio**, Comercio Internacional, Editorial Trillas, 1era. Edición, México, 1998.
11. **PAZ, Vega Ramón**, Memorias del Seminario Internacional del Aguacate, Editorial FIRA, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1991.



12. RODRÍGUEZ, Suppo Florencio, El Aguacate, A.G.T. Editor, S.A., 1era. Edición, México, 1982.

13. ROSALES, Jiménez Prisciliano, Memoria, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1984.

14. SÁNCHEZ, Pérez José de la Luz, Memorias del Seminario Internacional del Aguacate, Editorial FIRA, 1era. Edición, Uruapan Mich., 1991.

## HEMEROGRAFÍA.

1. "Aguacate Mexicano de Origen", en: Fruticultura de Michoacán, Año 1, No. 3, Septiembre de 1986, Uruapan Mich.

2. ASEEAM, "Realidades de la exportación de Aguacate Mexicano a Europa", en: Fruticultura de Michoacán, Vol. 3, No. 5, 1989, Uruapan Mich.

3. ESCALANTE, Díaz Juan, "Se celebró la reunión GATT en el sector agropecuario", en: Fruticultura de Michoacán, Año 1, No. 4, Octubre de 1986, Uruapan Mich.

4. GALLARDO, O., Martín, "El árbol de aguacate", en: Fruticultura de Michoacán, Año 1, No. 5, Noviembre de 1986, Uruapan Mich.

5. GALLARDO, O., Martín, "El árbol de aguacate", en: Fruticultura de Michoacán, Año 2, No. 6, Enero de 1987, Uruapan Mich.

6. GALLEGOS, Rafael, "HASS, EL rey de los aguacates", en: Fruticultura de Michoacán, Año 1, No. 4, Octubre de 1986, Uruapan Mich.

7. GALLEGOS, Rafael, "Fantasma de la sobreproducción de aguacate", en: Fruticultura de Michoacán, Año 1, No. 1, Julio de 1986, Uruapan Mich.

8. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES FORESTALES Y AGROPECUARIAS, "Marco de referencia del cultivo de Aguacate en el estado de Michoacán", en: Fruticultura de Michoacán, Vol. 2, No. 22, 1989, Uruapan Mich.

9. PAZ, Vega Ramón, "Algunas reflexiones sobre la comercialización del aguacate", en: Fruticultura de Michoacán, Año 1, No. 5, Noviembre de 1986, Uruapan Mich.

10. PAZ, Vega Ramón et. al, "El origen de la Producción de Aguacate en el Estado de Michoacán", en: Fruticultura de Michoacán, Vol. I, No.12, 1987, Uruapan Mich.

11. "Dejarán exportaciones del aguacate 30 mdd", en: La Opinión de Michoacán, Año XXXII, Edición 10220, 1 de Noviembre de 1999.