



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**LA IMPORTANCIA DE LA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA
COMO REQUISITO PARA LA EXPORTACIÓN DEL
AGUACATE HASS: CASO ESPECÍFICO, HUERTA LA
AURORA.**

**SEMINARIO DE TITULACIÓN QUE PARA OBTENER
EL TÍTULO EN:**

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES.

P R E S E N T A:

FELIPE RUBÉN ESPAÑA BARONA.

ASESOR: MTRO. MANUEL MARTÍNEZ JUSTO.

MAYO, 2007



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.

AGRADECIMIENTOS

**A Braulio, mi padre, a Leonila, mi madre,
De donde vengo y lo que soy.**

A Norma Edith y Sandy, mi motor, mi vida.

**Estoy profundamente agradecido con el Maestro Manuel, con Claudia y con todos
los Maestros del Seminario sin su ayuda y consejos no me habría sido posible
llegar a este punto.**

INTRODUCCIÓN	1
---------------------------	----------

CAPITULO 1

MARCO VIGENTE E HISTÓRICO DE LA CERTIFICACION FITOSANITARIA Y EN PARTICULAR DEL AGUACATE.

1.1 Breve historia de la certificación fitosanitaria.....	4
1.2.1 Comisión del Codex Alimentarius.....	6
1.2.2 Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.....	8
1.2.3 Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Organización Mundial de Comercio (OMC).	9
1.3 La certificación fitosanitaria en el marco de los Acuerdos... y Tratados comerciales firmados por México.	10
1.3.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)..	11
1.3.2 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM).	12
1.3.3 Acuerdo de Complementación Económica México-Japón..... (ACE México-Japón).	13
1.4 Prácticas, políticas y criterios internacionales para la certificación del aguacate.	13
1.5 ¿Por qué se requiere certificación fitosanitaria para la comercialización internacional del aguacate?.	15

CAPÍTULO 2

LA CERTIFICACION FITOSANITARIA DEL AGUACATE EN MÉXICO ORIENTADA A LA EXPORTACIÓN.

2.1 Organismo encargado de la Certificación Fitosanitaria.....	17
2.2 Ruta crítica para la certificación fitosanitaria de un huerto.....	25

de aguacate.

2.3	Plan de Trabajo para el producto aguacate Hass.....	28
2.4	Despegue de las exportaciones mexicanas de aguacate..... Hass a partir de la Certificación y autorización para ingresar al mercado estadounidense.	31
2.5	Sello de Calidad “México Calidad Suprema”.....	34
2.6	El contexto en el estado de Morelos.....	36
2.7	Requisitos para la exportación del aguacate Hass.....	39

CAPÍTULO 3

EL CASO DE LA HUERTA LA AURORA

3.1	Panorama global de la situación del aguacate de 1997, año... de inicio de la huerta, a 2006.	43
3.2	“La Aurora”, ubicación geográfica y características físicas.....	53
3.2.1	Producción histórica y actual de aguacate Hass de la huerta..	54
3.3	Proceso seguido por la huerta para obtener la certificación... 56	
3.3.1	Inspección por parte de SAGARPA para registro de huerto.... Expedición de cartillas fitosanitarias y certificación como huerto “Temporalmente libre de barrenador”.	56
3.3.2	Primera exportación (indirecta) a Canadá, con la certificación.. de “Huerta temporalmente libre de barrenador”	58

CAPITULO 4.

LA CERTIFICACIÓN, UN PROCESO CONTINUO QUE REQUIERE DE FINANCIAMIENTO.

4.1	ASERCA	60
4.1.1	PROCAMPO.	61
4.1.2	PROCAMPO Capitaliza.	64
4.1.3	PROCAMPO Registro Alterno.	65
4.1.4	PROMOAGRO.....	65
4.1.5	Otros apoyos de de ASERCA.....	67
4.2	Productos crediticios de la Banca de Desarrollo.....	68
4.2.1	Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).....	69
4.2.2	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)...	76
4.2.3	Financiera Rural.....	79
4.3	Diferentes alternativas de financiamiento exploradas por la..... huerta.	81
4.3.1	Pre-venta de una parte de la cosecha estimada a un empacador que la destinaría a la exportación.	82
4.3.2	Obtención de un crédito de avío de Financiera Rural para financiar todo un ciclo productivo.	83
4.3.3	Exportación directa empleando maquila de empaque a Canadá, Europa o Japón.	85
	CONCLUSIONES	91
	Fuentes de Consulta	94
	Bibliográficas	94
	Hemerográficas	96
	Páginas Electrónicas.....	96

INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende resaltar la importancia de que, al comercializar un producto del sector primario, específicamente el aguacate del estado de Morelos y en particular el de la Huerta “La Aurora”, se cuente con los requisitos fitosanitarios exigidos por los diversos mercados meta, a fin de que, una vez en tránsito hacia su mercado destino, no haya ningún problema u obstáculo para su libre circulación y así contribuir a que la logística de la cadena de abastecimiento sea óptima en la parte que corresponde a permisos y controles fitosanitarios.

Parte importante de la investigación está basada en experiencia práctica directamente con el producto, la cual fue adquirida a través de que el autor se involucró de primera mano con el proceso de registro y certificación de una huerta productora de aguacate Hass. La curva de aprendizaje y la ruta crítica para la certificación se tuvo que recorrer desde el principio. Pero el resultado de ello fue que la huerta, al cabo de un año de proceso, obtuvo la certificación fitosanitaria, esto la habilita para enviar producto fuera de nuestro país, excepto para el mercado de los Estados Unidos.

El hecho de que, en este momento, sea imposible para los productores fuera del estado de Michoacán, y aún siendo productor de ese estado si no se está dentro de alguno de los 11 municipios autorizados, a exportar hacia los Estados Unidos; es uno de los motivos por los cuales el gobierno federal, a través de las dependencias encargadas del sector, ha venido promoviendo la estandarización en los procesos productivos que le permitan a los productores de otras regiones fuera de ese estado alcanzar la certificación de su producto y así poder abastecer la demanda doméstica e internacional de aguacate en momentos en que la producción de Michoacán comienza a no ser suficiente para abastecer ambos mercados.

Aquí, es pertinente mencionar que en esta investigación no se define de manera específica un solo mercado meta, sino que se establece, como

de hecho sucede, que el producto certificado puede comercializarse en cualquier parte del mundo, excepto en los Estados Unidos de América que mantiene las restricciones de origen mencionadas. Sin embargo, a lo largo de la presente investigación se establece la importancia de la certificación. La cual, al ser llevada a cabo bajo los mismos criterios que los aplicados para las huertas de Michoacán, es una herramienta valiosa de comercialización y puede en el mediano plazo ser el pasaporte incluso para mercados restringidos como el norteamericano, el chino o el coreano.

Esta investigación consiste, en primer lugar, en hacer una descripción genérica de por qué se hace necesario certificar que los productos que se comercializan para consumo humano son inocuos, para ello se hace una breve introducción histórica de por qué se han implementado a través del tiempo una serie de medidas orientadas a mantener la inocuidad de los alimentos, la forma de evitar plagas y con ello la destrucción de los plantíos y en última instancia garantizar la seguridad alimentaria y la salud de la población en general. El no tener control sobre toda la cadena de abastecimiento de productos de consumo humano puede llevar a un desastre alimentario, con muy importantes consecuencias sociales y económicas.

Para lograr el objetivo de establecer controles sobre los alimentos, a lo largo de la historia se han establecido una serie de diversos organismos e instituciones internacionales que tienen como misión emitir códigos y reglamentos específicos por producto o tipo de producto, hacer seguimiento y vigilancia de que todo ello se cumpla. Este análisis se hace en el capítulo 1 del presente trabajo.

En el capítulo 2 se analiza tanto el marco institucional y legal que en México tenemos para la certificación fitosanitaria, los organismos estatales encargados de la certificación, y cómo fue que México implementó tales medidas con la finalidad de incrementar sus exportaciones del sector primario, específicamente del aguacate Hass para, en primera instancia, penetrar al mercado Norteamericano, el cual tenía restricciones para este

producto desde el año 1914. No fue sino hasta que nuestro país implementó una política de control fitosanitario rígida y a modo con los estándares norteamericanos que se permitió la entrada de producto de cuatro municipios inicialmente autorizados del estado de Michoacán a 19 estados del Noreste de la Unión Americana en el año 1997, tres años después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Al 31 de enero de 2007 son ya once municipios, que ya pueden exportar a la totalidad de dicho país. Así también, en ese capítulo se provee un análisis del contexto actual del cultivo de aguacate en el estado de Morelos que es donde se ubica la huerta objeto del presente trabajo de investigación.

El capítulo 3 está dedicado a hacer una descripción de la huerta en particular, el proceso recorrido para la obtención de la certificación, su producción histórica y sus áreas de oportunidad. Así también, en este capítulo se provee un análisis comparativo global de las condiciones de mercado que tenía el cultivo en el año 1997, año en que formalmente se inicia la huerta como agro-negocio, y de las condiciones del mercado internacional prevalecientes hasta el año 2006. El propósito es mostrar el por qué del interés de los propietarios de continuar con el negocio, a pesar de que hasta el año 2006 aún no ha sido alcanzado el punto de equilibrio, los números, como se verá, son muy prometedores ya para el año 2007.

Por último, en el capítulo 4, se hace una descripción de los apoyos institucionales que existen en la actualidad. Tanto los que proveen los organismos gubernamentales, en sus tres niveles, como los créditos de la banca de desarrollo, que se encuentran subsidiados, orientados al sector primario. Así también, en el mismo capítulo se describen los ensayos que de manera propia ha hecho la huerta para allegarse de recursos y mantener la operación en un nivel tal que le permita mantener la calidad del cultivo en todas sus áreas de manera que no se ponga en riesgo la certificación fitosanitaria expedida, la cual como ya se mencionó es condición indispensable para colocar su producto en el mercado externo.

CAPITULO 1

MARCO VIGENTE E HISTÓRICO DE LA CERTIFICACION FITOSANITARIA Y EN PARTICULAR DEL AGUACATE

1.1 Breve historia de la certificación fitosanitaria.

Durante casi toda la historia de la humanidad la agricultura tradicional de cada región se desarrollaba de acuerdo a prácticas ancestrales basada en el autoconsumo en torno a cultivos propios de cada país o región. No fue sino hasta que surgió la Revolución Industrial que los procesos mecanizados y la producción en serie alcanzaron también al campo; ello devino en la especialización de cada región en determinados monocultivos para fines industriales, tal como el algodón o el lino, o alimentarios para las crecientes poblaciones urbanas, como la papa y el trigo; con la consecuente sobreexplotación y agotamiento de los suelos, lo cual debilitó los equilibrios naturales de los mismos facilitando así el surgimiento de plagas.

La primera plaga que impactó de forma considerable al campo fue la que se conoció como la de la mancha de las papas, en el año 1840¹, causada por el hongo *Phytophthora Infestans* que, además de producir manchas en las papas, hacía que estas prácticamente se deshicieran y no eran susceptibles de ser consumidas ni por el ganado. La consecuencia grave de este problema fue una hambruna de grandes proporciones en Irlanda, país donde surgió la plaga y cuya población dependía enormemente de ese producto, lo que forzó una migración masiva, principalmente a los Estados Unidos de América.

El combate a la plaga fue a través del uso de químicos. En algunos casos eran aplicaciones “pacíficas” de sustancias usadas en la guerra para envenenar manantiales o ríos tal como el nitrato de potasio y sustancias

¹ Mejía Gutiérrez, Mario, “Origen y objeto de la Certificación, la legislación como instrumento de dominación y alternativas, Reflexiones sobre la certificación en agricultura orgánica” . Revista Semillas No. 21, Grupo Semillas, Bogotá, Col., Abril de 2004. Consultada en la pagina de Internet www.semillas.org.co el día 4 de julio de 2006.

cloradas o fosfatadas². Esta respuesta fue diseñada por el químico alemán Justus Von Liebig, quien postulo las llamadas “cincuenta proposiciones agrícolas” entre las cuales se prescribía el uso de sustancias químicas para combatir las plagas, estas medidas eventualmente fueron adoptadas en toda Europa y en Estados Unidos, y se hizo exigible su aplicación para que los alimentos fueran considerados inocuos, lo cual no era del todo correcto porque en algunos casos estaba sobrecargado de sustancias, pero eso era ignorado en ese entonces debido a que la química y la agronomía en general eran embrionarias.

El primer esfuerzo internacional para reconocer y adoptar medidas para la protección fitosanitaria se dio en 1881 en Berna, Suiza, en la Convención de la *Phylloxera*, un pequeño insecto parecido a una mosca, que devastaba los viñedos europeos. Durante esta Convención, firmada por doce países, se acordó hacer un seguimiento científico para desarrollar especies resistentes e identificar pesticidas o medios para erradicar la plaga. Este es el primer esfuerzo multilateral serio orientado a establecer criterios fitosanitarios, que en principio estaban diseñados para un solo cultivo, pero que eventualmente se adoptaría para otro tipo de productos que compartían una problemática similar³.

El desarrollo de nuevas tecnologías que vino aparejado al avance científico e industrial de comienzos del siglo XX trajo consigo una consciencia de protección de los cultivos domésticos entre los países desarrollados, a fin de evitar que estos fueran contaminados con plagas provenientes de otros países donde no se llevara a cabo un control fitosanitario, aunque en algunos caso este argumento sirvió como pretexto para evitar la introducción de una especie que pudiera competir con la producción local; tal fue el caso del aguacate mexicano hacia los Estados Unidos ya que se arguyó que estos eran portadores del gusano barrenador, que acaba con las ramas del árbol, es curioso notar que la prohibición se dio desde el año 1914 y la industria del

² Idem.

³ “Internacional Plant Protection Convention (IPPC), Historical Background”, encontrada en la página electrónica de la IPPC (www.ippc.int), consultada el día 30 de agosto de 2006.

aguacate en el estado de California comenzó a desarrollarse hasta fines de la década de 1920, lo cual da una idea acerca de que lleva tiempo desarrollar una agroindustria eficaz.

El primer texto de largo alcance y con objetivos más amplios y específicos relativos a la protección fitosanitaria de dio en 1929 durante la Conferencia Internacional Para la Protección de las Plantas, que se celebró en Roma en ese año⁴. Sin embargo, debido a la agitación política en el contexto internacional, las medidas discutidas en esa conferencia tuvieron que esperar cerca de 20 años hasta la creación, posterior a la segunda guerra mundial, de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la Food and Agriculture Organization (FAO) filial de la ONU, creada en el año 1945, y en cuya sexta sesión anual en 1951 se acordó adoptar el texto de la Conferencia Internacional Para la Protección de las Plantas (llamada también Conferencia Internacional de Protección Fitosanitaria), el cual entró en vigor el año siguiente al ser ratificado por los tres primeros países: España, Ceilán y Chile⁵. Las conferencias anuales de la FAO también darían origen a otro organismo clave en la regulación alimentaria internacional: el Codex Alimentarius Commission, el cual fue creado en conjunto con la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el año de 1962 y cuya primer sesión se llevó a cabo en el año de 1963 en la ciudad de Roma.

1.2.1 Comisión del Codex Alimentarius.

El origen del Codex Alimentarius actual puede ser hallado en su antecedente creado en el imperio Austro-Hungaro que tenía un código llamado Codex Alimentarius Austriacus que, aunque carecía de carácter legal, era usado como referencia en las cortes del imperio para determinar estándares de identidad para alimentos específicos, el Codex Alimentarius actual tomó su nombre del Codex austriaco⁶.

⁴ Idem.

⁵ Idem.

⁶ "History of the CODEX," documento encontrado en la página electrónica del Codex Alimentarius Commission www.codexalimentarius.net, consultada el día 24 de julio de 2006.

Desde las primeras conferencias y reuniones relativas a los asuntos agropecuarios existía la idea de establecer un código de comunicación común a todas las partes. No fue sino hasta las pláticas preeliminares a la formación de la Organización de las Naciones Unidas que se plantea de una forma seria y en forma la existencia de un organismo filial de lo que en su momento sería la ONU de un organismo específicamente encargado de la agricultura y la alimentación, es decir se plantea la creación de la FAO, tal organismo sería el encargado de dar asistencia a los gobiernos para la elaboración, revisión y seguimiento de las normas relativas a los alimentos, orientadas a mejorar la calidad nutricional de los mismos y a promover su circulación en los mercados internos y externos, facilitando su comercio y al mismo tiempo protegiendo la salud del consumidor.

El inicio del programa actual del Codex Alimentarius Commission, o simplemente Codex, como comúnmente se le llama, se definió en una Conferencia Conjunta de la FAO con la Organización Mundial de la Salud (OMS) sobre Normas Alimentarias que se llevó a cabo en 1962, y en la cual se decidió la formación de una Comisión del Codex Alimentarius para elaborar normas alimentarias de carácter mundial, con objetivos básicos de proteger la salud del consumidor y facilitar el comercio internacional de los alimentos. La Comisión del Codex tuvo su primer reunión en 1963⁷.

El Codex emite guías y criterios para establecer estándares sobre los alimentos, códigos de práctica y recomendaciones sobre asuntos generales y específicos. Al ser su labor más técnica que política fomenta la investigación y los debates científicos y tecnológicos en torno a la inocuidad de los alimentos y la creciente difusión e influencia sobre los órganos legislativos de cada país para que éstos emitan leyes orientadas a lograr la inocuidad y calidad alimentaria con el fin último de proteger la salud de los consumidores, todo ello acorde con la misión de los dos organismos de los cuales depende, la OMS y la FAO; además, colabora estrechamente con la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

⁷ Idem.

1.2.2 Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

Como ha sido comentado en el punto 1.1 de este capítulo el nacimiento de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (IPPC por sus siglas en inglés) se dio en el año 1952 después de la ratificación de la Convención por tres miembros, este organismo es también subsidiario de la FAO, pero ha tenido una evolución particular a partir del año de su creación lo cual ha hecho que se establezca como la autoridad a nivel mundial en lo relativo a criterios, estándares, terminología y modelos fitosanitarios.

De esta forma, en 1986, al iniciar la llamada Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en Inglés) se determinó invitar a la IPPC a fin de que en el proceso de conclusión de esta ronda, lo cual sucedió en 1993, se establecieran las bases para la creación del Comité de Expertos en Medidas Fitosanitarias.

Así, la FAO estableció en 1992 un Secretario para la Convención y al año siguiente el Comité de Expertos el cual colabora estrechamente con la Organización Mundial de Comercio (OMC), que es como se llamó al GATT a partir de 1995. Este organismo es el encargado de definir los criterios de aplicación de conceptos vitales para el comercio internacional tales como la armonización y la equivalencia, que en esencia establecen estándares comunes a fin de que sean respetados en uno u otro país. Existen nueve Organizaciones Regionales de Protección a las Plantas (RPPO's por sus siglas en inglés) que pertenecen a la IPPC, aunque no todos los países miembros son parte de una Organización Regional y hay países que son miembros de más de una. México, junto con Estados Unidos y Canadá, pertenece a la North American Plant Protection Organization (NAPPO) que se coordina directamente con la Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA) que a su vez delega las labores de control fitosanitario en el organismo desconcentrado encargado de ello, es decir a través del Servicio Nacional de Sanidad Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA).

En 1997 se aprobó un texto actualizado de la IPPC en el mismo se destacan los criterios para la Armonización, Equivalencia y Reconocimiento Mutuo que son una especie de norma de consulta cuando se firma un Tratado o Acuerdo de libre comercio. El mismo texto contempla normas para la solución de controversias, de implantación de medidas fitosanitarias y criterios para la certificación fitosanitaria⁸. La estrecha colaboración que la IPPC lleva a cabo con la OMC se refleja en la firma del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

1.2.3 Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC es el documento que refleja el espíritu de no obstrucción al comercio de la organización a través de la utilización de criterios no arancelarios.

Claramente, en su artículo 2, menciona que “Los Miembros se asegurarán de que sus medidas sanitarias y fitosanitarias no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre Miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o similares ni entre su propio territorio y el de otro Miembros. Las medidas sanitarias y fitosanitarias no se aplicarán de manera que constituyan una restricción encubierta al comercio internacional”⁹.

Sin embargo, en su artículo 3 menciona que “Los Miembros podrán establecer o mantener medidas sanitarias o fitosanitarias que representen un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria más elevado... si existe una justificación científica”¹⁰. Este último párrafo es aplicado sin cortapisas por los Estados Unidos de Norteamérica para aplicar su Ley Contra el Bio-

⁸“Internacional Plan Protection Convention (IPPC), Historical Background”, documento encontrado en la página electrónica de la IPPC (www.ippc.int), consultada el día 30 de agosto de 2006.

⁹ “Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial de Comercio,” artículo 2, párrafo 3. Organización Mundial de Comercio, documento integro tomado directamente de la página de la OMC, www.wto.org, el día 30 de agosto de 2006

¹⁰ Ibidem, artículo 3, párrafo 3.

terrorismo, la cual implica que todo producto que entre al mercado estadounidense debe estar previamente certificado y autorizado y, aún con ello, al llegar al punto de entrada al país debe ser sometido a revisión por parte de las autoridades norteamericanas si estas lo consideran procedente.

No obstante, el Acuerdo sobre aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC establece criterios para tres elementos muy valiosos para el intercambio general de productos agropecuarios: la Armonización, Equivalencia y Reconocimiento Mutuo.

En sus artículos 3 y 4 el Acuerdo establece los mecanismos para que los miembros, a través de consultas bilaterales o multilaterales y de comités de expertos constituidos para tales propósitos, lleven a cabo la labor de armonizar las normas sanitarias y fitosanitarias internas con aquellas de sus contrapartes comerciales; para que se reconozcan las equivalencias internacionales y que, finalmente, se encaminen a reconocer la labor de certificación, regulación y seguimiento de las normas internas por el organismo gubernamental propio de cada Miembro. Los criterios seguidos en estas áreas son establecidos en estrecha colaboración con el Codex Alimentarius y con la IPPC y estos, son a su vez, de consulta obligada y de observancia para cuando se establezcan pláticas preelminares encaminadas a la firma de un Tratado o Acuerdo de Libre Comercio.

1.3 La Certificación Fitosanitaria en el marco de los Acuerdos y Tratados comerciales firmados por México.

Actualmente México tiene firmados 12 Tratados o Acuerdos de libre comercio a nivel bilateral y multilateral, de los cuales destacan los dos que se han firmado a nivel multilateral con los bloques económicos más poderosos del planeta, Europa y Norteamérica. Y el Acuerdo, a nivel bilateral, firmado con Japón en el año 2004 que entró en vigor en abril de 2005. Se hace énfasis sólo en esos tres instrumentos debido a que el resto de los Acuerdos firmados por nuestro país es con países que no han

significado una compra relevante del Hass mexicano, excepto El Salvador en América Central, o con los cuales México está en franca competencia en el producto aguacate en particular, Chile e Israel, y también porque los esfuerzos de promoción de este producto por nuestra parte se han orientado básicamente a esos tres grandes mercados.

1.3.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue negociado, firmado y ratificado por las tres partes que lo constituyen con anterioridad a la promulgación del Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (de hecho entró en vigor antes de que el GATT se transformara en la OMC), de tal manera que el TLCAN tuvo que dejar muy bien establecidos cuales serían los criterios a seguir en materia sanitaria y fitosanitaria. Así, en el texto del Tratado está consagrado un capítulo completo, el VII que contiene 24 artículos, al sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias, que de hecho es el nombre de ese capítulo¹¹.

En el capítulo mencionado del Tratado se describen con detalle los mecanismos de regulación, armonización de códigos, reconocimiento de las Autoridades de cada una de las tres Partes y la constitución de comités especializados por cada sector y tema.

México, al ser la economía menos desarrollada de los tres países, con el consecuente rezago en infraestructura y recursos materiales tuvo que poner especial atención en la modernización de los órganos de gobierno encargados del sector, en ese entonces la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Hidráulicos (SAGARH) y el Sector Salud y establecer planes de trabajo, en conjunto con sus contrapartes de Estados Unidos y Canadá, para la exportación de productos específicos, uno de esos planes,

¹¹ Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Diario Oficial de la Federación, 20 de diciembre de 1993, p. 3.

que tuvo un seguimiento de varios años, pero que a la postre fue muy exitoso fue el establecido para el aguacate Hass del estado de Michoacán.

Es de suponer que, debido a la asimetría existente entre las tres partes del TLCAN, o mejor dicho entre las economías de Canadá y Estados Unidos con la de México, uno de los puntos fuertes en la negociación para nuestro país sería su ventaja comparativa relativa en ciertos productos del sector agropecuario, los cuales ciertamente una vez que entró en vigor el Tratado se vieron favorecidos de forma inmediata con la desgravación total o parcial. Sin embargo, la aceptación de dichos productos por parte de las autoridades canadiense y estadounidense no fue automática sino que, como ya se mencionó, dichos productos tuvieron que cumplir con las regulaciones sanitarias y fitosanitarias exigidas por los mercados de destino, en este punto fue muy importante la adecuada implementación de planes de trabajo para ciertos productos agrícolas mexicanos tales como el ya mencionado para el aguacate, pero también para otros productos como el tomate, el café y el nopal.

1.3.2 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM).

Con la experiencia previa de la firma y entrada en vigor del TLCAN, al momento de firmar su segundo Tratado en importancia el llamado Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, mejor conocido como Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM). El Acuerdo con la Unión Europea se ocupa del sector agropecuario en apenas tres artículos del texto, el 21 del Título "Cooperación" en el capítulo I del Acuerdo y los artículos 19 y 20 del capítulo II. En ellos se retoman los conceptos de equivalencia, armonización y reconocimiento mutuo, además de que se establece la creación de

Comités y Subcomités especializados que se reúnen periódicamente para establecer criterios y compartir información¹².

1.3.3 Acuerdo de Complementación Económica México-Japón (ACE México-Japón)

Finalmente el último Acuerdo firmado por México es el “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos y el Japón”, que entró en vigor el 1 de abril del año 2005. En este Acuerdo, siguiendo el protocolo ya ensayado en los 11 Tratados o Acuerdos previamente firmados por México con anterioridad a este, se establecen los criterios a seguir en materia sanitaria y fitosanitaria, reflejados en los artículos 12 y 14 de la sección 2 del Acuerdo llamado “De Medidas Sanitarias y Fitosanitarias”.

Básicamente son los mismos lineamientos dados para el TLCAN y el TLCUEM en lo que se refiere al reconocimiento mutuo, equivalencia y armonización.

1.4 Prácticas, políticas y criterios internacionales para la certificación del aguacate.

La certificación fitosanitaria de productos agropecuarios, al igual que la certificación a procesos tales como el ISO-14000 ó QS-9000, está basada en criterios pre-establecidos. La diferencia es que una certifica un producto específico y la otra certifica procesos de un sistema encaminado a la mejora continua (aunque la mejora continua es aplicable a cualquier huerta o empacadora a nivel administrativo). Si la certificación de un determinado producto se expresa a través de un sello de calidad, este puede tener tres

¹² Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000, p. 8, 71 y 72.

diferentes connotaciones positivas: como herramienta de comunicación, como herramienta de comercialización y como herramienta que expresa la ética del productor¹³.

Atendiendo estos conceptos se presume que el consumidor, intermediario o final, que adquiere un producto certificado sabe o infiere que se trata de una mercancía que siguió un proceso de producción apegado a normas de calidad, que es inocuo, nutritivo y sano. Ya que tal “herramienta de comunicación” le dice al consumidor enterado y exigente que la certificación tuvo como origen un proceso de auditoria y/o inspección llevado a cabo por alguna autoridad, proceso en el cual la honestidad de las partes es indispensable. Ésta, actualmente es la tendencia de los consumidores a nivel internacional, principalmente en los países desarrollados que es a donde México le interesa enviar la mayor parte de sus productos.

Todos los criterios técnicos para la certificación del producto aguacate, específicamente la variedad Hass, que es la que más comercializa nuestro país a nivel internacional, son determinados por el Codex Alimentarius en el documento llamado Codex Stan¹⁴ que emite el organismo, específicamente en lo relativo a la Norma para el aguacate Hass de esta se destacan los siguientes:

- ❖ En primer lugar se define el producto, cuyo nombre científico es *persea americana mill* el cual debe suministrarse fresco al consumidor.
- ❖ Requisitos mínimos de calidad:
 - ✓ Estar enteros.
 - ✓ No tener plagas ni daños causados por alguna plaga.
 - ✓ No tener olor o sabor extraño.
 - ✓ Estar listo para el consumo.

¹³ Pons, Claude, “Memoria de la Conferencia Electrónica Sobre Certificación de la Calidad de los Alimentos Orientada a Sellos de Atributos de Valor en Países de América Latina”, llevada a cabo de manera conjunta por ECOCERT Francia y la FAO en L’Isle Jourdan, Francia y Santiago de Chile del 3 al 21 de diciembre de 2001. p. 15.

¹⁴ Norma del Codex Alimentarius para el Aguacate, Codex Stan 197-1995, Emd 2005, Roma 2005.

- ✓ Haber soportado con éxito el transporte desde su origen a su destino final.
- ✓ Estar limpios y con buen aspecto.

- ❖ Atender un peso mínimo de 125 gramos y hasta un máximo de 700 gramos.
- ❖ Tolerancia, que se establece en un rango de más/menos 5% de acuerdo a cada calibre.
- ❖ Homogeneidad en el envasado y en la presentación.
- ❖ Etiquetado, Marcado e Identificación del producto.
- ❖ Certificación por parte de la autoridad que el producto se encuentra libre de contaminantes, metales pesados y/o plaguicidas más allá de la tolerancia para el ser humano.
- ❖ Higiene en el manejo del producto.¹⁵

Todos los criterios del Codex son retomados total o parcialmente por la regulación mexicana relativa al producto para que su inserción creciente en el mercado internacional se considere que cumple con los más altos estándares de calidad a nivel internacional.

1.5 ¿ Por qué se requiere certificación fitosanitaria para la comercialización internacional del aguacate?.

La certificación fitosanitaria se realiza en los casos en que se requiera movilizar el producto de zonas bajo control fitosanitario hacia zonas libres o de baja prevalencia. A nivel internacional la regulación fitosanitaria tiene como funciones principales fomentar adecuadamente las exportaciones y vigilar la fitosanidad de las importaciones de vegetales, sus productos y subproductos.

A través de la dependencia interna de control de cada país, para México es la SAGARPA a través del SENASICA. Estas dependencias se coordinan

¹⁵ Idem

con sus contrapartes de otros países, para formar parte de los Organismos Internacionales antes descritos y para participar en los Comités de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, con los países con los que se mantienen Tratados de Libre Comercio y/o acuerdos en materia fitosanitaria para el intercambio comercial¹⁶.

De esta forma, el SENASICA propone, analiza, negocia, suscribe y da seguimiento a los acuerdos y tratados en materia fitosanitaria, para la armonización y equivalencia internacional de medidas fitosanitarias dentro de los Organismos internacionales y regionales de protección fitosanitaria de los cuales México es miembro; asimismo, participa en reuniones ministeriales, comisiones mixtas bilaterales y en comités económicos bilaterales para elaborar políticas y estrategias conjuntas a fin de fomentar y mantener la inocuidad alimentaria, prevenir riesgos y combatir plagas nuevas o ya existentes .

Por otro lado, cuando México está interesado en fomentar la exportación de algún producto específico se elabora y se da seguimiento a los llamados Planes de Trabajo para la exportación e importación de vegetales, sus productos y subproductos; de esta forma se coordina el aparato estatal a nivel Federal, Estatal y en muchas ocasiones Municipal; además de los comités y asociaciones de productores para implementar estos Planes.

Actualmente las exportaciones mexicanas de frutas, granos, semillas y ornamentales requieren no solo de la demanda del producto en el país al que se pretende exportar, sino también de sistemas de Certificación Fitosanitaria apropiados por parte de nuestro país que le garanticen al país importador que el producto no representa un riesgo fitosanitario para ellos; un ejemplo de esto es la certificación de aguacate. La cual, a fin de cumplir con las exigencias fitosanitarias del país importador, implica el fortalecimiento de los sistemas de

¹⁶ Esta información fue obtenida del organigrama del SENASICA consultada directamente de su página electrónica www.senasica.sagarpa.gob.mx el día 7 de enero de 2007.

certificación en apego a la normatividad internacional y nacional, para que se mantenga el crecimiento constante de las exportaciones del producto.

En el capítulo siguiente se analiza el sistema de certificación mexicano, así como la dependencia y órganos auxiliares encargados de dar seguimiento, vigilar y otorgar certificaciones.

CAPÍTULO 2

LA CERTIFICACION FITOSANITARIA DEL AGUACATE EN MÉXICO ORIENTADA A LA EXPORTACIÓN.

2.1 Organismo encargado de la Certificación Fitosanitaria.

En México la dependencia encargada de regular la actividad de los productores agropecuarios, de las cadenas de valor y de la comercialización de productos agroalimentarios, desde su etapa primaria hasta el empaque, embalaje y envío a mercado final es la SAGARPA, a través del órgano desconcentrado que es el SENASICA.

La misión del SENASICA es realizar las acciones de orden sanitario para proteger los recursos agrícolas, acuícolas, y pecuarios de plagas y enfermedades de importancia cuarentenaria y/o económica. Así también regula, promueve y aplica la certificación de los sistemas de reducción de riesgos de contaminación de los alimentos y la calidad agroalimentaria de éstos, para facilitar el comercio nacional e internacional de bienes de origen vegetal y animal¹⁷.

El SENASICA trabaja conjuntamente con otras Secretarías del Gobierno Federal, con los Gobiernos de los estados, el Congreso, y con las organizaciones de productores, industrializadores y comercializadores de bienes agropecuarios, acuícolas y pesqueros en el país, así como prestadores de servicios. Su presupuesto esta considerado junto con el presupuesto global de la SAGARPA.

Su existencia y actividades se basan en los siguientes ordenamientos jurídicos:

¹⁷ Definición tomada de la página electrónica del SENASICA www.senasica.sagarpa.gob.mx, consultada el día 25 de octubre de 2006

- ❖ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el artículo 90 que prevé la estructura de la Administración Pública Federal, y que a la letra dice, “La Administración Pública Federal ... distribuirá los negocios del orden administrativo de la Federación que estarán a cargo de las Secretarías de Estado...”¹⁸. Esto aplica para cada ámbito de la vida pública, en lo relativo al sector agropecuario estará a cargo de la SAGARPA que a su vez delegará lo relativo a los asuntos fitosanitarios en el SENASICA.
- ❖ Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, cuyo artículo 17 dice que: “Para la más eficaz atención y eficiente despacho de los asuntos de su competencia, las Secretarías de Estado... podrán contar con órganos administrativos desconcentrados que les estarán jerárquicamente subordinados y tendrán facultades específicas para resolver sobre la materia y dentro del ámbito territorial que se determine en cada caso, de conformidad con las disposiciones legales aplicables.”¹⁹. Es decir faculta a las Secretarías de Estado a contar con órganos administrativos desconcentrados, tal es el caso del SENASICA
- ❖ Ley Federal de Sanidad Animal, cuyo Artículo 1º al describir el objeto de la Ley dice que “La presente Ley ... tiene por objeto fijar las bases para el diagnóstico, la prevención, control y erradicación de las enfermedades y plagas de los animales... Sus disposiciones son de orden público e interés social”.²⁰ La ejecución de todas estas actividades está a cargo del SENASICA, como órgano desconcentrado de la SAGARPA, y específicamente a cargo de la Dirección General de Sanidad Animal (DGSA).

¹⁸ Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos, Diario Oficial de la Federación, 5 de febrero de 1917, Artículo 90, p. 47.

¹⁹Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Diario Oficial de La Federación, 29 de diciembre de 1976, p. 3.

²⁰ Ley Federal de Sanidad Animal, Diario Oficial de la Federación, 18 de junio de 1993, Artículo 1, p. 1.

- ❖ Ley Federal de Sanidad Vegetal, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de enero de 1994. Este ordenamiento representa el fundamento para la ejecución de las facultades del SENASICA en materia de sanidad vegetal, de aplicación y observancia en todo el territorio nacional tal como se enuncia del artículo 1 al 4 de esta Ley:
 - **Artículo 1°.**- La presente ley es de observancia general en todo el territorio nacional y tiene por objeto regular y promover la sanidad vegetal.
 - **Artículo 2°.**- La sanidad vegetal tiene como finalidad promover y vigilar la observancia de las disposiciones fitosanitarias; diagnosticar y prevenir la diseminación e introducción de plagas de los vegetales, sus productos y subproductos; establecer medidas fitosanitarias; y regular la efectividad biológica, aplicación, uso y manejo de insumos, así como el desarrollo y prestación de actividades y servicios fitosanitarios.
 - **Artículo 3°.**- Las medidas fitosanitarias que establezca la Secretaría serán las necesarias para asegurar el nivel adecuado de protección y calidad fitosanitarias en todo o parte del territorio nacional, para lo cual tomará en consideración el análisis de riesgo, así como las características de la zona donde se origine el problema y las de la zona a la que se destinen los vegetales.
 - **Artículo 4°.**- Las medidas fitosanitarias se aplicarán para el combate de plagas que afectan a los recursos y materias primas forestales maderables y no maderables²¹.

²¹ Tomados de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, Diario Oficial de la Federación, 5 de enero de 1994, p.1

Tal como sucede con la de Sanidad Animal el órgano encargado de ejecutar la Ley de Sanidad Vegetal es el SENASICA a través de su Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV).

- ❖ Ley Federal Sobre Metrología y Normalización, en su artículo 2, sección II, menciona el objeto que dicha Ley tiene en lo relativo a normalización, certificación, acreditamiento y verificación, de las cuales destacan las siguientes:
 - “a) Fomentar la transparencia y eficiencia en la elaboración y observancia de Normas Oficiales Mexicanas y Normas Mexicanas;
 - e) Coordinar las actividades de normalización, certificación, verificación y laboratorios de prueba de las dependencias de administración pública federal;
 - f) Establecer el sistema nacional de acreditamiento de organismos de normalización y de certificación, unidades de verificación y de laboratorios de prueba y de calibración”²².
 - Y, en el artículo 3° de la misma Ley, lo relativo a la certificación que, de acuerdo a la sección III de dicho artículo es: “Certificación: procedimiento por el cual se asegura que un producto, proceso, sistema o servicio se ajusta a las normas o lineamientos o recomendaciones de organismos dedicados a la normalización nacionales o internacionales”²³.
- ❖ El ordenamiento jurídico que específicamente se refiere a la labor del SENASICA es el Reglamento Interior de la SAGARPA. En su artículo 3 Fracción III le otorga existencia jurídica en su calidad de Órgano Administrativo Desconcentrado de la SAGARPA²⁴; su artículo 49 establece las atribuciones específicas del mismo, entre las cuales están las siguientes:

²² Ley Federal Sobre Metrología y Normalización, Diario Oficial de la Federación, 1 de julio de 1992, p. 1 y 2

²³ Idem.

²⁴ Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
Diario Oficial de La federación 10 de julio de 2001, p.4

- “I. Aplicar y vigilar el cumplimiento de las disposiciones en materia de sanidad e imponer las sanciones respectivas;
- ‘II Establecer políticas, lineamientos, criterios, sistemas, estrategias, programas, proyectos, procedimientos y servicios que coadyuven a mejorar la condición sanitaria de los vegetales, animales, y la fauna acuática, sus productos y subproductos así como la inocuidad de los alimentos de origen animal, vegetal, acuícola y pesquero;
- ‘XVII Reconocer, autorizar y, en su caso, certificar, de conformidad con las leyes aplicables, los sistemas de producción, procesamiento, verificación e inspección de alimentos con el fin de garantizar su calidad sanitaria para consumo nacional o exportación;
- ‘XVIII Coordinar... las actividades vinculadas a la homologación y armonización de medidas sanitarias, fito y zoonosanitarias y de inocuidad con otros países, tanto bilateralmente como en los foros internacionales de referencia;
- ‘XIX Participar, en coordinación con las unidades administrativas correspondientes de la Secretaría, en los organismos internacionales regionales y subregionales en materias fito y zoonosanitaria... y proponer la suscripción de acuerdos internacionales de cooperación;
- ‘XXXVIII Integrar un sistema de información sobre seguimiento de certificaciones, de desarrollo de programas y campañas, de evaluación de impacto social y económico, de proyectos, de requerimientos de insumos y servicios y demás apoyos relacionados con las actividades fito y zoonosanitarias y de inocuidad de los alimentos”²⁵.

²⁵ Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación Diario Oficial de La federación 10 de julio de 2001, p.51,52,53 y 54

Diagrama 1

Estructura Orgánica del SENASICA

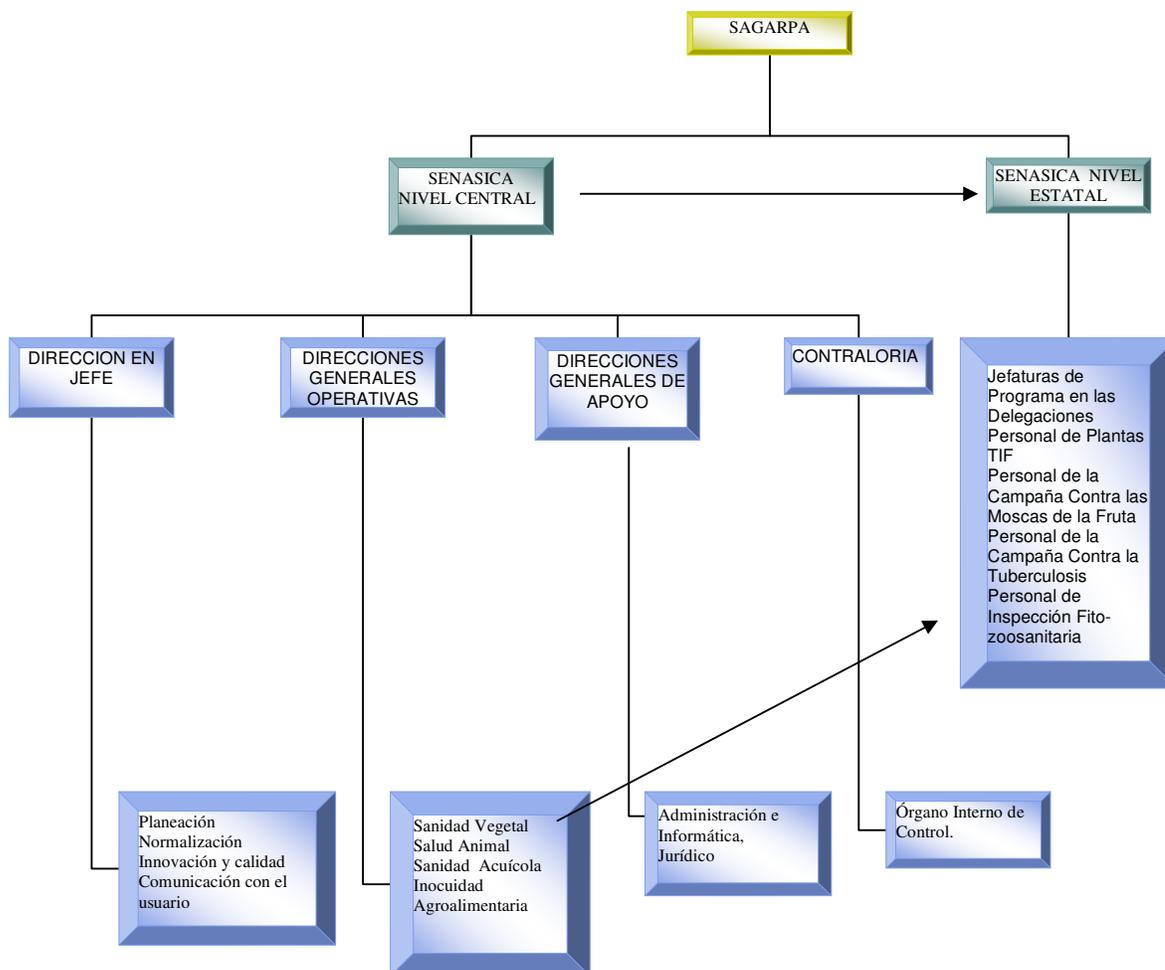


Diagrama de elaboración propia con base en el organigrama del SENASICA, publicado en su página electrónica www.senasica.sagarpa.gob.mx

De esta forma, la misión principal del SENASICA está orientada a: proteger los recursos agrícolas, acuícolas y pecuarios del país de cualquier amenaza de plaga o enfermedad, mediante la implementación de programas destinados a erradicar plagas, a combatirlas y a declarar zonas libres, así como el seguimiento, a través de los puntos de inspección fitozoosanitaria de que las mercancías nacionales y de importación cumplen con la regulación fitosanitaria; y también, apoyar a las exportaciones, a través de reforzar los planes de control fito-zoosanitarios, de las declaratorias de zonas libres de plagas, el apoyo técnico y las certificaciones necesarias para

movilizar el producto allende las fronteras, valiéndose en algunos caso de los reconocimientos, preferencias y colaboraciones que otorgan los Tratados comerciales que actualmente México tiene firmados.

Bajo este esquema los programas del SENASICA, y de sus Direcciones operativas quedaría como sigue.

Diagrama 2

Programas operados por el SENASICA

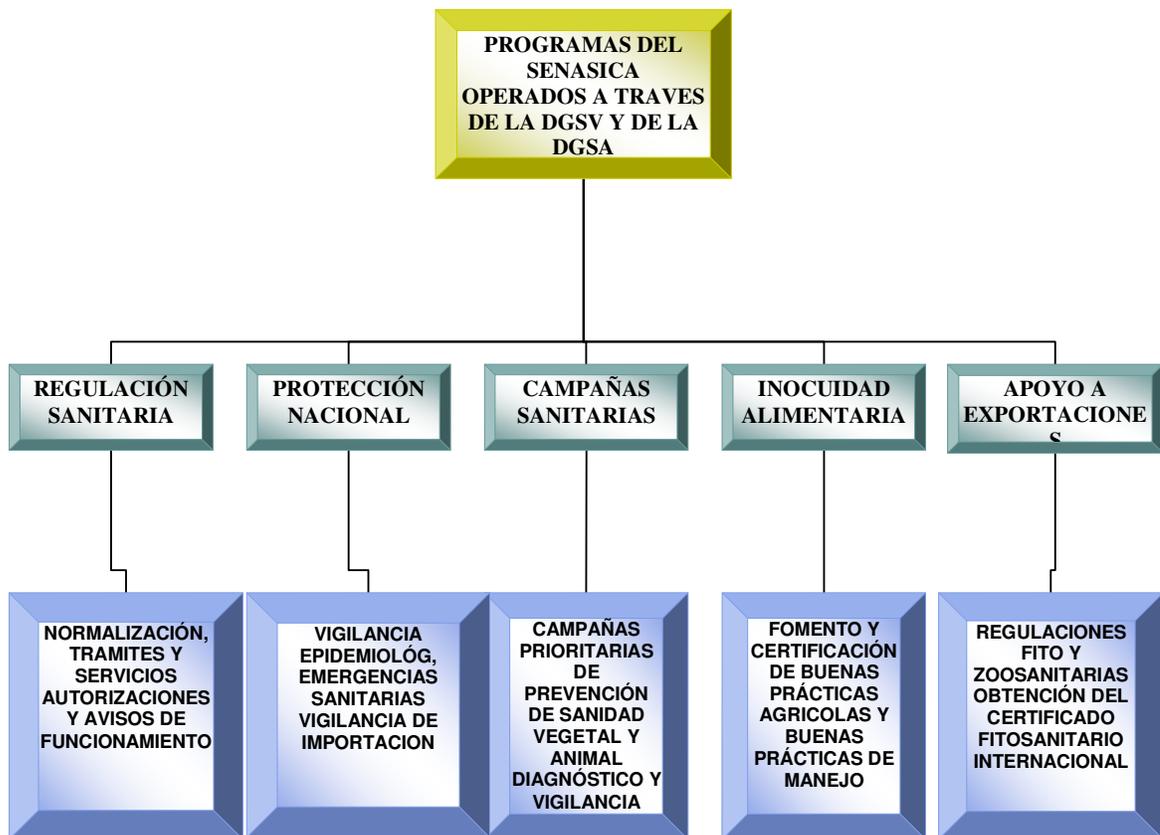


Diagrama de elaboración propia con base en el organigrama de organización del SENASICA publicado en su página electrónica <http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx>.

2.2 Ruta crítica para la certificación fitosanitaria de un huerto de aguacate.

Para el producto específico que aquí nos ocupa se tiene que recorrer una serie de pasos y procesos para poder lograr la certificación como “huerto temporalmente libre de gusano barrenador” que es el requisito indispensable para poder colocar producto en el extranjero.

Así, la ruta crítica para conseguir este propósito por parte de un productor sería la siguiente:

- ❖ Trámite de registro del huerto ante la Dirección General de Sanidad Vegetal (SAGARPA) para que le sea asignado un número único de registro en la base de datos nacional, con base en el estado de la república en que se encuentra, el municipio, el tipo de propiedad y el cultivo específico de dicho huerto. Como se infiere por su nombre, sirve para llevar un control estadístico de la producción del agro mexicano, es requisito para la movilización y comercialización interestatal de productos y para recibir los apoyos otorgados por los tres niveles de gobierno. Es otorgado a través de cada delegación regional, para el caso de “La Aurora” le corresponde la de Cuernavaca Morelos.
- ❖ Contactar al Comité Estatal de Sanidad Vegetal del estado que le corresponda al huerto, para solicitar que un Ingeniero agrónomo certificado y pagado en conjunto por el Comité y el SENASICA, como sucede en el caso de Morelos, lleve a cabo una inspección física del huerto para la elaboración de las cartillas fitosanitarias correspondientes.
- ❖ Seguimiento de las cartillas fitosanitarias con recomendaciones técnicas y de buenas prácticas agrícolas²⁶, que se elaboran de forma bimestral,

26 Para las recomendaciones relativas al aguacate los agrónomos asignados se basan en el “Protocolo para la implantación y Reconocimiento de las Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de manejo en los procesos de producción, cosecha y empaquetado del aguacate, variedad Hass” que es un documento interno del SENASICA para uso de los agrónomos y técnicos a su servicio.

por un periodo mínimo de un año. Con la finalidad de tener una producción de alta calidad en un plazo no menor de un año²⁷.

- ❖ Después de por lo menos ocho meses de seguimiento continuo del proceso, se determinará si la huerta está libre del gusano barrenador, que es la plaga más perniciosa para el aguacate y cuya presencia en los embarques mexicanos, según las autoridades norteamericanas, motivó que el mercado norteamericano se cerrara durante 83 años al producto mexicano.
- ❖ Se hace nuevamente, cumplido el año de seguimiento, una toma de muestras para re-confirmar que efectivamente no haya presencia de la plaga.
- ❖ Una vez que se confirma que el huerto está libre, o no, del gusano barrenador se plantean dos escenarios: de resultar positiva la presencia de la plaga en el huerto, este tendrá que someterse a un plan de erradicación de un año mínimo, al cabo del cual vuelve a ser valorado para considerarlo apto para comercializar el producto incluso a nivel nacional. El segundo escenario, cuando resulta negativa la presencia de la plaga, es cuando se emite el documento donde se declara y se certifica por parte del SENASICA a ese huerto temporalmente libre del barrenador²⁸, en ese caso con dicho certificado se está en posibilidades de comercializar el producto a casi cualquier mercado del mundo.²⁹

²⁷ Normalmente, en la primera visita, el mismo agrónomo además de levantar los datos pertinentes para obtener el número de registro ante la SAGARPA, hace la inspección física y emite la primera cartilla fitosanitaria.

²⁸ La estrategia que ha seguido la SAGARPA con éxito es ir liberando municipio por municipio, así sucedió con el estado de Michoacán que comenzó con cuatro municipios declarados libres del barrenador, actualmente todo el estado ha sido declarado libre de la plaga por lo que los controles para evitar ser contaminados por embarques provenientes de otros estados se vigilan de forma permanente.

²⁹ Como ya se verá, para exportar a los Estados Unidos, el producto tiene que, además de estar certificado, ser originario del estado de Michoacán. Por lo que, si no se es de ese estado el único mercado al que no se tendría acceso sería justamente al de los Estados Unidos.

Diagrama 3

Ruta Crítica Para la Obtención de la Certificación “Libre de Gusano Barrenador”

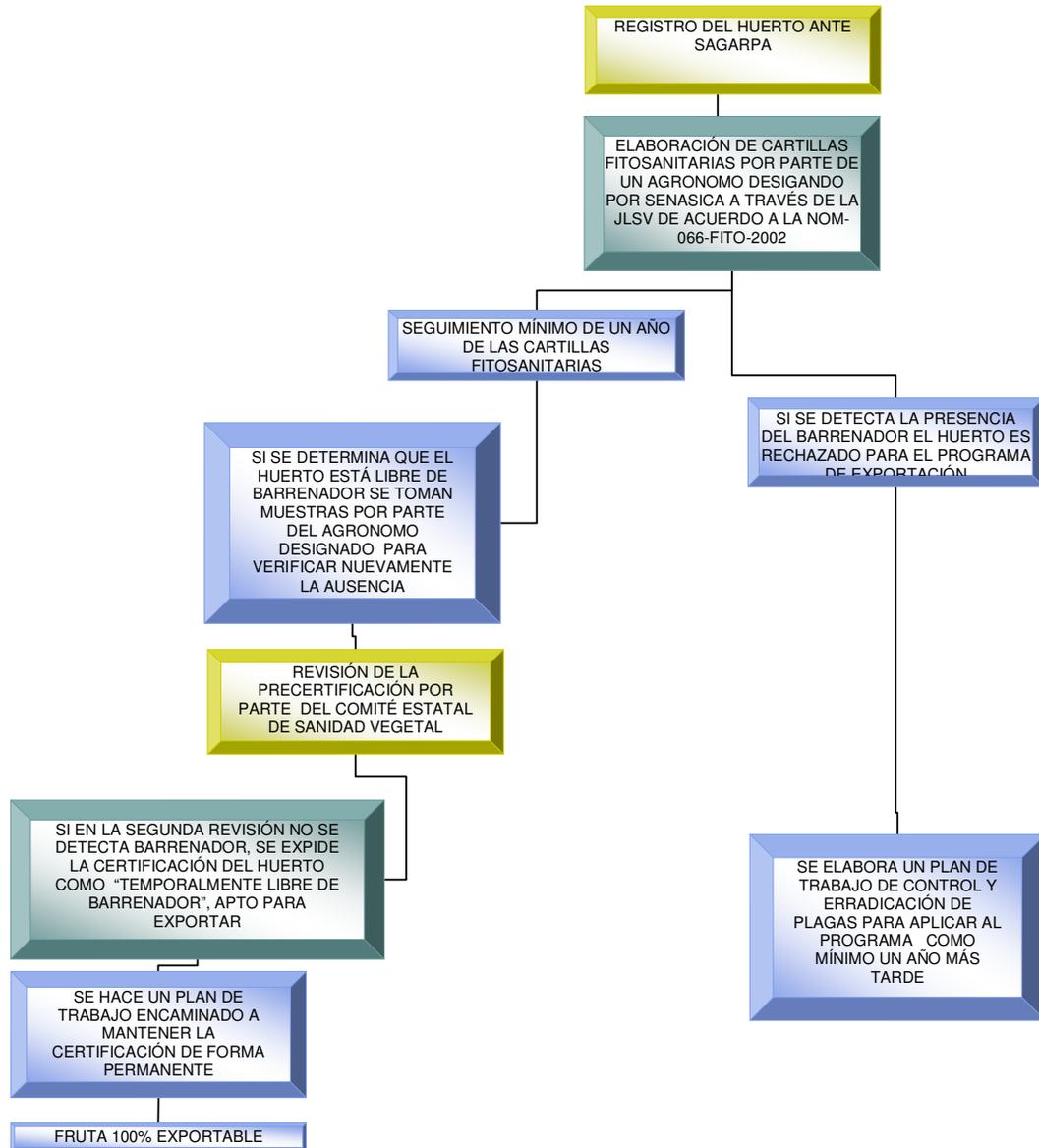


Diagrama de elaboración propia con base en la ruta crítica recorrida para la obtención de la certificación fitosanitaria para la huerta “La Aurora”

2.3 Plan de Trabajo para el producto aguacate Hass.

Con el objetivo de superar la barrera no arancelaria que constituía la prohibición de exportar aguacate mexicano al mercado de los Estados Unidos fue diseñado este esquema tan rígido de certificación por parte de la SAGAR (SENASICA), a través del Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Michoacán y del Animal and Plant Inspection Service (APHIS) dependiente del United States Department of Agriculture (USDA).

Este se reflejó en el Plan de Trabajo para el Producto Aguacate Hass, elaborado de forma conjunta por las dependencias de ambos países en el año 1994, las mencionadas APHIS y USDA, y sus contrapartes mexicanas la SAGAR, a través del SENASICA, que tenía el propósito de especificar todos y cada uno de los lineamientos a seguir para que el aguacate mexicano fuera considerado libre de cualquier plaga cuarentenaria, inocuo y recomendable para el consumo humano; a fin de lograr la reapertura del mercado estadounidense a las importaciones de la variedad Hass, inicialmente de cuatro municipios del estado de Michoacán. Las actividades de estas dependencias eran apoyadas con recursos materiales y técnicos por el organismo desconcentrado encargado de aportar recursos al agro mexicano: Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), y el Comité Estatal de Sanidad Vegetal del estado de Michoacán así como la Secretaría de Economía (en ese entonces de Comercio y Fomento Industrial) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) con planes de fomento a la exportación de ese producto.

En el año de 1997 se publicó en Estados Unidos por parte de la APHIS la llamada *Mexican Avocado Import Final Rule* (Regla Final de la Importación de Aguacate Mexicano), esta fue la respuesta a los esfuerzos por parte de las dependencias encargadas tanto en México como en Estados Unidos de eliminar la restricción que hasta entonces tenía el aguacate mexicano para

entrar al mercado de aquel país vigente desde 1914³⁰ y al mismo tiempo se empataba con la normatividad mexicana orientada a mantener un manejo fitosanitario adecuado de los productos agropecuarios tal como la también publicada en ese año en nuestro país NOM-022-FITO-1995 que establece requisitos y condiciones para la movilización de frutos de producción nacional destinados a la exportación³¹.

La respuesta positiva por parte de las autoridades norteamericanas al aguacate mexicano se debió en gran parte al estricto apego por parte de todos los involucrados en la cadena de valor del lado mexicano al plan de trabajo diseñado para conseguir la certificación por parte de las autoridades sanitarias de ese país como producto libre de plagas susceptibles de afectar los cultivos nativos de los estados de California y Florida³². La estrategia seguida por las autoridades y los productores mexicanos fue precisamente apearse a un control fitosanitario rígido puesto como condición por las autoridades norteamericanas ya que esta limitación obedecía más a restricciones políticas que a una amenaza fitosanitaria real por parte del producto mexicano. La amenaza era en términos económicos ya que, una vez que entró el aguacate mexicano a los 19 estados del noreste de los Estados Unidos autorizados por la regla de 1997, el precio del producto en el mercado norteamericano bajó significativamente debido a que, además de ser más productivas, las huertas mexicanas tenían costos operativos mucho más bajos, esta afectación económica a los productores principalmente del estado de California motivó que estos se inconformaran y establecieran una disputa legal en contra de las autoridades fitosanitarias de su país.

Sin embargo, es curioso notar que las principales empresas que exportan aguacate mexicano son de capital estadounidense. El recuadro

³⁰ "Mexican Avocado Import Final Rule", Federal Register, United States Department of Agriculture, Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), February 5, 1997.

³¹ Diario Oficial de la Federación, 2 de enero de 1997, p. 29.

³² La restricción a exportar a los tres estados de los Estados Unidos de Norteamérica, California, Florida y Hawaii, estuvo en vigor hasta el 31 de enero de 2007. A partir del 1° de febrero de 2007 es posible exportar a todos los estados de ese país.

siguiente muestra las principales empresas y su porcentaje de participación en las exportaciones:

Tabla 1

**Porcentaje de participación en la exportaciones de las principales Empresas
Empacadoras de Aguacate en México**

PRINCIPALES EMPRESAS EMPACADORAS Y EXPORTADORAS DE AGUACATE HASS	
CALAVO DE MEXICO	21%
MISSION DE MEXICO	19%
FRESH DIRECTIONS MEXICANA	13%
VIFRUT, S.A.	12%
TROPIC DE MEXICO	10%
COMERCIALIZADORA ACAPULCO	8%
EMPACADORA SAN LORENZO	3%
TOTAL	85%

Tabla de elaboración propia con datos del FIRA, que proporcionó el dato de las siete mayores exportadoras de aguacate de México para el año 2002, en el estudio "Perspectivas de la Red Aguacate para el 2003" en la página 4 del mismo. El porcentaje se calculó con base en la producción destinada a la exportación para ese año.

Las tres primeras empresas son de capital estadounidense, del estado de California específicamente, como puede observarse ellas tres concentran más del 50% de las exportaciones mexicanas. Este hecho hace suponer que la apertura del mercado estadounidense, amén de los esfuerzos mexicanos, se vio fuertemente empujada por este tipo de empresas del lado norteamericano ya que actualmente los cultivos de Michoacán operan como una especie de outsourcing de producción para estas empresas cuya base corporativa se encuentra en California.

Esto equivale a poner una planta productiva de cualquier producto industrial fuera de la propia frontera para así expandir operaciones y abarcar un mayor mercado, las utilidades regresan al corporativo, pero en la región productora se deja capital a través de la inversión y la creación de empleos, y en este caso un *know how* que los productores del país pueden aprovechar bastante. Las operaciones de estas Compañías abarcan, además de la comercialización del producto fresco a través de sus empacadoras, también el

procesamiento en plantas industriales que extraen pulpa para elaboración de guacamole y aceite para la industria farmacéutica y cosmética.

Por otra parte, la mayoría del fruto fresco para exportación es destinado al mercado norteamericano que tiene los volúmenes de compra más elevados de nuestros embarques los cuales se incrementan en forma considerable año tras año.

2.4 Despegue de las exportaciones mexicanas de aguacate Hass a partir de la Certificación y autorización para ingresar al mercado estadounidense.

En el año 1994 apenas un 4% de la producción nacional era destinado a la exportación como se puede observar en el cuadro siguiente:

Tabla 2

Producción y exportación de aguacate Hass de México de 1994 a 2006

TEMPORADA	PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN	PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN DESTINADO A EXPORTACIÓN	CONSUMO DOMÉSTICO	TONELADAS PROCESADAS	AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN VS AÑO PREVIO	AUMENTO DE LA EXPORTACIÓN VS AÑO PREVIO
1994/1995	799929	34,353	4.29%	745,876	19,700		
1995/1996	790000	44,000	5.57%	731,000	15,000	-1.24%	28.08%
1996/1997	838000	68,000	8.11%	755,000	15,000	6.08%	54.55%
1997/1998	762,336	34,117	4.48%	714,486	13,733	-9.03%	-49.83%
1998/1999	550,000	38,571	7.01%	493,429	18,000	-27.85%	13.06%
1999/2000	876,623	22,415	2.56%	809,208	45,000	59.39%	-41.89%
2000/2001	898,168	52,475	5.84%	800,693	45,000	2.46%	134.11%
2001/2002	941,408	71,621	7.61%	829,787	40,000	4.81%	36.49%
2002/2003	897,231	94,243	10.50%	767,988	35,000	-4.69%	31.59%
2003/2004	902,332	105,000	11.64%	772,332	25,000	0.57%	11.41%
2004/2005	934,282	133,856	14.33%	772747	27679	3.54%	27.48%
2005/2006	1,000,000	160,000	16.00%	800000	40000	7.03%	19.53%
AUMENTOS ACUMULADOS DE 1994 A 2006						41.06%	264.57%

Elaboración propia con datos del Foreign Agricultural Service (del United States Department of Agriculture de los Estados Unidos –USDA-).

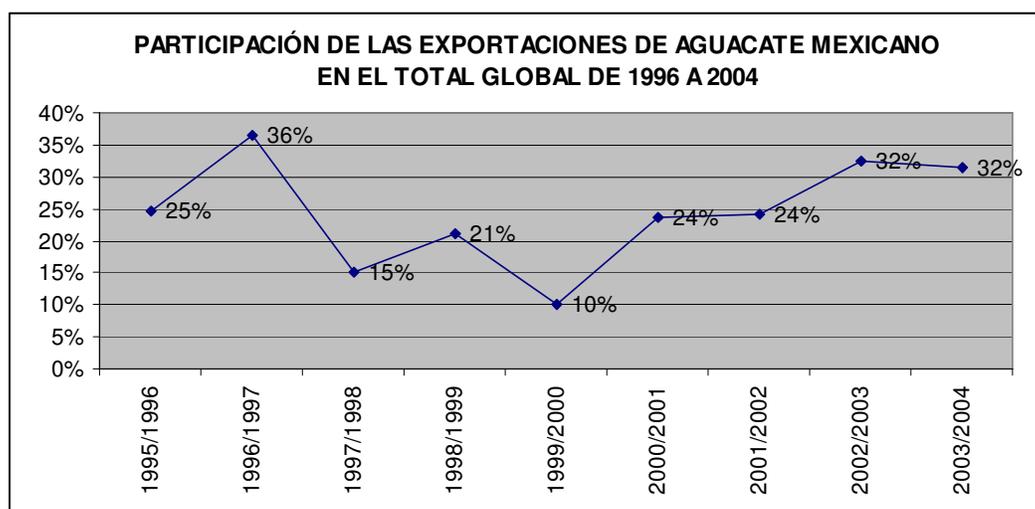
Al hacer el análisis del cuadro anterior se observa que, ya para el año 1997 se habían duplicado las toneladas exportadas apenas dos años antes, en 1994 fue cuando se dio inicio al Plan de Trabajo conjunto México-Estados Unidos para la exportación de aguacate mexicano a Estados Unidos. De entonces a la fecha ha habido un aumento consistente cada año de las exportaciones, excepto para dos temporadas.

La cantidad de toneladas destinadas a exportación ha aumentado un 235%, equivalente aproximadamente a 120,000 toneladas. La producción total del país por su parte se ha incrementado un 25% (200,000 toneladas), el porcentaje de producción nacional exportada pasó de un 8% a un 16%, lo que indica que el consumo doméstico todavía es bastante elevado ya que más del 80% de la producción aún permanece en nuestro país; sin embargo, de 1994 a 2006 hemos pasado de exportar 34,000 a 160,000 toneladas, es decir el volumen se ha quintuplicado en doce años. El incremento en la exportaciones se debe básicamente al aumento exponencial de los embarques a los Estados Unidos que, entre otros factores que favorecen el incremento en el consumo, cuenta con una población muy grande de origen mexicano la cual demanda este producto y trasmite su uso y consumo casi por contagio a la sociedad de la cual es huésped. Actualmente el mercado estadounidense absorbe el 80% de todas nuestras exportaciones de aguacate, es decir, para la última temporada registrada, 2005-2006, 140,000 toneladas.

El consumo nacional es todavía muy significativo³³, pero como en el caso Norteamericano, el consumo en otros países está aumentando también, lo que es un incentivo para que haya nuevos jugadores ya no solamente del estado de Michoacán, cuya producción a pesar de que crece comienza a no ser suficiente para la demanda tanto nacional como internacional, por lo que el mercado tendrá que abastecerse de donde haya producto.

³³ El promedio de los cálculos de consumo per capita en México es de aproximadamente 8 kg. Algunos como la Asociación Local de Productores de Aguacate de Uruapan Michoacán (APROAM) calculan 10 Kg. al año, el FIRA y el SIAP calculan 8 kg. al año.

Gráfica 1



Gráfica de elaboración propia con datos del Foreign Agricultural Service, (USDA)

La gráfica anterior muestra la evolución de la participación de las exportaciones mexicanas en el mercado internacional, el lugar que ha ocupado México siempre ha sido preponderante, salvo los baches de 1998 y 2000, la tendencia se ha mantenido e incluso ha aumentado con lo cual se ha respondido de manera satisfactoria al aumento del porcentaje global destinado a exportación ya que en el periodo reflejado en la gráfica, de 1996 a 2004 el volumen de las exportaciones mundiales aumentó de 187,007 a 333,278 toneladas, es decir un aumento del 78%³⁴. Como se verá más adelante sólo dos países, México y Chile, han sostenido el ritmo de participación en el mercado a través de destinar un volumen mayor a exportación, Chile es un caso excepcional que ha visto crecer su participación global del 8% en 1997 al 32% en 2006 casi el mismo nivel de participación que el producto mexicano³⁵; el resto de los jugadores ha visto disminuir su presencia debido a que su producción no responde al incremento en la demanda mundial del producto.

³⁴ Información obtenida del Foreign Agricultural Service (FAS) del United States Department of Agriculture (USDA) de los Estados Unidos. Consultada en su página electrónica www.fas.usda.gov el día 27 de agosto de 2006.

³⁵ Idem.

2.5 Sello de Calidad “México Calidad Suprema”

El plan de Trabajo cuyo énfasis en el seguimiento fitosanitario y certificación de huertos y empacadoras ha tenido sin duda éxito en su propósito original que era fomentar la exportación del aguacate Hass mexicano.

Por esta razón, entre otras, la SAGARPA ha venido fomentando la producción en otros estados susceptibles de tener calidad para el mercado de exportación y, además, desde el año 2000, se ha impulsado la certificación reflejada en el sello “México Calidad Suprema”.

En el año 2000 se publicó de manera conjunta por parte de la SAGARPA, la Secretaría de Economía y Bancomext el “Pliego de condiciones para el uso de la marca oficial México Calidad Selecta”, el cual fue aprobado el 31 de mayo de ese año³⁶. Posteriormente, el 16 de marzo de 2004, se actualizó el pliego de condiciones y se cambió la denominación de “Selecta” a “Suprema”, este es el documento que actualmente se encuentra en vigor, el sello “México Calidad Suprema” es una marca registrada ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) y pertenece de manera conjunta a la SAGARPA/ASERCA, al BANCOMEXT y a la SE, estas mismas instituciones son las que en conjunto publican el pliego original y sus actualizaciones.

Ese documento provee una serie de mecanismos orientados al manejo adecuado del producto para su exportación principalmente al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, estandariza procesos y prácticas para otros mercados de exportación ya que en su elaboración intervienen productores y empacadores que actualmente están exportando al mercado canadiense, europeo y asiático.

El pliego de condiciones, aunque de aplicación voluntaria, establece las condiciones necesarias para la obtención de la marca “México Calidad

³⁶ Oyarzun, María Teresa y Tartanac, Florence, Estudios Sobre los Principales Tipos de Sellos de Calidad en Alimentos a Nivel Mundial, Estado actual de los sellos de calidad en productos alimenticios de la agroindustria rural en América Latina, Santiago de Chile, 2002, p. 46.

Suprema” la cual se encuentra debidamente registrada ante el IMPI³⁷. Como se ha mencionado en el capítulo anterior, un sello de calidad es una herramienta muy útil al momento de comercializar un producto ya que es el reflejo de adecuadas prácticas de cultivo, manejo y comercialización de un producto lo cual en última instancia brinda confianza al consumidor final.

La obtención del sello de Calidad “Mexico Calidad Suprema” se hace de conformidad con la Ley Federal Sobre Metrología y Normalización, la certificación es el procedimiento por el cual se asegura que un producto, proceso, sistema o servicio se ajusta a las normas, lineamientos o recomendaciones de organismos dedicados a la normalización nacional o internacional. La certificación se lleva a cabo por un organismo de certificación de tercera parte acreditado, y es la evidencia del cumplimiento con las especificaciones de calidad conforme al Pliego de Condiciones correspondiente.

En el documento se establecen las condiciones necesarias para que un producto pueda ostentar la marca que abarcan desde el cultivo, el cual tiene que apearse a las normas de la SAGARPA, es decir, al manejo fitosanitario adecuado, reflejado en las cartillas fitosanitarias bimestrales expedidas por la dependencia para cada huerto productor de aguacate Hass; el manejo en empacadora, que establece los criterios en cuanto al peso, apariencia, y clasificación del producto; hasta su embarque a destino final el cual debe ser a una temperatura adecuada y debe contar con toda la documentación comercial y fitosanitaria para su comercialización³⁸. La certificación se da por parte de un organismo privado, el cual obtiene autorización para ejercer como órgano certificador a través de una licitación y cobra sus servicios de acuerdo al monto de mercancía que va ser comercializado bajo este esquema. Parte importante de los costos, hasta un

³⁷ Pliego de Condiciones para el uso de la marca “México Calidad Selecta”, 31 de mayo de 2000, publicado de manera conjunta por la SAGARPA, SE y el BANCOMEXT, p. 3

³⁸ En el pliego de condiciones se establecen 14 puntos a seguir para obtener la marca, que van de su campo de aplicación hasta la concordancia con normas internacionales y planes binacionales México-Estados Unidos.

70%, de la certificación puede ser financiado por ASERCA el ente gubernamental a cargo de los apoyos al sector agropecuario.

2.6 El contexto en el estado de Morelos

Actualmente la producción de aguacate del único estado exportador de aguacate Hass, Michoacán, aunque aumenta cada temporada, está llegando a un límite que no le va a permitir en un momento dado dar abasto al consumo doméstico y de exportación. Por esta razón, los empacadores de ese estado, en temporada de baja producción de los huertos locales, de abril a agosto, buscan fruto de estados aledaños como Nayarit o el estado de México y de otros no tan cercanos como Morelos que puedan abastecer sus compromisos a nivel nacional e internacional en mercados distintos al estadounidense, que exige que el producto sea originario de Michoacán. Esta situación abre un área de oportunidad para productores del estado de Morelos el cual posee las condiciones idóneas para su adecuado cultivo.

En México ya hemos experimentado una situación semejante con el tequila que, teniendo Denominación de Origen³⁹, ha establecido regiones o municipios fuera del estado de Jalisco (cuatro estados, además de Jalisco, cuentan con regiones con Denominación de Origen), de donde es originaria la bebida, para que sean considerados aptos para la producción del licor sin perder la Denominación, lo que es de una gran utilidad particularmente en la última década que ha habido un aumento importante en su producción y exportación. Ateniéndose a este esquema, para el aguacate la condición por la cual se permita su acceso al mercado internacional puede bien ser la certificación fitosanitaria basada en los mismos criterios que originalmente fueron aplicados a los productores de Michoacán.

³⁹ Aunque cabe aclarar que las denominaciones de origen se encuentran reguladas por el Acuerdo de Lisboa suscrito por México en el año de 1958 y su manejo técnico es diferente de la certificación fitosanitaria.

Según datos del Consejo Estatal del Aguacate de Morelos⁴⁰, el estado actualmente ocupa el tercer lugar⁴¹ en producción a nivel nacional con una superficie plantada de 2514 hectáreas y una producción anual de 19,890 toneladas de las variedades Hass, Fuerte y Criollo⁴².

Sin embargo, de la producción total del estado solamente una mínima parte se destina a la exportación⁴³ debido a que el estado no cuenta con la infraestructura ni los productores tienen bien establecidas las cadenas de valor. Actualmente el Consejo Estatal continúa con la labor de censo y adiestramiento de productores de traspatio y de aquellos que cuentan con alguna superficie considerable superior a una hectárea, que en el estado no son más de 20 productores en esa calidad.

Tabla 2

Principales cultivos del estado de Morelos

Producto	Superficie Sembrada (Ha)	Producción Estimada (Ton)	Rendimiento Estimado (Ton/Ha)
CAÑA DE AZUCAR	17,659.50	2,136,058.00	120.958
NOPAL	2,246.00	235,744.00	104.962
SORGO GRANO	45,005.00	232,451.40	5.166
MAIZ GRANO	26,435.20	82,185.60	3.136
TOMATE ROJO (JITO)	3,021.60	68,113.40	22.542
AVENA FORRAJERA	1,984.00	63,850.00	32.182
CEBOLLA	2,785.50	74,724.50	27.332
TOMATE VERDE	1,871.70	30,294.80	16.203
AGUACATE	2,543.00	23,537.00	9.256
DURAZNO	1,797.00	21,668.00	12.058

Cuadro de elaboración propia con base en la ficha agraria del estado de Morelos extraída de la página electrónica de la SAGARPA, www.sagarpa.gob.mx, que a su vez obtuvo esta información de las Delegaciones, Distritos y Cader's en el estado de. Consultada el día 30 de enero de 2007.

⁴⁰ Datos reflejados en el "Plan Rector del Sistema Producto Aguacate" registrado ante SAGARPA por parte del Consejo Estatal del Aguacate del Estado de Morelos.

⁴¹ Según datos del SIAP (SAGARPA) mostrados en el capítulo siguiente, el Estado de Morelos ya en 2005 se convirtió en segundo en producción de aguacate a nivel nacional.

⁴² Datos de la SAGARPA del agosto de 2006

⁴³ El caso específico del producto que se exporta será tratado en el siguiente capítulo.

Como puede apreciarse en la tabla anterior con los estimados de producción para el año 2007, el cultivo del aguacate en Morelos puede ser de sus productos más relevantes ya que supera las 2500 hectáreas sembradas y está entre los primeros diez cultivos del estado

En primer lugar, la estrategia seguida por el Consejo, la SAGARPA, la Dirección Estatal de Sanidad Vegetal y la Secretaría agropecuaria del estado de Morelos es dar asistencia técnica a través de agrónomos especializados en el aguacatero para comenzar a erradicar las plagas que normalmente atacan al aguacate, tal como el barrenador de hueso.

En segundo lugar es seleccionar a aquellos productores que son susceptibles de tener producto exportable de la variedad Hass y Fuerte. Una vez que se tenga el censo de todos aquellos productores de estas variedades se procederá en primer lugar a establecer un plan de trabajo con un seguimiento mínimo de un año de manejo fitosanitario adecuado para declarar a cada huerto en particular como “temporalmente libre de barrenador”. Esta declaratoria permitirá al huerto que cuente con ella, y con la documentación que lo avale, exportar su producto a cualquier mercado, excepto al de los Estados Unidos. Normalmente cuando un productor fuera del estado de Michoacán exporta lo hace de manera indirecta, a través de las empacadoras ubicadas en ese estado, interesadas siempre en producto certificado para cumplir con sus programas de entrega tanto en Canadá, Japón, Corea o Europa.

La situación actual del estado de Morelos equivale a la situación de Michoacán hace 20 años en cuanto al desarrollo de cadenas de valor por lo que se tendrá que seguir trabajando por un tiempo con las cadenas establecidas en Michoacán.

No obstante, el estado de Morelos puede tener una relevancia propia sin tener que depender de la infraestructura de Michoacán, para ello es necesario que sucedan algunas cosas importantes: primero, que eventualmente Estados Unidos acepte producción de aguacate de estados distintos a Michoacán, bajo el esquema de certificación similar al que se ahí

se lleva a cabo; segundo, que algunos de los jugadores grandes que actualmente operan en Michoacán, amplíen operaciones hacia el estado de Morelos y desarrollen de forma similar sus operaciones tanto de cultivo como de empaque, embalaje y embarques en el estado, o que productores locales apoyados por el gobierno estatal o el federal establezcan centros de acopio y empacadoras certificadas para concentrar producto y enviarlo directamente al mercado destino.

Pensando en una especialización por regiones a largo plazo Michoacán puede, por ejemplo, dedicarse solamente a la exportación y Morelos en el consumo del centro del país. O también puede suceder que Morelos abastezca la parte centro y este de los Estados Unidos y posiblemente Europa por su situación geográfica más cercana al Golfo.

Para que se den estas condiciones es necesario que los productores interesados en incursionar en los mercados externos presionen directamente al gobierno estatal y federal para que se haga el cabildeo necesario para eliminar el hecho de que hay un solo estado mexicano autorizado para exportar a dicho mercado, y se llegue a un esquema similar al del tequila para aquel es la “Denominación de Origen” para este producto el rasero bien puede ser la certificación fitosanitaria. Una buena forma de presionar será cumpliendo a cabalidad con el estricto manejo fitosanitario, con el seguimiento de los planes y poniendo en el mercado producto con calidad susceptible de ser adquirido en cualquier parte del mundo.

2.7 Requisitos para la exportación del aguacate Hass.

Cumplidos los requisitos fitosanitarios exigidos para la comercialización del aguacate es necesario definir los criterios para la exportación del producto.

En primer lugar, la fracción arancelaria que está asignada al aguacate es la **08044001**⁴⁴. Para su exportación no se establece ninguna restricción al origen del producto, es decir, al estado o región donde éste es cultivado; sin embargo, como se analiza en el presente trabajo, el mercado principal para este producto, los Estados Unidos de América, sí tiene restricción respecto al origen, delimitado a 11 municipios autorizados del estado de Michoacán.

Para el resto del mundo no hay tal restricción de tal manera que, teniendo un producto con calidad estándar avalado por las autoridades fitosanitarias mexicanas éste se puede comercializar en el resto del mundo atendiendo solamente los requisitos internos de cada mercado.

Para el mercado japonés, es necesario contar con el certificado Fitosanitario internacional, enviar el producto en contenedor refrigerado a una temperatura de mínima de 5° centígrados y máxima de 8° centígrados. La vida de anaquel una vez que llega a destino el producto tiene que ser de mínimo 10 días.

Para el mercado de la Unión Europea, además del certificado fitosanitario internacional, es necesario contar con la carta cupo correspondiente a cada periodo, el cupo es publicado en julio de cada año de acuerdo a la “Resolución de modificaciones a la Resolución en materia aduanera de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea”, para el último periodo de julio de 2006 al 30 de junio de 2007 fue establecido un cupo de 20,000 toneladas métricas, este cupo fue publicado el 28 de julio de 2006 en el Diario Oficial de la Federación⁴⁵.

⁴⁴ Tomada de la Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación, disponible en la página electrónica www.siiicex-caaarem.org.mx consultada el día 30 de junio de 2006.

⁴⁵ “Acuerdo por el que se dan a conocer los cupos para internar a la Comunidad Europea en el periodo de julio de 2006 al 30 de junio de 2007: miel natural; espárragos frescos o refrigerados; aguacate; los demás melones; atún procesado, excepto lomos; chicle; jugo de naranja, excepto concentrado congelado y jugo de piña, sin fermentar y sin adición de alcohol con grado de concentración mayor a 20° brix, originarios de los Estados Unidos Mexicanos”, Diario Oficial de la Federación, 28 de julio de 2006.

Para este último mercado la competencia principal que enfrenta el producto mexicano es la que proviene de Israel, que cuenta con acuerdo preferencial y está mucho más cerca del mercado meta, y la producción de España que es, para fines prácticos, producción doméstica para toda la Unión y se encuentra totalmente desgravada. Así también, el aguacate chileno comienza a tener presencia en ese mercado.

En la experiencia práctica de “La Aurora” se ha hecho una exportación del producto al mercado canadiense y para ello se tuvo que cumplir con los siguientes requisitos:

- ❖ Buenas Prácticas de Importación (*Good Importing Practices*), así se llama a los procedimientos de manipulación de alimentos que facilitan la identificación y control de problemas que hayan podido producirse en cualquier fase del proceso de importación. El cumplimiento de las Buenas Prácticas de Importación debe asegurar la conformidad con los requisitos de seguridad e higiene alimentaria de la legislación canadiense. Aunque las Buenas Prácticas de Importación son de cumplimiento voluntario, se han propuesto enmiendas a la legislación sobre alimentos que las harían obligatorias.
- ❖ Etiquetado: este requisito es obligatorio solamente para los productos envasado, para los que van o en cajas, esta es considerada envase y debe contener el nombre común del producto, una lista de ingredientes, el nombre y la dirección de la empresa responsable, una declaración de cantidad neta en sistema métrico decimal y, cuando sea necesario, una fecha de consumo preferente. El etiquetado nutricional es opcional, a menos que el exportador quiera resaltar que el producto tiene un valor nutricional específico. Toda la información obligatoria en la etiqueta, así como la información nutricional, debe figurar en inglés y francés, excepto el nombre y dirección de la empresa.
- ❖ Cantidad Neta: en Canadá, las declaraciones de cantidad neta en los envases de productos para el consumo deben ser expresadas en unidades métricas de peso (gramos o kilogramos), volumen (mililitros,

litros) o, en su caso, en unidades. El contenido neto medio de todos los envases de un mismo lote no puede ser inferior a la cantidad neta declarada.

- ❖ Para evitar problemas relacionados con alérgenos las autoridades canadienses recomiendan a los importadores que identifiquen todos los ingredientes susceptibles de producir alergias en el etiquetado.
- ❖ Requisitos arancelarios y no arancelarios: para el producto aguacate es necesario contar con un certificado fitosanitario internacional expedido por el SENASICA. Este requisito es indispensable para que el producto pueda ingresar a territorio canadiense, no obstante es positivo ya que se reconoce la validez de todo certificado expedido por las autoridades mexicanas debido a que efectivamente los criterios establecidos en el TLCAN relativos a la armonización y equivalencia para los productos de la región son respetados.
- ❖ El arancel es cero para este producto⁴⁶.

⁴⁶ Aunque se trató de una exportación indirecta, a través de una empacadora establecida en Michoacán que comúnmente exporta a ese mercado, todos los requisitos necesarios para ingresar al mercado canadiense fueron cumplidos para la exportación llevada a cabo en junio del año 2006. también gracias a que el empacador contaba con experiencia en ese rubro. Aunque también fueron consultados previamente en la página electrónica de la agencia canadiense de inspección alimentaria, www.inspection.gc.ca, en el documento llamado Good Importing Practices for Food, First Edition, March 31, 2006. consultado el día 25 de mayo de 2006.

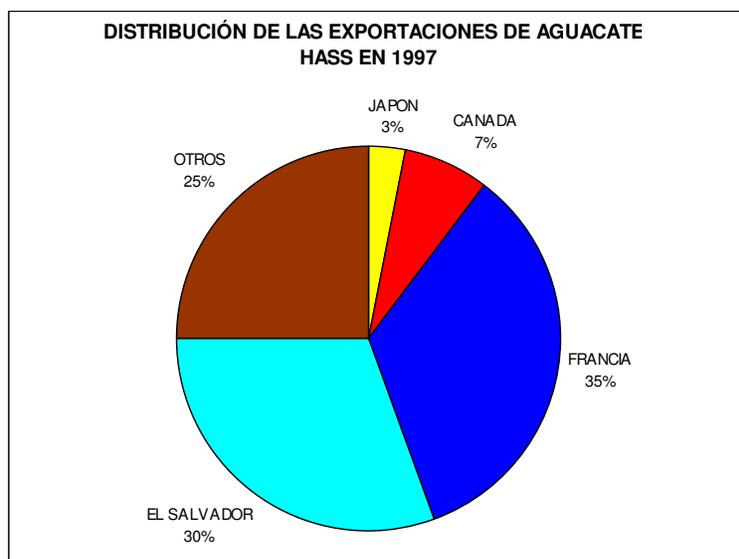
CAPÍTULO 3

EL CASO DE LA HUERTA LA AURORA

3.1. Panorama global de la situación del aguacate de 1997, año de inicio de la huerta, a 2006.

En 1997, año en que los propietarios se iniciaron en el negocio del cultivo de aguacate Hass, el panorama que mostraba el cultivo a nivel internacional era muy prometedor para México ya que recién se había levantado el embargo que mantenía Estados Unidos para el aguacate mexicano, aunque inicialmente la autorización para exportar era sólo hacia 19 estados del noreste de Estados Unidos⁴⁷, y solamente de cuatro municipios del Estado de Michoacán. Sin embargo, ya desde ese entonces se preveía que todo ese mercado se iría abriendo gradualmente. En aquel año, la distribución de las exportaciones de aguacate mexicano se distribuía como sigue:

Gráfica 2

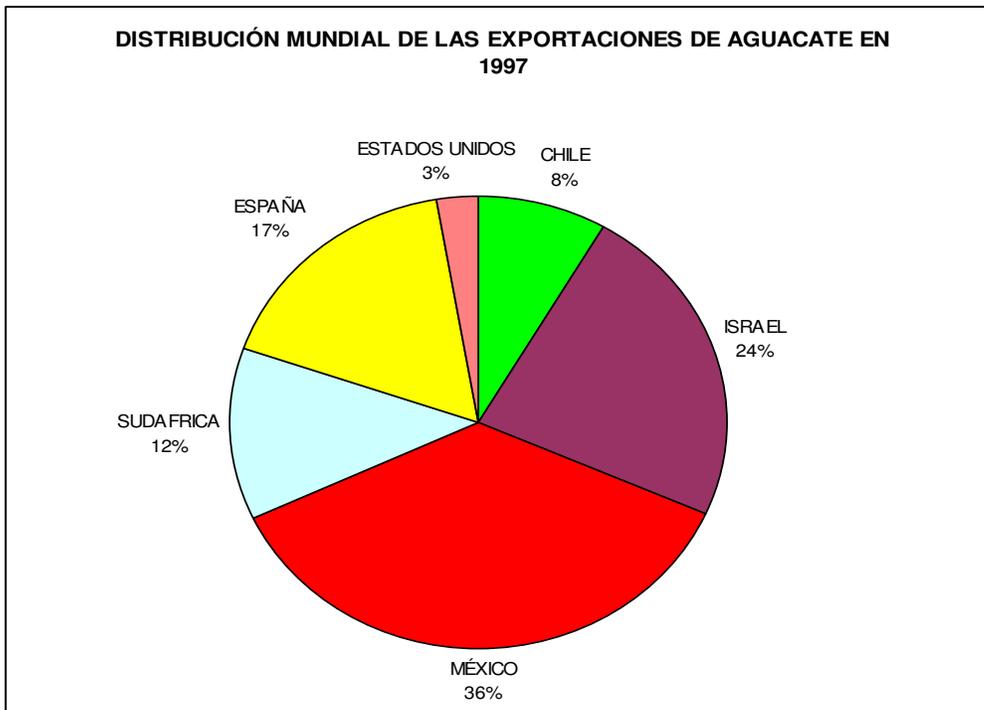


Gráfica de elaboración propia con datos del Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la SAGARPA

⁴⁷ Aunque se habían autorizado embarques a Alaska desde 1994

En el mundo las exportaciones globales se distribuían entre sólo seis países, como se muestra a continuación:

Gráfica 3



Gráfica de elaboración propia con datos del Foreign Agricultural Service (USDA)

Según datos del Foreign Agricultural Service (FAS), del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), para el año de 1997 las exportaciones globales de aguacate alcanzaron la cantidad de 187,007 toneladas métricas las cuales se distribuían en los porcentajes arriba ilustrados, las exportaciones mexicanas alcanzaban las 68,000 toneladas lo que le daba un porcentaje de participación de 36%. El mayor importador, hasta ese entonces de aguacate mexicano era Francia, que compraba 23,000 toneladas lo que le daba el 35% del total de las exportaciones de nuestro país⁴⁸.

⁴⁸ Según datos del SIAP para ese año; paulatinamente, como veremos más adelante, el mercado francés dejó de tener tanta relevancia para el aguacate mexicano, cuyos productores y empacadores concentraron esfuerzos en el mercado Norteamericano.

Como se ha analizado en el capítulo anterior, a partir de que Estados Unidos abrió la frontera al aguacate mexicano, con la restricciones geográficas al origen del producto mencionadas, el desarrollo de las exportaciones detonó de manera importante, coincidentemente no sólo de las exportaciones mexicanas sino de las exportaciones globales, como se observa en el cuadro siguiente:

Tabla 3

Comparativo de la Producción y Exportación Mundial Entre 1997 y 2006

PAÍS	AÑO	PRODUCC. TOTAL	EXPORT	% DE EXPORT VS PROD.	% DE LA PROD MUNDIAL	% DE LA EXPORT MUNDIAL
CHILE	1997	51,000	15,470	30%	4%	8%
ISRAEL	1997	79,000	44,000	56%	6%	24%
MÉXICO	1997	838,000	68,000	8%	68%	36%
SUDAFRICA	1997	54,000	22,704	42%	4%	12%
ESPAÑA	1997	40,000	31,831	80%	3%	17%
ESTADOS UNIDOS	1997	171,186	5,002	3%	14%	3%
GRAN TOTAL	1997	1'233,186	187,007		100%	100%
CHILE	2006	190,000	132,000	69%	12%	33%
ISRAEL	2006	49,000	26,000	53%	3%	6%
MÉXICO	2006	1,000,000	160,000	16%	62%	40%
SUDAFRICA	2006	70,000	30,000	43%	4%	7%
ESPAÑA	2006	62,000	52,300	84%	4%	13%
ESTADOS UNIDOS	2006	247,000	1,431	1%	15%	0%
GRAN TOTAL	2006	1'618,000	401,731		100%	100%

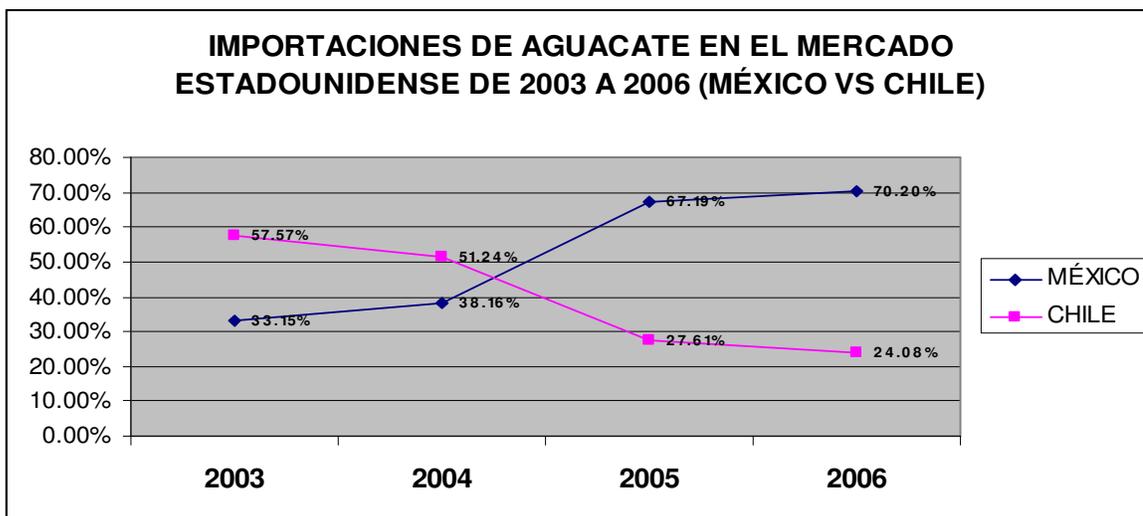
Cuadro de elaboración propia con datos del Foreign Agricultural Service (USDA)

En la información anterior se aprecia un aumento de la producción mundial de un 31% en diez años, el año 2006 se produjeron casi 400 mil toneladas más que en 1997. Así también, otros datos interesantes, como el hecho de que sólo dos países han crecido en su proporción en las exportaciones globales, México y Chile.

El crecimiento en las exportaciones de México y Chile ha sido en demérito de la proporción de otros jugadores importantes, como Israel cuyo porcentaje se redujo del 24% de participación en 1997 al 6% para 2006; ó Sudáfrica que pasó del 12% al 7% en el mismo periodo. Así como de los Estados Unidos que participaban con el 3% de las exportaciones en 1997 y que pasó a ser un importador neto del producto para 2006⁴⁹.

Llama la atención el caso de Chile que pasó de exportar el 8% del total mundial a participar con el 33% para el 2006, este país es actualmente el principal competidor del nuestro en ese producto y tanto él como México están orientados principalmente al mercado norteamericano, ambos países han venido compitiendo de manera consistente en aquel mercado y, hasta el año 2004, Chile había tenido una mayor participación de mercado, situación que se revirtió a partir del año 2005 como se muestra en la gráfica inferior:

Gráfica 4



Gráfica de elaboración propia con datos de la United States International Trade Commission

Cabe mencionar que para 1997, año de ingreso del aguacate mexicano a Estados Unidos, el aguacate chileno (ellos le dicen “palta”) ya podía ingresar al mercado norteamericano, además su situación geográfica

⁴⁹ Aunque datos del Foreign Agricultural Service muestran que para el año 1997, Estados Unidos produjo un total de 171,186 toneladas y consumió 193,301, es decir tuvo un déficit de 13%. Para el año 2006 lo que aumentó fue su déficit que llegó a 42%, 350,414 consumidas contra 252,045 toneladas producidas, según la misma fuente.

le permite exportar en su invierno, que para nosotros es verano de junio a agosto, los meses de menor producción en México.

Esta situación le permitió posicionarse en el mercado norteamericano; sin embargo, distintos factores han hecho que los exportadores mexicanos reviertan esta situación.

A pesar de que existe un Tratado de Libre Comercio Estados Unidos/Chile, que entró en vigor a principios de 2004, no todo el ingreso de aguacate chileno está libre de arancel, existe una cuota anual de aproximadamente 50,000 toneladas, que va a aumentar 5% cada año durante 12 años después de la entrada en vigor del Tratado hasta la desgravación total⁵⁰, el resto de las exportaciones chilenas a Estados Unidos paga arancel.

Los productores chilenos por su lejanía con el mercado destino no tienen la agilidad de respuesta de los productores mexicanos para surtir pedidos de emergencia, ni la flexibilidad en precio ya que el flete marítimo y los costos de embalaje, refrigeración y personal necesarios durante las dos semanas mínimo que dura el trayecto de Chile a algún puerto norteamericano son difícilmente abatibles.

Aunado a la cercanía geográfica, y al hecho de que todo el aguacate mexicano que ingresa a Estados Unidos está libre de arancel, consistentemente desde el año 1997, los exportadores mexicanos de la fruta, junto con los importadores estadounidenses y el gobierno mexicano, federal y estatal de Michoacán han venido haciendo promoción del producto en el mercado norteamericano.

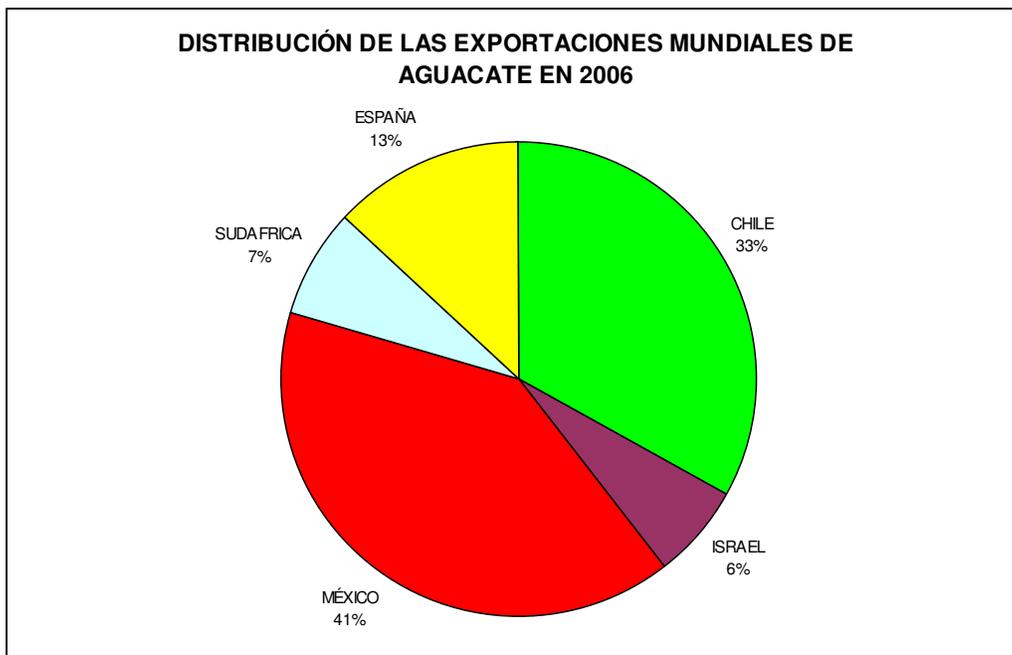
Esta es una labor permanente que ha rendido excelentes resultados y que se ha instituido como una práctica de los exportadores mexicanos, que actualmente por cada libra vendida en los Estados Unidos, están

⁵⁰ Dato citado en referencia al Tratado de Libre Comercio Estados Unidos/Chile, por el documento "Avocado Situation an Outlook for Selected Countries, Global Production and Trade" del Foreign Agricultural Service del United Stated Department of Agriculture, publicado en mayo de 2006 en su página electrónica www.fas.usda.gov, p. 2

obligados a aportar 2.5 centavos de dólar para un fondo de mercadotecnia⁵¹ destinado a mantener la promoción constante de la fruta.

Así, al cabo de casi diez años del despegue de las exportaciones mexicanas, la distribución de las exportaciones globales se muestra en la gráfica inferior:

Gráfica 5



Gráfica de elaboración propia con datos del Foreign Agricultural Service (USDA)

Como se ha comentado con anterioridad, sólo dos países han visto incrementados sus porcentajes de participación, el resto ha disminuido su presencia, y Estados Unidos ha dejado de figurar como exportador.

La distribución de las exportaciones mexicanas de Hass para el año 2005 se configuró de la siguiente forma:

⁵¹ Este dato fue comentado inicialmente por un funcionario de la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán, A.C. (APEAMAC) en el año 2005, y confirmado por el documento consultado el 21 de noviembre de 2006 "Gain Report, Mexico Avocado Annual 2005", p. 7, publicado en la página electrónica www.fas.usda.gov

Gráfica 6

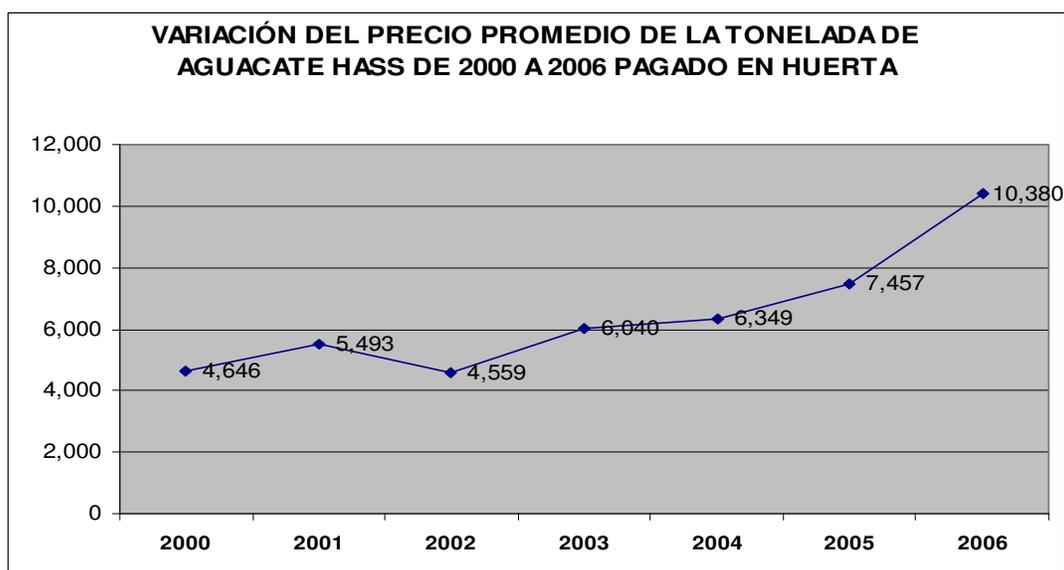


Gráfica de elaboración propia con datos del Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) dependiente de la SAGARPA

En un periodo de diez años, de 1997 a 2006, México ha pasado de exportar 68,000 a 160,000 toneladas de producto, casi se han triplicado las exportaciones. El volumen adicional de estas casi en su totalidad se destina al mercado norteamericano los demás destinos han mantenido su compra de aguacate mexicano prácticamente sin variación, con excepción de Francia que redujo significativamente su compra y de Japón que, gracias al Acuerdo de Complementación Económica, casi duplico sus importaciones.

Otros factores han reafirmado con el paso del tiempo la decisión de continuar con el negocio del cultivo de aguacate Hass, uno de ellos es la evolución favorable que han tenido los precios del fruto pagados en huerto, como lo muestran los datos siguientes:

Gráfica 7



Gráfica de elaboración propia con datos del Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) dependiente de la SAGARPA, precios en moneda nacional.

Tabla 4

**Comparativo de la Variación del Precio del aguacate Pagado en Huerto en MN VS
Inflación Anual**

AÑO	VARIACIÓN PRECIO AGUACATE	INFLACIÓN ANUAL	DIFERENCIAL A FAVOR DEL AGUACATE
2000	19.01%	8.95%	10.06%
2001	18.23%	4.40%	13.83%
2002	-17.00%	5.70%	-22.70%
2003	32.49%	3.98%	28.51%
2004	5.12%	5.19%	-0.07%
2005	17.45%	3.33%	14.12%
2006	39.20%	4.05%	35.15%
ACUMULADO	114.48%	35.60%	78.88%

Cuadro comparativo de elaboración propia con datos del SIAP, para los precios del aguacate, y del Banco de México para las tasas de inflación

Como se observa, las distintas variables externas e internas muestran una tendencia favorable para este cultivo ya que existe un incremento constante en la demanda en el mercado internacional, los precios al productor local mejoran año con año y la participación del producto mexicano en el mercado global se incrementa o por lo menos se mantiene.

No obstante, existen limitantes para la incursión de la huerta en el mercado internacional, la más importante es que se ubica fuera del estado de Michoacán que es el único con municipios autorizados para exportar a Estados Unidos⁵². La segunda limitante es que los compromisos de entrega en los mercados externos frecuentemente rebasan la producción de las mejores y más grandes huertas del país. Esto último puede abrir una ventana de oportunidad ya que se puede maquilar producto en una empacadora autorizada y enviarlo a un mercado distinto al de los Estados Unidos, esta opción se analizará con detalle en el siguiente capítulo.

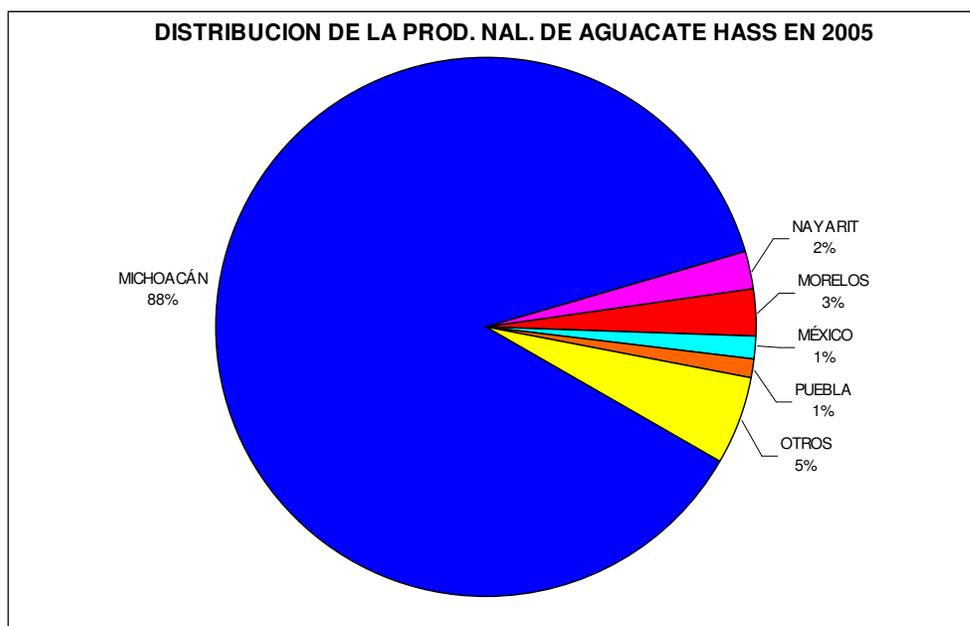
Por todo lo anterior la huerta puede destacar algunas condiciones particulares distintas de la mayoría de las que hoy exportan.

- ❖ Está fuera del único estado exportador, se encuentra en Morelos.
- ❖ Se ubica por encima de los 2,000 metros sobre el nivel del mar, cuando el promedio de las huertas productoras de Hass se encuentra entre los 1,600 y 1,800 metros.
- ❖ Esta situación hace que el fruto se madure y esté listo para corte en una época atípica para el promedio de las huertas, de junio a agosto que es cuando los precios en el mercado externo y doméstico mejoran.
- ❖ Además de que la pone a salvo de la principal plaga que ataca al cultivo, el gusano barrenador, el cual no prospera más allá de los 1800 metros sobre el nivel del mar.
- ❖ Es la única en el estado de Morelos que cuenta con certificación “temporalmente libre de *barrenador*” lo que le permite obtener un certificado fitosanitario internacional y comercializar el producto en Canadá, Japón o Europa.

⁵² Actualmente son 11 los municipios autorizados para exportar a Estados Unidos: Acuitzio, Tancítaro, Uruapan, Tingüindin, Salvador Escalante, Nuevo Parangaricutiro, Peribán de Ramos, Ario de Rosales, Los Reyes, Apatzingán, y Taretan. Según el “Plan de Trabajo Para la Exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de Norteamérica”, elaborado en conjunto por el Animal and Plant Health Inspections Service (APHIS) del USDA, y la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV) del SENASICA en el año 2005. P. 8

- ❖ Aunque la producción nacional de aguacate Hass está dominada por el estado de Michoacán, como se observa en la gráfica inferior, es muy posible que para este fruto se aplique un criterio similar al del Tequila para estimular las exportaciones de otras regiones del país, para aquel es la denominación de origen, que no se pierde si proviene de municipios reconocidos con tal denominación aún si están fuera de Jalisco, para este fruto la condición bien puede ser la certificación fitosanitaria, siempre y cuando ésta se maneje con los mismos criterios que los aplicados para los huertos y empacadoras localizados en los municipios autorizados de Michoacán.

Gráfica 8



Gráfica de elaboración propia con datos del Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera

La apuesta por el negocio del aguacate Hass en su etapa primaria parece correcta por todos los motivos antes mencionados, más aún si de manera consciente se tiene planeado incursionar en los mercados internacionales con este producto como es el caso de la huerta “La Aurora”.

3.2 “La Aurora”, ubicación geográfica y características físicas.

La huerta “La Aurora” se encuentra dentro del municipio de Totolapan, en el estado de Morelos, el cual se ubica geográficamente en los 18°58' de latitud norte y los 98°55' de longitud oeste⁵³, a una altura promedio de 1901 metros sobre el nivel del mar, alcanzando en sus partes altas hasta 2300 metros sobre el nivel del mar (la huerta está a una altura de 2100 metros). Al norte colinda con el Estado de México; al sur con Tlayacapan y Atlatlahucan; al este y sureste con Atlatlahucan; y al oeste con Tlalnepantla, la distancia aproximada de la Ciudad de México es de 30 kilómetros y toma aproximadamente 40 minutos llegar desde Xochimilco hasta la huerta.

Debido a la altitud en la que se encuentra ubicada se encuentra en excelente condición para evitar ser atacada por la principal plaga que afecta al aguacate, el gusano barrenador de hueso, el cual no sobrevive más allá de los 1800 metros sobre el nivel del mar. Sin embargo, esta condición también la hace susceptible de padecer las consecuencias de un fuerte invierno o de una helada repentina proveniente de las corrientes de vientos de los dos grandes volcanes, el Popocatepetl y el Iztacihuatl, cuya cara suroeste da precisamente hacia el estado de Morelos.

La huerta inició, propiamente como tal en 1997, coincidiendo con el mismo año que se levantó el embargo para el aguacate Hass mexicano con destino a los Estados Unidos, cuando la actual propietaria, la Sra. Mercedes Casares, compró el terreno que se compone de dos predios separados por una barranca que se denominan “Aurora Max” cuya dimensión es de 14 hectáreas; y, “Aurora Mini” con 12 hectáreas. Ello hace un total de 26 hectáreas para toda la huerta⁵⁴. En el año de la compra del terreno este contaba con aproximadamente 1000 árboles de la variedad “Fuerte” sembrados en la parte denominada “Max” la edad promedio de los mismos era de aproximadamente 15 años.

⁵³ Datos proporcionados directamente por las autoridades municipales que a su vez los obtuvieron del INEGI.

⁵⁴ Así consta en la escritura pública No. 14971 registrada en el Registro Público de la Propiedad del Estado de Morelos.

A partir de entonces se han sembrado 3200 árboles más de la variedad “Hass” y se han injertado 500 de “Fuerte” para convertirlos a Hass, de tal manera que el inventario actual de árboles es de 4200 para las 26 hectáreas lo cual da un promedio de 161⁵⁵ árboles por hectárea.

Estas actividades han implicado una inversión de aproximadamente 6.5 millones de pesos a lo largo de los últimos ocho años, tanto para la siembra como para el acondicionamiento del terreno y mantenimiento de la huerta. Asimismo, se ha desarrollado infraestructura de acopio de agua con dos ollas captadoras de lluvia con capacidad aproximada de un millón de litros cada una, lo cual es importante ya que el municipio no cuenta con infraestructura de riego y, a menos que se tenga ese tipo de ollas, los cultivos dependen enteramente del temporal.

Debido a su cercanía con la Ciudad de México la mayor parte de la producción histórica se ha vendido en la central de abastos de Iztapalapa con los mayoristas que controlan el mercado del aguacate.

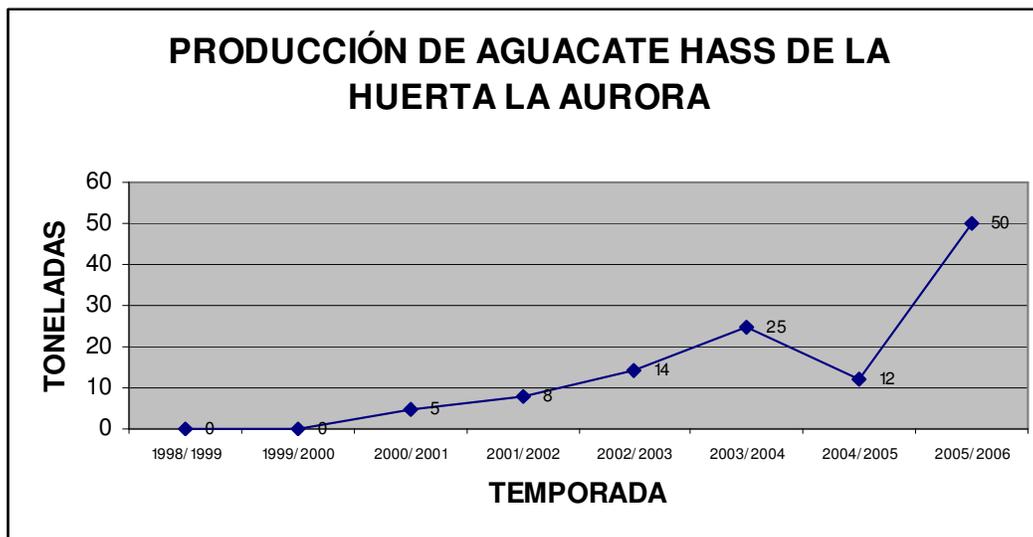
3.2.1 Producción histórica y actual de aguacate Hass de la Huerta.

Al momento de la adquisición del terreno este contaba con un aproximado de 1000 árboles de la variedad “Fuerte”. A partir de 1999 se han venido sembrando aproximadamente 500 árboles por año, además de que se han injertado aproximadamente 500 de los existentes de “Fuerte” a “Hass”. Esto da un inventario de aproximadamente 75% de planta por debajo de los siete años, razón por la cual apenas la temporada 2000-2001 se tuvo producción de aguacate “Hass” con apenas cinco toneladas⁵⁶.

55 Según la opinión de los agrónomos de Michoacán y de la SAGARPA, para los estándares mexicanos una hectárea soporta hasta 200 árboles, en Chile hay en promedio de 600 árboles por hectárea, debido al tipo de poda, sin embargo el rendimiento hectárea en promedio es 12 ton. Que es igual o inferior al promedio mexicano.

56 La producción de Hass obtenida fue básicamente de árboles injertados ya que un árbol alcanza su edad de producción a partir del quinto o sexto año, alcanzando su plenitud a partir de los diez años de edad, en un año óptimo con buen clima y floración un solo árbol maduro puede dar hasta 120 kg.

Gráfica 9



Gráfica de elaboración propia con datos de la bitácora de cultivos de la huerta que tiene registros desde el año 1997.

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, para la temporada 2004-2005 se tuvo una baja sensible en la producción, debido a que en febrero de 2004 hubo una helada que afectó de manera seria la floración, de no haberse presentado ese fenómeno la producción para esa temporada habría sido similar a la de 2003-2004 que fue de 25 toneladas aproximadamente⁵⁷.

La cosecha de la temporada 2005-2006 fue la primera con importancia significativa para la huerta que además contaba con una calidad muy alta, 35 toneladas de esa producción fueron exportadas a Canadá. Para la próxima temporada, 2006-2007, se tiene un estimado de producción de 110 a 140 toneladas, más del doble de la temporada previa, lo que por otra parte, le permitirá comenzar a alcanzar su punto de equilibrio.

Este aumento se debe a que un número importante de árboles están alcanzando edades productivas y a que se implementaron prácticas

⁵⁷ Toda la información acerca de la producción fue obtenida directamente de las bitácoras de producción de la huerta, la cual tiene registros desde el año 1997

correctas para estimular la fecundación de la flor, por ejemplo la colocación en lugares claves de panales de abejas, además de que el invierno fue especialmente benigno para la región. Para evitar daños por el frío se está investigando, a través de los contactos en SENASICA qué hacen los productores chilenos al respecto ya que ellos han desarrollado ciertas técnicas para evitar ser castigados por las corrientes andinas.

3.3 Proceso seguido por la huerta para obtener la certificación.

A continuación se hace una descripción paso a paso del proceso seguido por el personal de la huerta a fin de conseguir la certificación fitosanitaria como “huerta temporalmente libre de barrenador”, que es indispensable para obtener tanto el certificado fitosanitario nacional, para poder movilizar el producto a nivel doméstico de un estado a otro dentro de la República, como internacional para enviarlo a mercados foráneos.

3.3.1 Inspección por parte de SAGARPA para registro de huerto, Expedición de cartillas fitosanitarias y certificación como huerto “Temporalmente libre de barrenador”.

La producción actual del estado de Michoacán comienza a no ser suficiente para abastecer al mercado doméstico y externo⁵⁸, por ello se ha buscado producto con la misma calidad que ellos manejan en otros estados. El gobierno federal, a través del SENASICA, en coordinación con los gobiernos de algunos estados susceptibles e interesados en producir para la exportación, como el estado de Morelos, ha diseñado los llamados Planes Rectores Para el Plan Aguacate adoptados por los Consejos

⁵⁸ Según datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (de la Secretaría de Economía) desde el año 2000 al año 2005 el consumo doméstico del aguacate ha disminuido en ese período de un consumo per capita de 8.45 kg. A 6.8 (un 20%) debido principalmente a que año con año se incrementa el porcentaje de la producción destinado a la exportación, y el consumo doméstico se inhibe a través de precios más altos.

Estatales del producto. El Consejo Estatal del Aguacate de Morelos fue fundado en 2004 y busca copiar esquemas de producción de los ya existentes en Michoacán, para ello como se ha comentado anteriormente, lleva a cabo censos y provee asesoría técnica y asistencia material.

Para La Aurora su interés particular era la asesoría técnica ya que la idea original siempre fue posicionar el producto en el mercado externo, sin saber exactamente cómo, por ello se acercó en primera instancia al Consejo Estatal del Aguacate que hacía juntas periódicas cada mes para evaluar avances en el Plan para el estado.

El proceso tuvo que hacerse desde el origen, es decir, se comenzó por registrar el huerto ante SAGARPA, para ello fue necesaria la asistencia del agrónomo designado por la Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de Morelos y el SENASICA quien llevó a cabo la inspección física del huerto para constatar su existencia, área cultivada, producto sembrado y dimensiones de la misma; para él hacer el trámite ante la delegación regional de la DGSV de la SAGARPA; otorgando al cabo de seis meses después de la visita inicial el registro federal de huerto productor de aguacate.

Al mismo tiempo que se hizo la visita inicial para registro ante la DGSV del huerto, se llevó a cabo una inspección fitosanitaria por parte del mismo agrónomo para comenzar con el programa mínimo de seis visitas bimestrales, donde se expedía una cartilla fitosanitaria por cada visita. Es decir, un año completo para que la huerta obtuviera la constancia y certificación como huerto “temporalmente libre de gusano barrenador”. Esta certificación habilitaba a la huerta para vender su producto al mercado externo, excepto al de los Estados Unidos, ya que se cumplía con los estándares de calidad requeridos para incursionar en la exportación, el ciclo para obtener la certificación se cumplió en marzo del año 2006, fecha en que se expidió tanto el certificado federal como el estatal.

3.3.2 Primera exportación (indirecta) a Canadá, con la certificación de “Huerta temporalmente libre de barrenador”

Una vez que se tuvo la certificación de “libre de barrenador” se pensó que con eso era suficiente para exportar el producto de manera directa. Sin embargo, la producción total apenas daba para dos embarques de 17.5 toneladas cada uno, y los costos de logística mermaban de manera significativa la utilidad ya que se pensó en primera instancia en el mercado japonés o en el canadiense.

Por ese motivo, la exportación tuvo que hacerse de manera indirecta, a través de una cadena de distribución ya establecida⁵⁹ en Michoacán, de esa experiencia se tuvieron los siguientes aprendizajes:

- ❖ Los compromisos de entrega con los compradores internacionales son tan fuertes que una sola huerta por grande que sea no puede abastecer por si misma al mercado ya que se establecen pronósticos de entrega en volúmenes determinados⁶⁰.
- ❖ Es mucho más económico para todas las partes distribuir a través de empacadoras con una operación ya establecida ya que los costos son minimizados al tratarse de grandes volúmenes.
- ❖ Estando certificado, el producto puede colocarse en cualquier parte del mundo, excepto como ya se dijo, en los Estados Unidos de América.
- ❖ Es posible buscar y obtener una mejor oferta de compra con las diferentes empacadoras que compiten en Michoacán por conseguir producto de huertas certificadas, especialmente para los meses de temporada baja que van de julio a septiembre.
- ❖ Debido a la ubicación particular de la huerta, en una zona alta de temperaturas templadas, es posible retardar el corte hasta julio o

⁵⁹ Esta operación se hizo a través de la empresa Aguacateros Integrados de Michoacán, S. de R.L. de C.V. denominada también Cosmo Avocados, con sede en Uruapan Michoacán.

⁶⁰ El productor individual más grande de México posee 700 hectáreas, con 7000 toneladas de producción por temporada, es dueño de la Empacadora San Lorenzo de Michoacán y cuando cosecha su propia producción ésta le rinde sólo para un mes, el resto del año se abastece de huertas independientes.

agosto y así obtener mejores condiciones de precios, incluso para el mercado doméstico.

Por todo lo anterior, y por la producción estimada para la temporada 2007 se tiene diseñado el plan para la próxima cosecha el cual contempla posiblemente tres etapas de corte.

La primera etapa, para el mes de abril para cumplir un compromiso de venta anticipada pactado en agosto de 2006 el cual asciende a 30 toneladas pagadas a 10.5 pesos el Kg. La segunda para el mes de junio mes en que los precios ya han mejorado bastante y pueden alcanzar para ese entonces los 15 pesos por kilo y en la que se podrían cortar 60 toneladas; y la última para el mes de agosto con 20 ó posiblemente 50 toneladas en que se estima el kilo pueda estar hasta en 17 pesos lo cual daría al final del ciclo completo una utilidad considerable. Sería el primer año con utilidad y comienzo del retorno de la inversión ya que todos los costos operativos actuales son de aproximadamente \$750 mil pesos por año.

En el siguiente capítulo se hace un análisis de los apoyos institucionales disponibles, así como los créditos subsidiados de la banca de desarrollo con los cuales se pueden allegar recursos para operar la huerta a niveles óptimos que le permitan mantener la certificación y así la calidad de exportación, además se hace una descripción de los propios esfuerzos que se han hecho para obtener capital de trabajo.

CAPITULO 4.

LA CERTIFICACIÓN, UN PROCESO CONTINUO QUE REQUIERE DE FINANCIAMIENTO.

El presente capítulo describe el catalogo de apoyos institucionales a los que tienen acceso los productores agropecuarios, así como los créditos de la banca de desarrollo tales como los otorgados por BANCOMEXT, Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA) y Financiera Rural. Por último, se hace una descripción de las alternativas que, por cuenta propia, ha explorado “La Aurora”.

4.1 ASERCA

Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA) es un órgano administrativo desconcentrado de la SAGARPA, creado por Decreto Presidencial⁶¹, con el propósito de contar con un instrumento para el impulso a la comercialización de la producción agropecuaria en beneficio de los productores del campo, de frente a la apertura externa y la liberación de los mercados.

El fundamento jurídico para su existencia, además del ya mencionado decreto, está basado en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, cuyo artículo 17 faculta a las secretarías de Estado a contar con organismos desconcentrados para el correcto desempeño de su misión⁶².

Tiene dos funciones básicas: la primera cubre el ámbito del fortalecimiento de la comercialización agropecuaria, la cual se realiza a través de apoyos fiscales a la comercialización de granos y oleaginosas, que se otorgan sobre una base selectiva y localizados regionalmente; fomento de

⁶¹ Decreto por el que se crea Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA) como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura y Recursos hidráulicos, el que tendrá por objeto apoyar la comercialización de productos agropecuarios, Diario Oficial de la Federación, 15 de abril de 1991.

⁶² Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Diario Oficial de La Federación, 29 de diciembre de 1976, p. 3.

mecanismos de mercado y diseño de esquemas de negociación entre productores y compradores; estímulos al uso de coberturas de riesgos de precios; generación y difusión de información de mercados e identificación y promoción de exportaciones⁶³. La segunda función consiste en operar y administrar el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), al transferir directamente la ayuda gubernamental como ingreso de los productores, de los cuales la mayoría son de escasos recursos, sin diferenciar los mercados⁶⁴.

Los recursos a disposición de ASERCA se canalizan a través de los siguientes programas:

- ❖ **Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO)**
- ❖ **PROCAMPO Capitaliza**
- ❖ **PROCAMPO Registro Alterno**
- ❖ **PROMOAGRO**
 - **Apoyo a la Exportación,**
 - **Infraestructura Comercial**

Los apoyos otorgados por ASERCA, de acuerdo a cada programa, son canalizados para distintos segmentos de población y distintos tipos de productores los cuales van desde el autoconsumo hasta los productores netamente orientados a la exportación, tal como enseguida se describe en cada uno de los programas.

4.1.1 PROCAMPO.

El PROCAMPO se crea por decreto en julio de 1993⁶⁵ y surge como un mecanismo de transferencia de recursos para compensar a los productores

⁶³ Información obtenida directamente de la página electrónica de ASERCA, www.aserca.gob.mx, consultada el día 7 de enero de 2007.

⁶⁴ Idem.

⁶⁵ Decreto por el que se crea el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), Diario Oficial de la Federación, 25 de Julio de 1994.

nacionales por los subsidios que reciben sus competidores extranjeros, en sustitución del esquema de precios de garantía de granos y oleaginosas.

El PROCAMPO otorga un apoyo por hectárea o fracción de ésta a la superficie elegible, inscrita en el directorio de PROCAMPO, y que esté sembrada con cualquier cultivo lícito o que se encuentre bajo proyecto ecológico autorizado por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

El apoyo se entrega a los productores que acrediten ser propietarios o poseedores de buena fe o en posesión derivada (en arrendamiento, usufructo, aparcería) de predios con superficies elegibles en explotación inscritos en el PROCAMPO. En él se encuentran los productores del país que voluntariamente se inscribieron en el directorio, independientemente del tamaño del predio, tipo de tenencia de la tierra, régimen hídrico, modo de producción o filiación política.

El objetivo del PROCAMPO es transferir recursos en apoyo de la economía de los productores rurales, que siembren la superficie elegible registrada en el directorio del programa, cumplan con los requisitos que establezca la normatividad y acudan a solicitar por escrito el apoyo, a la Dirección Regional de ASERCA que les corresponda.

La población que puede acceder a los apoyos de PROCAMPO se define en las reglas publicadas por la SAGARPA en el año 2002⁶⁶ y son básicamente los productores, personas físicas o morales, con predios registrados en el PROCAMPO, a los que se les haya integrado en el Centro de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER) que les corresponda su Expediente Único Completo, que mantengan el predio en explotación y cumplan la normatividad de este Programa. La superficie elegible debe ser una extensión de tierra que hubiese sido sembrada con algún cultivo lícito.

⁶⁶ "Reglas de operación del programa de apoyos directos al campo (PROCAMPO), para los ciclos agrícolas primavera-verano 2002 y otoño-invierno 2002/2003", Diario Oficial de la Federación, 20 de febrero de 2002.

Los productores deberán haber solicitado los apoyos en el CADER⁶⁷ que les corresponda a través del llenado de la solicitud de apoyo en el formato oficial. El expediente del predio debe estar completo con copia de la siguiente documentación:

- ❖ Documento que acredite la identidad del productor y/o del propietario. Para personas físicas: cualquier identificación oficial con firma o huella digital; para personas morales: la Cédula de Identificación Fiscal (RFC). Cuando se realice el trámite mediante apoderado, carta poder en original, conforme al Código Civil de la entidad de que se trate.
- ❖ Documento que acredite la propiedad o posesión del predio registrado en el Directorio del Programa.
- ❖ Documento que acredite la elegibilidad del predio.
- ❖ Si el predio es sembrado bajo el régimen hídrico de riego, anexar copia de las boletas de pago de los derechos por el uso del agua o copia de las constancias de regularización de pozos para riego (para recibir el apoyo en el ciclo agrícola en operación, es necesario presentar dichos documentos).
- ❖ Si el productor no es el propietario del predio deberá tener un contrato de posesión derivada vigente, expedido por el propietario (contrato de arrendamiento, usufructo, aparcería, entre otros, a excepción del contrato de comodato) que le autoriza explotar el predio.
- ❖ Clave Única de Registro de Población (CURP) del productor, en su caso, del documento oficial que contenga dicha clave o del acta de nacimiento para el trámite de la CURP⁶⁸.

Las cuotas de apoyo vigentes, para el año 2007, por hectárea son:

⁶⁷ Los apoyos de SAGARPA, y la operación del SENASICA, se coordinan a través de la delegación regional de la SAGARPA en cada estado, que a su vez se coordina con los Distritos de Desarrollo Rural (DDR) y estos con los Centros de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER), el estado de Morelos cuenta con un DDR y seis CADER

⁶⁸ Información obtenida de la página electrónica de ASERCA, www.aserca.gob.mx, consultada el día 7 de enero de 2007

- ❖ Para los predios de temporal de \$1,160.00.
- ❖ Para el resto de los predios registrados en el ciclo agrícola primavera-verano de \$963.00 por hectárea.
- ❖ Para todos los predios del ciclo agrícola otoño-invierno es de \$963.00⁶⁹

4.1.2 PROCAMPO Capitaliza.

El PROCAMPO Capitaliza permite el acceso anticipado a los recursos futuros a que tienen derecho los beneficiarios del PROCAMPO, a través de la contratación de un crédito en el cual los apoyos del programa representan la fuente del pago del mismo, hasta por el resto de la vigencia del programa, mediante la realización de proyectos productivos que sean técnicamente viables y financieramente rentables con la finalidad de capitalizar sus unidades de producción.

Todos los productores inscritos en el padrón del PROCAMPO que cumplan con las reglas de operación, podrán acceder a este apoyo, los requisitos y criterios de elegibilidad, así como los de otorgamiento, son los mismos que para el PROCAMPO.

4.1.3 PROCAMPO Registro Alterno.

Este Programa está destinado para aquellos productores que, siendo parte de la población objetivo, no se integraron en su oportunidad al PROCAMPO y que solicitan su incorporación a éste. Se establece la posibilidad de su inclusión, siempre y cuando hayan sido excluidos injustificadamente del padrón, así como a los que fueron elegibles en el momento en que se estableció el padrón vigente del PROCAMPO. Se dará prioridad a los productores cuyo predio de cinco hectáreas o menos se ubique en la demarcación municipal en donde se actualice el Directorio del PROCAMPO. Además de lo anterior, también se considerará a aquellos

⁶⁹ Idem.

productores que estén ubicados en zonas de alta marginación, municipios clasificados con marginación de acuerdo a la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) y al Consejo Nacional de Población (CONAPO); y que el predio no esté en litigio. O que se trate de mujeres indígenas que sean productoras titulares con unidades de producción de un solo predio de cinco hectáreas o menos en la modalidad de temporal. Y, por último, para aquellos productores que estén en Municipios de media, baja y muy baja marginación.

Los montos de los apoyos son los mismos que se encuentran vigentes para el PROCAMPO⁷⁰.

4.1.4 PROMOAGRO

El Programa de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de Productos Agroalimentarios y Pesqueros Mexicanos (PROMOAGRO), se administra por la Coordinación de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de ASERCA. Está destinado a apoyar a todos los actores de la cadena de valor: productores, comercializadores, Consejos, Asociaciones, y Organizaciones formalmente constituidas bajo alguna figura jurídica civil o mercantil dentro del marco legislativo vigente, dedicados a actividades de producción, transformación, comercialización o promoción de productos agroalimentarios y/o pesqueros.

El objetivo de este programa es fortalecer la oferta, así como el posicionamiento e incremento del consumo de los productos agroalimentarios mexicanos, a fin de integrar al productor de manera favorable a los mercados. Para tener acceso al apoyo es necesario que los proyectos presentados estén orientados a cumplir con los objetivos del programa, es decir, incrementar la oferta de productos del agro mexicano en los mercados internacionales a través del fortalecimiento de toda la cadena agroalimentaria.

⁷⁰ Toda la Información fue obtenida de la página electrónica de ASERCA, www.aserca.gob.mx, consultada el día 7 de enero de 2007

El programa apoya preferentemente a las organizaciones sociales y a los productores que cuenten con el esquema de certificación Marca Oficial “México Calidad Suprema”, o a aquellos constituidos en un Consejo local o estatal. Opera a través de nueve Direcciones Regionales que abarcan, cada una, a varios estados de la República.

Los recursos que se asignan a través del PROMOAGRO son subsidios complementarios a las inversiones de los productores agropecuarios y pesqueros que se canalizan para la transformación, el fortalecimiento de la oferta y la integración a los mercados de las cadenas productivas, mediante la presentación de proyectos. Estos se denominan Proyectos Para el Fortalecimiento y Consolidación de la Oferta y Proyectos para la Promoción del Comercio y Consumo. Algunos de los apoyos que actualmente están en vigor se describen en los cuadros siguientes:

Tabla 5 Proyectos Patrocinados por PROMOAGRO

I. Proyectos para el Fortalecimiento y Consolidación de la Oferta.

PROYECTOS	MONTO DEL APOYO
Desarrollo de las Capacidades Humanas en las Cadenas Agroalimentarias para su Inserción en los Mercados. Apoyo a los productores para la realización de cursos, talleres, foros, diplomados encuentros y seminarios, diagnóstico para detectar necesidades de capacitación.	Se apoyará hasta el 70% del monto del proyecto, sin rebasar los 500 mil pesos por unidad productiva.
Estudios y asesorías. Contratación de servicios profesionales en apoyo a sistemas-producto o especies producto.	Hasta el 50% del costo del proyecto, sin rebasar 500 mil pesos por Sistema Producto.
“México Calidad Selecta”. Contratación de los servicios de certificación del uso de la marca oficial de certificación “México Calidad Selecta” por parte de los productores, así como apoyo a los costos derivados de la elaboración de Pliegos de Condiciones, Normas de Calidad por producto, y promoción para el uso del esquema.	Se apoyará hasta el 70% del costo anual de la verificación y certificación, sin rebasar los 500 mil pesos por unidad Productiva. Y se apoyará hasta el 100% del costo de los Pliegos de Condiciones.
Inspección de Calidad. Contratación de servicios de inspección de calidad en la comercialización a través del sistema de inspección de calidad.	Se apoyará hasta el 50% del costo de inspección de Certificación de calidad, sin rebasar los 500 mil pesos

Tabla 5-B Proyectos Patrocinados por PROMOAGRO

II. Proyectos para la Promoción del Comercio y Consumo.	
PROYECTOS	MONTO DEL APOYO
Campañas de Promoción Nacionales e Internacionales. Apoyo para que los productores realicen campañas de promoción en México y/o en el extranjero por producto y por mercado específico, mediante publicidad dirigida al consumidor por medios electrónicos e impresos.	Se apoyará cada proyecto de campaña de un sistema producto o especie producto específico, hasta con un millón de pesos por unidad productiva participante.
Campañas “México Calidad Selecta”. Apoyo para publicidad dirigida al consumidor por medios como TV, cine, CD’s, videos, degustaciones, cupones en medios impresos, concursos en medios impresos.	Se apoyará cada proyecto de campaña del Sistema México Calidad Selecta, hasta con un millón de pesos por unidad productiva participante.
Exposiciones Nacionales e Internacionales. Apoyo para organización y/o participación en ferias, exposiciones y eventos de promoción comercial nacional e internacional de los productos agroalimentarios y pesqueros, contratación servicios de renta de espacios, mobiliario e instalaciones	Se apoyará hasta con un monto máximo de 500 mil pesos por unidad productiva, con aportación de 20% en especie por parte de los participantes.
Misiones comerciales. Apoyos para costos de transporte y viáticos de los integrantes de las misiones, contratación de servicios para degustaciones, actividades de promoción, material promocional, envío de muestras y material promocional al extranjero, incluyendo trámites aduanales, almacenamiento, equipo de refrigeración y maniobras.	Se apoyará a las misiones comerciales de productores mexicanos 50% del costo de los servicios, sin rebasar los 500 mil pesos y hasta con el 90% a las misiones comerciales de compradores del extranjero

Fuente: www.aserca.gob.mx, consultada el día 27 de noviembre de 2006

4.1.5 OTROS APOYOS DE ASERCA

Los recursos de ASERCA también se pueden asignar a los productores a través de otros programas, tal como el Subprograma de Apoyos para la adquisición de Coberturas de Precios Agropecuarios (SAACPA), que tiene como objetivo central proteger el ingreso esperado de los productores y comercializadores agropecuarios, disminuyendo el riesgo frente a fluctuaciones adversas en los precios internacionales de sus productos, los cuales son blindados a través de “coberturas de precios” operadas con instrumentos del mercado de futuros, uno de sus principales objetivos es difundir una cultura financiera y bursátil entre los diversos agentes vinculados al campo mexicano. Está dirigido a productores, comercializadores y consumidores nacionales de

Maíz, Trigo, Sorgo, Soya, Cártamo, Algodón, Café, Jugo de Naranja y Productos Pecuarios (Bovino y Porcino) y, recientemente se ha incorporado el Cacao y las coberturas para los insumos agropecuarios y de pesca, como los Fertilizantes, Gas Natural (y sus derivados) y el Diesel. Opera a nivel nacional en función de la demanda de los Participantes.

También existe la Cobertura Agropecuaria por Contrato, para que esta modalidad de apoyo opere es necesario que el productor y el comprador exhiban y registren ante ASERCA el contrato de compraventa a término firmado por las partes.

Otra modalidad de apoyo es la Cobertura para Riesgos Financieros, para acceder a este apoyo es necesario mostrar la constancia o contrato de exportación, señalando el volumen o cantidad, fecha de entrega, así como el monto total pactado.

Por último, existe la modalidad de Cobertura para Pignoración, que es el costo de los préstamos hechos por empeños, para ello es necesario exhibir el certificado de depósito correspondiente, ante una institución financiera reconocida legalmente, señalando el volumen, cantidad y valor del recurso y/o activo empeñado o hipotecado por el cual se solicita el subsidio de intereses.

Los requisitos para acceder a los apoyos antes descritos son los mismos que los enunciados para los recursos del PROCAMPO⁷¹.

4.2 Productos crediticios de la Banca de Desarrollo.

A continuación se hace un descripción de la oferta existente de créditos de la banca de desarrollo, los cuales ofrecen tasas preferenciales para los participantes en las cadenas de valor orientadas a la exportación.

⁷¹ Toda la Información fue obtenida de la página electrónica de ASERCA, www.aserca.gob.mx, consultada el día 7 de enero de 2007

4.2.1 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Diagrama 3
Esquema de créditos otorgados por Bancomext

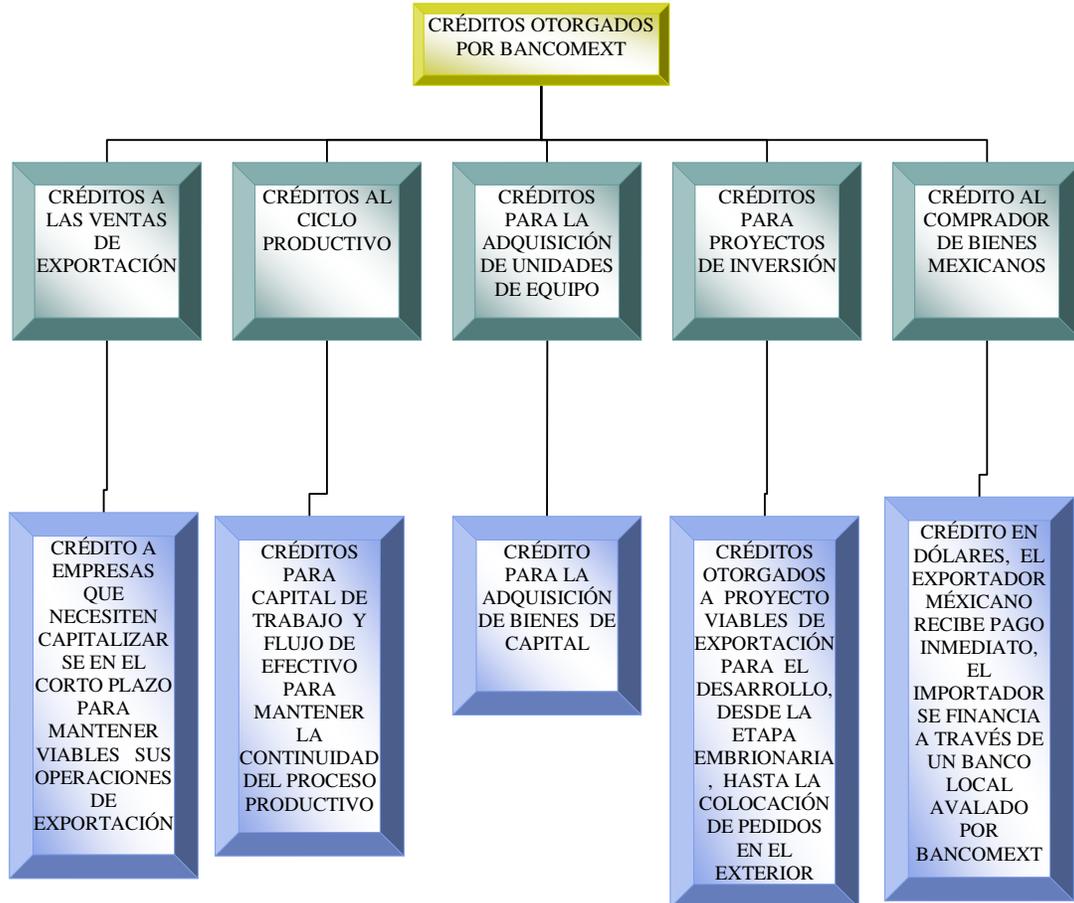


Diagrama de elaboración propia con base en los productos crediticios ofrecidos por Bancomext

El anterior es el esquema de productos financieros con los que actualmente cuenta BANCOMEXT, todos ellos están orientados a fomentar las exportaciones mexicanas o incluso a apoyar empresas que sustituyan importaciones.

Estos productos se pueden agrupar en tres categorías: los tres primeros entrarían en la categoría de financiamiento para capital de trabajo; la segunda, categoría sería la de crédito a proyectos, en esta entrarían los proyectos de

exportación viables; por último, la tercera categoría sería el crédito al comprador de bienes mexicanos⁷².

Las dos primeras categorías corresponden a créditos para apoyar el crecimiento y la modernización de la planta productiva, así como el desarrollo de nuevos proyectos dentro de la cadena productiva de exportación y de las empresas generadoras de divisas o que sustituyen importaciones.

El crédito al comprador de bienes mexicanos opera a través de un banco local en cualquier país de Latinoamérica o el Caribe. Este se encarga de hacer la investigación sobre el cliente y determinar su viabilidad crediticia, así como el monto a ser financiado y los plazos de pago, término o extensión. En la práctica opera como una especie de factoraje financiero para el exportador mexicano ya que éste recibe su pago casi de manera inmediata una vez enviado el embarque. Por esa razón, las empresas mexicanas que exportan a Latinoamérica y el Caribe promueven este mecanismo ante sus clientes en esos destinos.

A continuación se mencionan los sujetos susceptibles de solicitar créditos para capital de trabajo y proyectos productivos:

- ❖ Las empresas y personas físicas que sean exportadores.
- ❖ Todos los proveedores de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- ❖ Empresas generadoras de divisas y sus proveedores, ubicadas principalmente en el sector turístico.
- ❖ Empresas que sustituyan importaciones.

⁷² Así clasifica Bancomext a los productos que ofrece a los exportadores bajo el esquema "Crediexporta" publicitado en su página de Internet www.bancomext.com, consultada el día 10 de enero de 2007.

- ❖ Empresas mexicanas que importan materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado nacional⁷³.

El crédito se debe canalizar a los siguientes propósitos:

- Adquisición de maquinaria, equipo y, en general, activos fijos para la producción, empaque y distribución de bienes o servicios, de origen nacional o importada.
- Compra de materias primas, insumos, partes, ensambles, ya sea nacionales o importados. Que se integrarían a la cadena de valor de una empresa exportadora.
- Pago de gastos de producción directos: sueldos de la mano de obra directa, materiales y combustibles necesarios para la transformación de bienes destinados a la exportación o a la sustitución de importaciones.
- Financiar contratos de arrendamiento de naves industriales de largo plazo.
- Pago de energía y otros servicios que se integren al costo directo de producción.
- Acopio o mantenimiento de inventarios de materias primas, productos semi-terminados o terminados destinados a exportación.
- Proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento. O bien adquisición de las mismas.
- Construcción y equipamiento de naves industriales para venta o arrendamiento a empresas extranjeras en México, maquiladoras y/o exportadoras.
- Proyectos turísticos en centros con afluencia de extranjeros.
- Financiamiento del plazo de pago que las empresas conceden a sus clientes extranjeros⁷⁴.

⁷³ Información obtenida del la página electrónica de Bancomext: www.bancomext.com, consultada el día 10 de enero de 2007

⁷⁴ Idem

El banco financia montos desde el 50% del costo, para empresas o proyectos de nueva creación, hasta el 100% cuando se trata de costos de producción o adquisición de maquinaria o insumos importados para empresas ya consolidadas.

Además, el banco ofrece servicios adicionales como el establecimiento y negociación de cartas de crédito, o aval, para empresas que adquieren equipo o insumos en el exterior. Así como servicios de apoyo en logística y empaque del producto, información y asesoría general sobre exportaciones a través de su portal electrónico Exportanet, apoyo logístico y asistencia técnica para tener presencia en ferias y eventos internacionales, asesoría en mercadotecnia y también la contratación de seguros para la mercancía y los equipos de producción.

Para acceder a los créditos otorgados por el banco es necesario ponerse en contacto directamente con los ejecutivos encargados de evaluar proyectos, tener el mismo bien estructurado, o la necesidad bien definida. Se hace una evaluación en comité de éste y, una vez que ha sido dictaminado de manera positiva, la respuesta se da en tres días hábiles.

Los créditos se pueden operar de dos maneras. A través de fondos revolventes con disponibilidad de acuerdo a las necesidades del cliente, a un periodo máximo de tres años. Y mediante un crédito simple depositado en líquido en la cuenta previamente convenida por el cliente y el banco hasta un plazo de diez años.

Los créditos se otorgan en pesos o en dólares, para las operaciones que se tengan referenciadas en esa moneda. La tasa de interés para pesos es la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) a 28 días y para los créditos en dólares la tasa es la LIBOR⁷⁵ más cuatro puntos porcentuales que se componen de lo siguiente:

⁷⁵ London Interbank Offered Rate, que es un promedio del costo del crédito interbancario en dólares de los Estados Unidos, pero otorgado por bancos europeos, la tasa se publica diariamente a las 11 de la mañana por parte de la British Bankers Association en la Ciudad de Londres, Inglaterra.

Tabla 6
Créditos Ofrecidos por Bancomext.

TASA BASE (LIBOR)	SOBRETASA FIJA	ISR	SOBRETASA DE MERCADO	COSTO DE RIESGO "A"	TASA AL CLIENTE
5.3	1	0.325	1.5	1	9.125

TASA BASE (LIBOR)	SOBRETASA FIJA	ISR	SOBRETASA DE MERCADO	COSTO DE RIESGO "B"	TASA AL CLIENTE
5.3	1	0.325	1.5	2	10.125

TASA BASE (LIBOR)	SOBRETASA FIJA	ISR	SOBRETASA DE MERCADO	COSTO DE RIESGO "C"	TASA AL CLIENTE
5.3	1	0.325	1.5	3	11.125

Tabla de elaboración propia con base en la información proporcionada por funcionarios de Bancomext, se agregan los costos de riesgo; donde riesgo "A" es bajo, riesgo "B" es medio y riesgo "C" es alto, en este último entra el sector agropecuario.

Se presentan tres diferentes escenarios debido a que BANCAMEXT clasifica a sus clientes por nivel de riesgo: nivel de riesgo "A"; nivel de riesgo "B" y nivel de riesgo "C".

Para el banco, el nivel "A" es de riesgo bajo por lo tanto su costo de riesgo es de un punto porcentual que se suma al costo del dinero para BANCAMEXT (LIBOR), más la sobretasa fija de mercado de 1%, más el ISR, de LIBOR + Sobretasa fija (0.325%) más el promedio de la sobretasa de mercado, que para el año 2006 fue de 1.5% y por último el ya mencionado

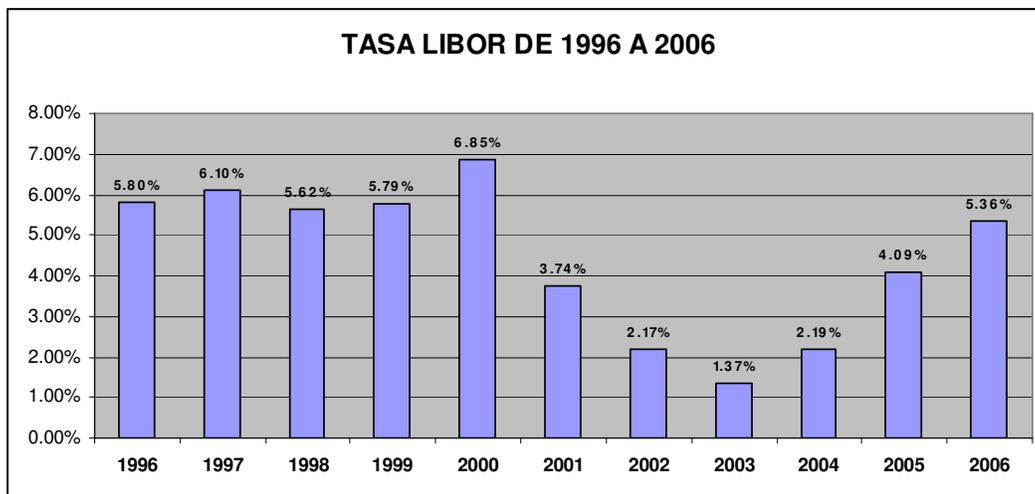
costo de riesgo, lo que para el 2006 en el nivel “A” daría 9.125% de tasa al cliente.

El segundo escenario es el que corresponde al nivel medio de riesgo, el “B”, son los mismos parámetros que para el nivel anterior, solamente que éste paga una sobretasa de riesgo de 2 puntos porcentuales.

El tercer y último recuadro corresponde al nivel de riesgo “C”, el más alto, con los mismos criterios que los anteriores solo que por estar en ese nivel, el costo del riesgo es de tres puntos porcentuales. Cabe mencionar que el sector primario, en el que entran los productos agropecuarios, está clasificado como de riesgo alto por las fluctuaciones climáticas, de durabilidad y de mercado inherentes al sector⁷⁶.

Si tomamos en cuenta la evolución de los últimos diez años de la tasa LIBOR encontramos que los créditos que ofrece BANCOMEXT tienen un costo muy favorable. Sobre todo cuando se le compara con la inflación, que hasta antes del año 2000 fue muy superior a la tasa LIBOR, como puede observarse en las gráficas que a continuación se presentan:

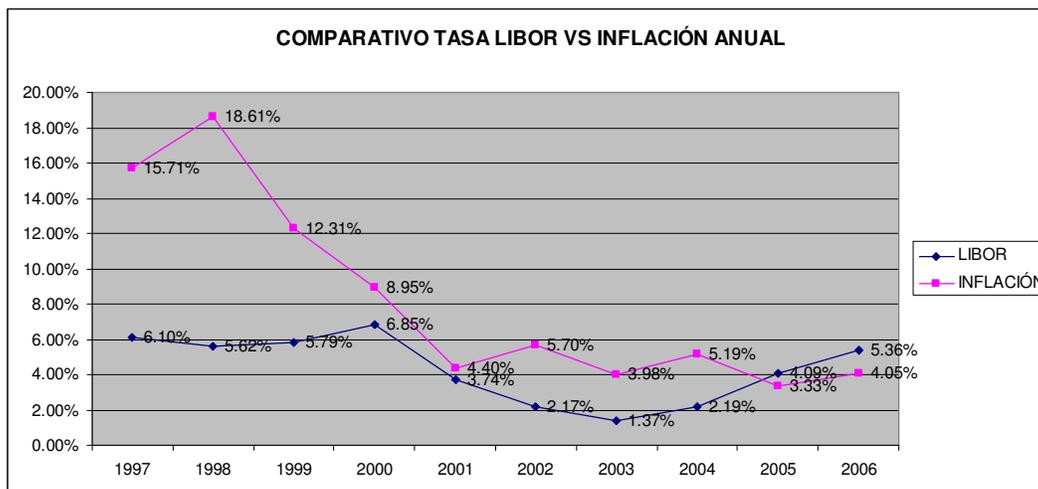
Gráfica 10



Gráfica de elaboración propia con datos de la British Bankers Association (BBA)

⁷⁶ Información obtenida directamente de la página electrónica de Bancomext www.bancomext.com, consultada el día 7 de enero de 2007.

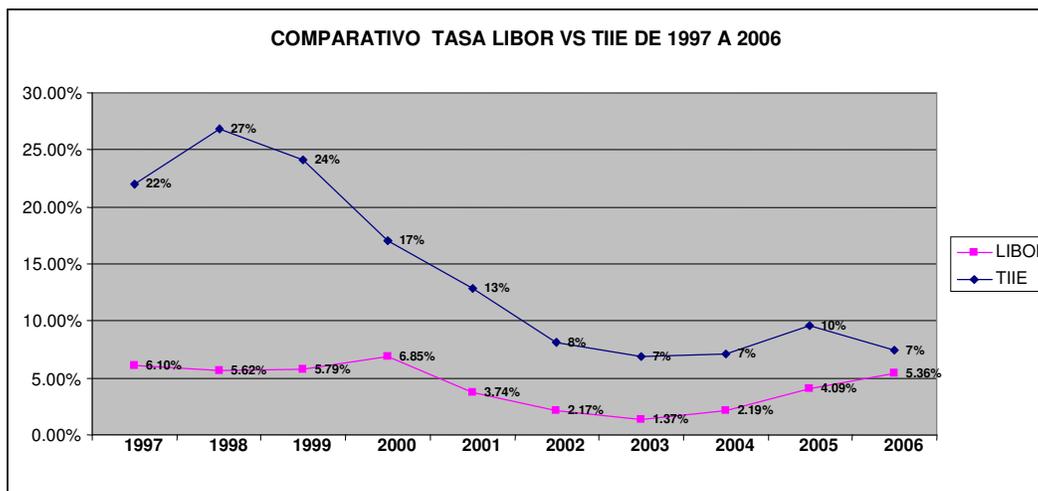
Gráfica 11



Gráfica de elaboración propia con datos de la BBA, para la tasa LIBOR, y del Banco de México para la inflación.

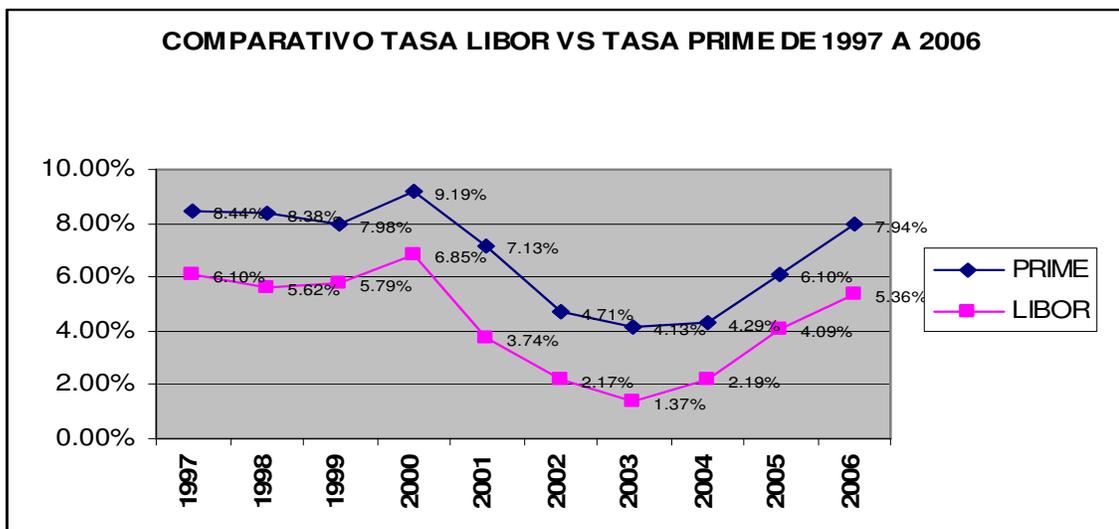
En el periodo de 2001 a 2004 el índice de inflación mejoró sensiblemente, sin embargo aún se encontraba por encima de tasa LIBOR lo que de acuerdo a la política del banco de prestar a esa tasa más cuatro puntos porcentuales hacía de este crédito el más barato del mercado ya que incluso la TIIE, referente para créditos a nivel doméstico, y la tasa Prime, para los créditos en Estados Unidos han sido superiores en todo momento comparadas con la LIBOR, como puede observarse a continuación:

Gráfica 12



Gráfica de elaboración propia con datos de la BBA, para LIBOR, y del Grupo Financiero BBVA Bancomer para la TIIE.

Gráfica 13



Gráfica de elaboración propia con datos de la BBA, para la LIBOR, y de la Reserva Federal (Federal Reserve Board) de los Estados Unidos para la tasa PRIME.

Como puede deducirse por la información anterior, el banco por estrategia obtiene recursos de donde éstos son más baratos, en este caso la tasa LIBOR resulta mucho más conveniente para operaciones referenciadas en dólares, aún comparada con la tasa ofrecida en Estados Unidos ya que la tasa Prime se encuentra en promedio 2.5 puntos porcentuales por arriba de la LIBOR. Esta última se comporta como un espejo de la primera, pero manteniéndose siempre por debajo.

No obstante el comportamiento de la tasa referencial en México, la TIIE, ha venido mejorando su desempeño en los últimos años, debido básicamente a los buenos indicadores macroeconómicos, por lo que otros créditos de la banca de desarrollo, como los otorgados a través de Financiera Rural o los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) resultan a su vez muy manejables para el usuario del crédito.

4.2.2 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

“Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) son un conjunto de fondos de fomento constituidos por el Gobierno Federal como

fideicomitente, en el Banco de México como fiduciario, con el fin de celebrar operaciones de crédito y descuento y otorgar garantías de crédito, a las actividades agrícolas, ganaderas, avícolas, agroindustriales, forestales, pesqueras y otras conexas o afines, o que se desarrollen en el medio rural; asimismo, fomentar el otorgamiento de servicios de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a dichas actividades”⁷⁷

Está integrado por los siguientes fideicomisos:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO).
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA); y,
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPECA).

Estos fideicomisos forman parte del Sistema Bancario Mexicano y operan en segundo piso, por conducto de los diversos Intermediarios Financieros, tales como: Bancos, SOFOLES Rurales, Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje, los cuales pueden apoyarse a su vez en Organizaciones Auxiliares de Crédito, Agentes PROCREA y Agentes Parafinancieros, los cuales pueden otorgar créditos directamente al beneficiario final o bien a otro intermediario para que éste los haga llegar a los productores. Asimismo, FIRA otorga Subsidios a productores o Estructuras Técnicas Especializadas para actividades de capacitación, asistencia técnica o transferencia de tecnología⁷⁸.

La misión del FIRA es fomentar la inversión en todas las actividades económicas que se realizan en el medio rural, cuenta con productos para tres

⁷⁷ Definición tomada del documento, “Modificaciones a las Reglas de Operación Para los Programas que canalizan subsidios para el Ejercicio Fiscal 2003” en su parte 1 “Definiciones”, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de Junio de 2003.

⁷⁸ Idem.

niveles de la cadena agroalimentaria: el básico a nivel de producción primaria; el intermedio de transformación y procesamiento; y, el de servicios a través del financiamiento de recursos para el empaque, envío y comercialización del producto en mercado final. Para ello ofrece los siguientes tipos de crédito:

- ❖ De Habilitación o Avío.
- ❖ Refaccionario.
- ❖ Prendario.

El primer tipo de crédito se otorga para necesidades de capital de trabajo de corto plazo, sin exceder de dos años en dos modalidades: multicitos-multiconceptos en cuenta corriente, es decir crédito simple entregado en una sola partida para usarse a criterio del acreditado; o, en forma de capital de trabajo permanente, es decir un fondo revolvente para ser usado de acuerdo a las necesidades de capital del acreditado. El plazo del contrato puede ser de hasta 3 años.

El crédito refaccionario se otorga para inversiones fijas con plazo de hasta 15 años. Sin embargo, en proyectos forestales o con largos períodos de maduración, el plazo puede extenderse hasta 20 años.

El crédito prendario se otorga para la comercialización de insumos o productos a plazo máximo de seis meses.

Los sujetos de crédito elegibles podrán estar ubicados en cualquier parte del país y deberán cumplir los requisitos siguientes:

- Ser persona física o moral constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana;
- Reunir los requisitos definidos por la institución acreditante para beneficiarse y obligarse por el crédito; y

- Tener actividad dedicada a la producción primaria, industrialización y prestación de servicios en el Sector Rural y Pesquero, así como otras actividades económicas que se realicen en el medio rural⁷⁹.

Podrán considerarse también como sujetos de crédito elegibles las Organizaciones Auxiliares de Crédito y Agentes Parafinancieros que canalicen los financiamientos a la población objetivo

Para acceder a todos estos productos es necesario ponerse en contacto directamente, vía telefónica o por correo electrónico, con funcionarios del FIRA encargados del enlace o acudir personalmente a cualquiera de sus cinco Direcciones Regionales en la República Mexicana: Norte, Noroeste, Occidente, Sur y Sureste.

Las tasas a las que se otorga el crédito pueden ser fijas o variables. La tasa fija se pacta de entrada con el FIRA y puede ser para un crédito de hasta diez años con amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, según lo convenido. La tasa variable está referenciada a la TIIE que puede subir o bajar según las condiciones económicas del país; también aplica para créditos otorgados en dólares, en ese caso la tasa de referencia es LIBOR más un margen de intermediación⁸⁰.

4.2.3 Financiera Rural.

La Financiera Rural es creada por decreto presidencial en diciembre de 2002, es un organismo descentralizado de la Administración Pública

⁷⁹ "Modificaciones a las Reglas de Operación Para los Programas que canalizan subsidios para el Ejercicio Fiscal 2003", publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de Junio de 2003, p. 6

⁸⁰ Información obtenida directamente de la página electrónica del FIRA, www.portal.fira.gob.mx, consultada el día 27 de noviembre de 2006.

sectorizado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y tiene personalidad jurídica y patrimonio propio⁸¹.

Tiene una Dirección General y opera a través de tres Coordinaciones Regionales: Coordinación Regional Noroeste, Coordinación Regional Centro y Coordinación Regional Sur.

Cualquier persona, física o moral, dedicada a las actividades agropecuarias en su fase primaria, de transformación y de servicios puede acceder a este crédito, y tiene que cumplir los requisitos mínimos que a continuación se mencionan:

Persona Moral

- Identificación oficial vigente, con firma y fotografía y domicilio, del representante legal.
- Cédula de Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- Acta constitutiva de la empresa.
- Poder notarial del representante legal debidamente acreditado.
- Tratándose de un extranjero acreditar la legal estancia en el país.

Persona Física

- Identificación oficial vigente, con firma y fotografía y domicilio.
- Cédula de RFC, en caso de contar con ella.
- Tratándose de un extranjero acreditar la legal estancia en el país.

Los productos que ofrece Financiera Rural son los siguientes.

- Crédito de Habilitación o Avío

- Crédito Refaccionario

- Crédito Simple

81 Decreto por el que se modifica y adiciona el artículo 2o. de la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2002 y se expide la Ley Orgánica de la Financiera Rural. Diario Oficial de la Federación, 26 de diciembre de 2002, Primera Sección, p. 1.

- Crédito Prendario

- Factoraje⁸²

- Crédito Revolvente

Los créditos otorgados por Financiera Rural están referenciados a la TIIE, mas un ponderado de inflación y costos operativos, actualmente se otorgan créditos a una tasa anualizada de 12%, más IVA⁸³. También se otorgan créditos en dólares de los Estados Unidos, estos están referenciados a la LIBOR más un costo de intermediación y una valoración de riesgo, la tasa al cliente en este caso oscila del 9 al 11%, muy parecida a la que otorga BANCOMEXT.

4.4 Diferentes alternativas de financiamiento exploradas por la huerta.

Durante la etapa previa a que la huerta comenzara a incrementar sus niveles de producción se han analizado, y aplicado, distintas formas de capitalizarla. Estas son las que a continuación se describen.

- ❖ Pre-venta de una parte de la cosecha estimada a un empacador que la destinaría a la exportación.
- ❖ Obtención de un crédito de avío de Financiera Rural.
- ❖ Exportación empleando maquila de empaque a Canadá, Europa o Japón.

Además de estos mecanismos se ha empleado capital propio de la dueña de la huerta, quien hasta el año 2006 ha invertido alrededor de 6.5

⁸²El costo del factoraje que otorga la Financiera es subsidiado en un 50% por ASERCA, de tal manera que el costo al usuario es de aproximadamente 1.5%, la mitad del costo de la banca comercial.

⁸³ Cabe mencionar que la huerta "La Aurora" obtuvo un crédito de avío con esa tasa para ser ejercido en los años 2006, 2007 y 2008.

millones de pesos a lo largo de ocho años para lograr que la huerta tenga las condiciones actuales, este monto de inversión da un promedio aproximado de \$700,000 pesos al año como capital de trabajo por año. Cabe mencionar que para el 2006 el gasto corriente aumentó a cerca de \$900,000 pesos debido a que se implementó un sistema de panales de abejas en puntos estratégicos para facilitar la polinización de la flor, con la consecuente mejora en el rendimiento de cada árbol, este tuvo un costo aproximado de \$80,000 pesos. Además, se ordenó la construcción de dos ollas captadoras de agua de lluvia con capacidad de un millón de litros cada una y cuyo costo fue de \$150,000 pesos. Una parte de los gastos fue financiada con los recursos de la venta del producto obtenidos durante ese año, pero la mayor parte de los gastos demandó recursos externos.

Enseguida se hace una descripción de todos estos mecanismos de financiamiento mencionados.

4.3.1 Pre-venta de una parte de la cosecha estimada a un empacador que la destinaría a la exportación.

Una de las ventajas que tiene la huerta es la altura en la que se encuentra ubicada, 2100 metros sobre el nivel del mar, lo que hace que el producto alcance su madurez para corte más allá de la temporada de mayor existencia de producto en el mercado, de octubre a marzo; además de que el aguacate por naturaleza puede estar en el árbol, una vez ya maduro para corte, hasta tres o cuatro meses.

Para un productor con fruta de alta calidad cuya necesidad de capital sea ingente siempre será una oportunidad de financiamiento la pre-venta de una parte de la cosecha estimada para obtener recursos durante los meses en que no hay ingresos por la venta de producto.

Como ejemplo, para la temporada próxima (2007), "La Aurora" estima una producción de 110 a 140 toneladas. Pues bien, se pactó con un

empacador del estado de Michoacán la pre-venta de 30 toneladas a ser entregadas en el mes de abril de 2007, mes en que comienza a declinar la producción de ese estado y por lo tanto a incrementar los precios en el mercado internacional y doméstico ya que México es el principal productor y exportador mundial con 35% de la producción mundial y alrededor del 40% del total de las exportaciones. Según datos del Servicio Nacional de Mercados, dependiente de la Secretaría de Economía, el precio pagado en huerta para el aguacate Hass fue de 12 pesos para el mes de abril de 2006. El precio al que se pactó la pre-venta, en el mes de agosto del año 2006, fue de 10.5 pesos lo que supone un costo del dinero de 14% si se manejara para abril de 2007 el mismo precio que se manejo para 2006 en ese mes; sin embargo, se estima para esas fechas un precio de 13 pesos⁸⁴ lo que elevaría el costo del dinero hasta un 23%.

Se trata de un recurso caro, pero es casi inmediato y no requiere prácticamente de ningún trámite más que de firmar un convenio entre ambas empresas donde se comprometen a cumplir cada quien su parte.

4.3.2 Obtención de un crédito de avío de Financiera Rural para financiar todo un ciclo productivo.

El trámite para obtener un crédito de Financiera Rural le llevo a la huerta un tiempo aproximado de ocho meses, de abril a noviembre de 2006, por esta razón se tuvo que acudir a la pre-venta antes comentada para allegarse de recursos.

El trámite consiste en el llenado de una solicitud inicial ante la delegación regional de la Financiera; y, posteriormente, integrar el expediente completo con todos los documentos requeridos para proceder a la evaluación del proyecto, que son los siguientes:

⁸⁴ Ese es el precio estimado para el mes de abril de 2007, pagado en huerta por la Asociación Agrícola Local de Productores de Aguacate de Uruapan (APROAM).

- ✓ Proyecto productivo.
- ✓ Perspectivas de comercialización
- ✓ Registros de las ventas (si es que ha habido)
- ✓ En el mercado nacional y de exportación (si aplica)
- ✓ Pago de todas las obligaciones fiscales de la propiedad, agua, luz, predial.
- ✓ En caso de no existir lo anterior ponerlo al corriente.
- ✓ Si no se trata de una propiedad ejidal debidamente acreditada, escriturar ante notario público la propiedad y darla de alta en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio correspondiente, en este caso el del estado de Morelos.
- ✓ Presentar escritura del predio donde se encuentra la huerta, ya que normalmente este opera como garantía prendaria.
- ✓ Presentar un balance de los gastos anuales, estimado de gastos para el próximo ciclo y punto de equilibrio.
- ✓ Presentar estados de cuenta de banco del beneficiario del crédito.
- ✓ Presentar buen historial crediticio, tener aval del buró de crédito.
- ✓ Presentar un mínimo de tres cartas de recomendación de distintos proveedores.

Una vez que se presenta toda la documentación anterior el proyecto es turnado para su evaluación al comité, el cual sesiona una vez al mes, y va descargando los diferentes proyectos de acuerdo al acumulado de trabajo, por ese motivo puede demorarse meses la autorización. Una vez aprobado el proyecto se elabora un contrato entre Financiera Rural y el beneficiario, este tiene que ser aprobado por la Secretaría de Desarrollo Agropecuario del estado, esto toma un mes aproximadamente, y una vez que se tiene esa aprobación, se ingresa el contrato al Registro Público de la Propiedad y del Comercio para que el pasivo adquirido en esa operación con Financiera Rural sea agregado al historial del predio como un gravamen, un mes y medio adicional. Por último, cuando ya se dio de alta en el Registro Público de la Propiedad, el contrato se lleva nuevamente ante la Financiera Rural y ésta en un plazo de dos semanas hace llegar los recursos a la cuenta del beneficiario

previamente acordada, que puede ser en cualquier institución bancaria reconocida legalmente⁸⁵.

El costo del crédito que otorga Financiera Rural es de 12% más IVA, lo que da un total de 13.8% anual, los intereses se abonan cada mes. Existe un periodo de gracia de un año, al cabo del cual se hace la primera amortización a capital por el total del préstamo o por una parte.

4.3.3 Exportación directa empleando maquila de empaque a Canadá, Europa o Japón.

Como ya fue analizado con anterioridad, las características particulares de la huerta le permiten cosechar en la temporada en que los precios pagados a los productores mejoran sensiblemente debido a que es la temporada de baja producción en Michoacán, principal productor mundial.

Este hecho abre una ventana de oportunidad para la huerta, que ya tiene una experiencia propia de exportación indirecta, para comercializar su producto de manera directa con clientes en tres plazas posibles: Canadá, Japón y Europa.

De seguir con esta estrategia, la ruta crítica que tendría que recorrer el productor sería la siguiente:

- ❖ Contratar una cuadrilla especializada para hacer el corte y la preselección del aguacate con calidad de exportación.
- ❖ Enviar el embarque de huerta a empacadora.
- ❖ Una vez en la empacadora, hacer la selección definitiva, empaquetar en cajas de 11.3 kg. (25 libras) si el producto fuera destinado a Canadá, en caja de 6 kg. si es para Japón o Europa y pre-enfriar el producto, en un rango de 6° a 8° centígrados, para su embarque en termo refrigerado con hasta 18 toneladas de producto a frontera o puerto.
- ❖ Flete de empacadora a frontera o puerto en termo refrigerado.

⁸⁵ Todo este proceso consta en el contrato celebrado con Financiera Rural No. 504600005040000, ingresado ante el Registro Público de la Propiedad de Morelos con el folio No. 70979.

- ❖ Despacho en aduana fronteriza o portuaria por parte del agente aduanal previamente contratado.
- ❖ Trayecto a destino final vía terrestre, si es Canadá, o marítima si es a Japón o Europa.

En la tabla inferior se describe el costo prorrateado por kilo de aguacate puesto en Canadá, Europa o Japón:

Tabla 7

Costos de logística para poner un embarque de aguacate en tres diferentes plazas (Costos en USD Prorrateado por KG)

COSTOS DEL AGUACATE HASS POR KILO PUESTO EN CANADA						
COSTO CORTE X KG	FLETE LOCAL DE HUERTA A EMPACADORA	MAQUILA DE EMPAQUE PARA EXPORTACIÓN	FLETE DE EMPACADORA A FRONTERA	AGENTE ADUANAL	COSTO FLETE FRONTERA A VANCOUVER	TOTAL COSTOS PUESTO EN CANADA
\$0.09	\$0.06	\$0.33	\$0.09	\$0.08	\$0.12	\$0.77
COSTOS DEL AGUACATE HASS POR KILO PUESTO EN JAPON						
COSTO CORTE X KG	FLETE LOCAL DE HUERTA A EMPACADORA	MAQUILA DE EMPAQUE PARA EXPORTACIÓN	FLETE DE EMPACADORA A MANZANILLO	AGENTE ADUANAL	FLETE MARÍTIMO MANZANILLO A OSAKA O YOKOHAMA	TOTAL COSTOS PUESTO EN JAPON
\$0.09	\$0.06	\$0.33	\$0.08	\$0.11	\$0.19	\$0.86
COSTOS DEL AGUACATE HASS POR KILO PUESTO EN EUROPA						
COSTO CORTE X KG	FLETE LOCAL DE HUERTA A EMPACADORA	MAQUILA DE EMPAQUE PARA EXPORTACIÓN	FLETE EMPACADORA A VERACRUZ	AGENTE ADUANAL	FLETE MARÍTIMO VERACRUZ A BARCELONA O HAMBURGO	TOTAL COSTOS PUESTO EN EUROPA
\$0.09	\$0.06	\$0.33	\$0.08	\$0.11	\$0.18	\$0.85

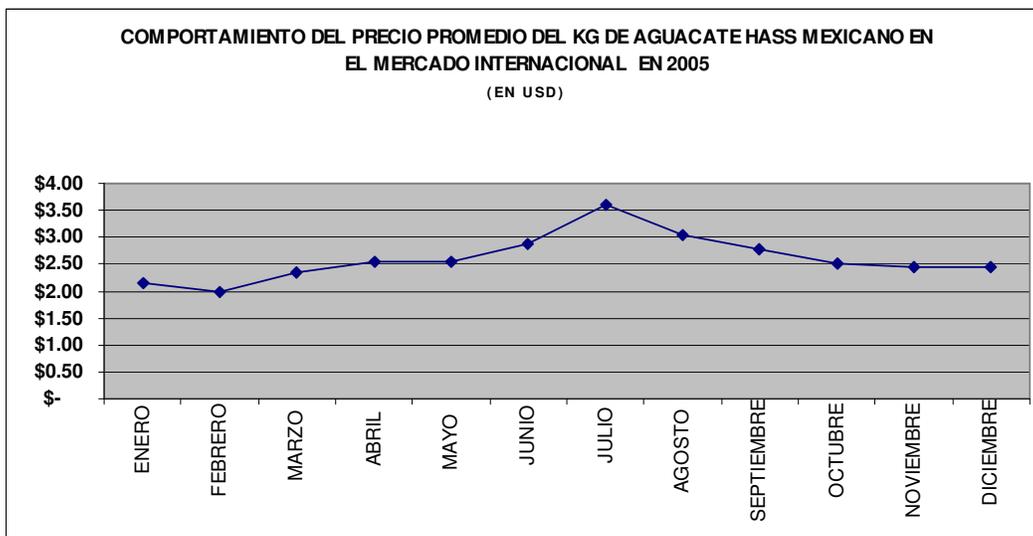
Tabla de elaboración propia con información obtenida directamente de los prestadores de servicios, para llegar a los costos por kilo se hace un prorrateo considerando un embarque promedio por contenedor de 18 toneladas.

El cálculo de los costos por kilo se hace en dólares de los Estados Unidos y toma como base un embarque a camión completo de 18 toneladas. Se toman en cuenta todos los gastos desde la huerta hasta la puesta en destino final, , al que se le suman los costos de fletes corte, maquila y agencia aduanal, la cantidad global que dé se divide entre 18,000 lo que da el costo por kilo.

Estos costos se han mantenido prácticamente sin variación durante todo el año 2005 y 2006. Para 2007 no hay perspectiva de aumento, ya que se estima que los precios del petróleo comiencen a bajar por lo que se reduciría la presión inflacionaria sobre los fletes. Los mismos fueron calculados a partir de cotizaciones reales solicitadas a las empresas transportistas, tanto terrestres como marítimas; así como la cotización del corte y la maquila de empaque en empresa Avoperla, S.A. de C.V. que cuenta con todos los certificados y permisos para exportar producto a cualquier mercado del mundo, incluyendo el de lo Estados Unidos, a donde el producto de la huerta no puede ser enviado por la ya mencionada restricción en cuanto al origen del fruto.

Otro motivo para aprovechar la estacionalidad particular de la huerta en el corte, es que esta coincide con los meses en que los precios internacionales son mas altos, como puede apreciarse en la gráfica inferior:

Gráfica 14



Gráfica de elaboración propia con datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM) dependiente de la Secretaría de Economía.

De acuerdo al detalle que se hace en los cuadros de costeo por concepto, el costo de poner un kilo de aguacate Hass da un total de \$0.77 USD para Canadá, \$0.86 USD para Japón y \$0.85 USD para Europa. Si tomamos en cuenta, por ejemplo, que en el año 2006, durante el mes de julio y agosto el kilo de aguacate en huerta se pago a dos dólares el kilo. Poner un kilo de producto para ese año era, en cada uno de esos mercados, de \$2.77 para Canadá, \$2.86 para Japón y \$2.85 para Europa, asumiendo que los costos serían muy similares para la temporada 2007 y que el precio al productor en huerta se aseguraría a través de una autocompra para hacer rentable la primera parte del negocio. Lo que resulta más interesante aquí es que para esos meses es cuando los precios internacionales del aguacate alcanzan su máximo que llega hasta los \$ 4.00 USD por kilo lo que da un diferencial de margen de \$1.23 USD \$1.14 USD y \$1.15 para cada plaza respectivamente.

El estimado de cosecha para los meses que van de junio a agosto del año 2007 está entre 80 y 110 toneladas, lo que daría entre cuatro y seis embarques de 18 toneladas, lo que supone una merma de entre dos toneladas a ocho toneladas, de acuerdo al monto de la cosecha, que no serían aptas para el mercado internacional y que se quedarían para el mercado doméstico.

De esta forma si se hiciera la exportación directamente por el productor a cualquiera de las tres plazas los números, en dólares de los Estados Unidos, quedarían como sigue:

Tabla 8

Comparativo de Venta Posible de Aguacate Hass en tres Diferentes Plazas. Costos y Precio Final en USD

COSTO DEL KG DE PRODUCTO EN HUERTA	COSTOS POR KILO PUESTO EN CANADÁ	PESO DEL EMBARQUE	COSTO TOTAL DEL EMBARQUE PUESTO EN CANADÁ	PRECIO PROMEDIO POR KG. AL MAYORISTA	PRECIO POSIBLE POR EMBARQUE AL MAYORISTA EN CANADA	MARGEN POR EMBARQUE
\$ 2.00	\$ 0.77	18000	\$ 49,860.00	\$ 3.50	\$ 63,000	\$ 13,140
COSTO DEL KG DE PRODUCTO EN HUERTA	COSTOS POR KILO PUESTO EN JAPÓN	PESO DEL EMBARQUE	COSTO TOTAL DEL EMBARQUE PUESTO EN JAPÓN	PRECIO PROMEDIO POR KG. AL MAYORISTA	PRECIO POSIBLE POR EMBARQUE AL MAYORISTA EN JAPÓN	MARGEN POR EMBARQUE
\$ 2.00	\$ 0.86	18000	\$ 51,480.00	\$ 4.00	\$ 72,000	\$ 20,520.00
COSTO DEL KG DE PRODUCTO EN HUERTA	COSTOS POR KILO PUESTO EN EUROPA	PESO DEL EMBARQUE	COSTO TOTAL DEL EMBARQUE PUESTO EN EUROPA	PRECIO PROMEDIO POR KG. AL MAYORISTA	PRECIO POSIBLE POR EMBARQUE AL MAYORISTA EN EUROPA	MARGEN POR EMBARQUE
\$ 2.00	\$ 0.85	18000	\$ 51,300.00	\$ 3.70	\$ 66,600	\$ 15,300.00

Tabla de elaboración propia con base en cotizaciones de prestadores de servicios y transportistas, así como del historial de precios del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM)

Como puede apreciarse el mercado más redituable es el japonés, seguido del europeo; sin embargo, la viabilidad de este planteamiento puede verse amenazada por los siguientes factores:

- ❖ Los compromisos de entrega con los compradores internacionales normalmente son por grandes cantidades, 200 toneladas o más al mes, por lo que la producción total de la huerta no alcanzaría ni para completar un mes. Esto se puede contrarrestar asociándose con un empacador grande para abastecer ciertos embarque a algunos de sus clientes en la temporada de baja producción, lo cual implicaría sacrificar parte importante de la utilidad por el pago de comisión al titular de la cuenta.

- ❖ La curva de aprendizaje en embarques a mercados internacionales aún no ha sido recorrida, y no se sabe con exactitud como trabajan las aduanas extranjeras, principalmente la japonesa que puede plantear problemas serios al arribo del embarque.

- ❖ A pesar de contar con todos los requisitos y certificaciones la huerta no posee una marca distintiva lo cual puede hacer de difícil rotación el producto en el mercado final. Este problema se puede solucionar de la misma forma que la planteada en el punto uno, es decir, maquilando embarques para un empacador de grandes dimensiones, lo cual obliga a elevar los estándares de calidad y a asumir costos extras como el etiquetado con la marca distintiva y a pagar los fondos de mercadotecnia establecidos por la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate de Michoacán, A.C. que destinan un equivalente de \$0.025 de dólar por libra de aguacate vendida a un fondo de mercadotecnia para la promoción del consumo de aguacate en el mundo.

Aun con estos riesgos, este escenario se viene analizando y es muy posible que se aplique para una parte de la producción del año 2007 ó a más tardar en 2008.

Como se ha analizado en el presente capítulo, el catalogo de opciones de financiamiento es bastante amplio, lo que muchas veces hace difícil su expansión a los productores es la escasa promoción hecha a todos estos instrumentos; sin embargo, ello abre una área de oportunidad a los especialistas en comercio exterior que pueden acercarse con asesoría y soluciones a los productores ávidos de colocar producto fuera del mercado mexicano y que muchas veces, por ignorancia, no acceden a los distintos esquemas de apoyo y estímulos.

CONCLUSIONES.

Si analizamos en retrospectiva la evolución de las exportaciones de aguacate Hass mexicano, encontraremos que, a partir de que México implementó condiciones más rígidas para la exportación del producto, impuestas por cierto por las condiciones de mercado de su principal socio comercial, los Estados Unidos de América, el crecimiento de la exportación ha sido exponencial desde 1997.

Tales condiciones se tradujeron en los planes de trabajo elaborados en conjunto por las autoridades sanitarias y agropecuarias de ambos países lo que dio como resultado que toda la cadena productiva, desde la huerta, el centro de acopio, la empacadora y los transportistas; estuvieran obligados a obtener la certificación fitosanitaria para permitir la exportación al mercado norteamericano. Al comparar las estadísticas de exportación del año que recién terminó (2006) contra 1997 se observa que el monto adicional de producto exportado casi en su totalidad es destinado al mercado norteamericano, es decir, todo ese producto está certificado.

Actualmente la misma estrategia se está aplicando para la introducción del producto a otros mercados de difícil acceso. Tal es el caso del mercado Chino y el Coreano, para los cuales se han elaborado planes de trabajo en conjunto con las autoridades locales de cada uno de estos países. Es poco conocido el hecho de que al mercado Chino actualmente sólo dos productos del agro mexicano pueden acceder este, uno de ellos es el aguacate Hass, el otro es el nopal que han tenido historias paralelas de desarrollo en el mercado exterior.

Ambos productos se sujetan a políticas y prácticas de control bien determinadas por los planes de trabajo respectivos. Eso significa que al cabo de diez años de implementada la certificación se comprende que este es el camino correcto para la penetración de nuevos mercados con alto potencial de compra.

El caso aquí analizado, que en parte se trata de una experiencia práctica, arroja la enseñanza de que la certificación efectivamente si es redituable para quien decide obtenerla a través de seguir todos los procesos establecidos por la Autoridad mexicana, que en este aspecto está estrechamente vinculada con organismos diversos a nivel bilateral y multilateral que en última instancia responden a los desafíos planteados por la coyuntura actual de un entorno vulnerable, por lo tanto, el mantenimiento de controles fitosanitarios es mucho más que una cuestión comercial, se trata de un asunto de seguridad en el amplio sentido del término.

Diversas condiciones hacen posible obtener la certificación, aquí hemos visto que se requiere seguir un plan de trabajo de un año mínimo, cumplir con las llamadas “buenas prácticas de agricultura”, apegarse a las recomendaciones del organismo encargado de emitir certificaciones y obtener financiamiento para mantener los costos operativos de la huerta. La cual puede absorber grandes cantidades de capital antes de alcanzar su punto de equilibrio y ser autosuficiente en cuanto a flujo de efectivo y gastos inherentes al manteniendo en condiciones óptimas del cultivo a fin de mantener la certificación vigente.

Ese es quizá el punto más crítico cuando de emprender un agro-negocio se trata, ya que existe una escasa difusión de los mecanismos institucionales de apoyo, y muchos de ellos se ignoran por parte de los productores. Amén de que existe una cultura muy difundida de paternalismo, sobre todo en los pequeños productores. Sin embargo, a través de asociaciones, cooperativas y sobre todo de experiencias exitosas de productores que actualmente exportan se puede hacer una mayor difusión de los mecanismos de financiamiento. Experiencias tales como la de los aguacateros de Michoacán, de los tomateros de Sinaloa o los productores de nopal de Morelos demuestran que no es necesario poseer grandes extensiones de terreno ni de capital para incursionar en los mercados externos. En estas experiencias el apoyo institucional y la coordinación entre productores es esencial.

Por otra parte, es pertinente mencionar que en el sector agropecuario mexicano ofrece amplias áreas de oportunidad para un profesional del comercio exterior interesado en colocar productos mexicanos en los mercados mundiales. Como lo atestigua la presente investigación cumplir ese propósito no es fácil, pero la satisfacciones pueden compensar el tiempo y esfuerzo dedicado.

Casi todos los análisis de productos susceptibles de acceder a los mercados internacionales ya se han hecho, por estado de la República, o regiones. Sin embargo, es en la parte operativa donde no se han podido aterrizar muchos de ellos, por diversos factores. Uno de ellos es la falta de especialistas que sirvan de enlace entre los productores, empacadores, asociaciones de productores, instituciones mexicanas y extranjeras, así como con los compradores mayoristas fuera de México, el especialista en comercio exterior bien puede ser el catalizador que facilite el contacto entre todos los actores de la cadena.

El esquema aquí descrito puede incluso aplicarse para otros productos o incluso para el mismo producto en otra región del país. Ya que como se menciona en el capítulo tres de esta investigación, otros países como Chile, sí están dedicando esfuerzos importantes para incrementar su participación en las ventas de agropecuarios. México tiene todo para competir con ventaja frente a este tipo de países. Los productores y empacadores están en espera de especialistas en comercio exterior dispuestos a aplicar conocimientos, desarrollar estrategias y proveer soluciones para lograr este cometido.

FUENTES DE CONSULTA

BIBLIOGRÁFICAS:

- Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, Diario Oficial de la Federación 1 de abril de 2005, Secretaría de Gobernación.
- Acuerdo por el que se establece el signo distintivo “Calidad Morelos” que tendrá como objeto diferenciar los Productos Agropecuarios morelenses de Alta calidad, Gobierno del Estado de Morelos, Consejería Jurídica. 12 de marzo de 2003.
- Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos, Diario Oficial de la Federación, 5 de febrero de 1917.
- Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Diario Oficial de la federación 20 de diciembre de 1993, Secretaría de Gobernación.
- Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000, Secretaría de Gobernación.
- Decreto por el que se crea el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), Diario Oficial de la Federación, 25 de Julio de 1994.
- Decreto por el que se crea Apoyos y Servicios a al Comercialización Agropecuaria (ASERCA) como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura y Recursos hidráulicos, el que tendrá por objeto apoyar la comercialización de productos agropecuarios, Diario Oficial de la Federación, 15 de abril de 1991.
- Informe de Acciones Concretas para fortalecer el desarrollo económico Octubre de 2004, Secretaría de Economía, 2004.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Diario Oficial de La Federación, 29 de diciembre de 1976.
- Ley Federal de Sanidad Animal, Diario Oficial de la Federación, 18 de junio de 1993
- Ley Federal de Sanidad Vegetal, Diario Oficial de la Federación, 5 de enero de 1994.
- Ley Federal Sobre Metrología y Normalización, Diario Oficial de la Federación, 1 de julio de 1992.

- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Diario Oficial de La Federación, 29 de diciembre de 1976.
- Mexican Avocado import program; Final Rule. Federal Register, Part IV, Animal and plant Inspection Service, February 5 1997, National Archives & Records Administration.
- Mexican Avocado import program; Final Rule. Federal Register, Part IV, Animal and plant Inspection Service, 7 CFR part 319, Tuesday, November 4 2004, National Archives & Records Administration.
- Memoria de la Conferencia Electrónica Sobre Certificación de la Calidad de los Alimentos Orientada a Sellos de Atributos de Valor en Países de América Latina, llevada a cabo de manera conjunta por ECOCERT Francia y la FAO en L'Isle Jourdan, Francia y Santiago de Chile del 3 al 21 de diciembre de 2001.
- Modificaciones a las Reglas de Operación Para los Programas que canalizan subsidios para el Ejercicio Fiscal 2003. Diario Oficial de la Federación el 27 de Junio de 2003, Secretaría de Gobernación.
- Norma del Codex Alimentarius para el Aguacate, Codex Stan 197-1995, Emd 2005, Roma, 2005.
- Norma Oficial Mexicana NOM-128-SCFI-1998, Información comercial etiquetado de productos agrícolas Aguacate. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 16 de julio de 1998.
- Oyarzun, María Teresa y Tartanac, Florence, Estudios Sobre los Principales Tipos de Sellos de Calidad en Alimentos a Nivel Mundial, Estado actual de los sellos de calidad en productos alimenticios de la agroindustria rural en América Latina, Santiago de Chile, 2002, p. 46.
- Plan Rector del Sistema Producto Aguacate, registrado ante SAGARPA por parte del Consejo Estatal del Aguacate del Estado de Morelos, 2003.
- Plan de Trabajo Para la Exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de Norteamérica”, elaborado en conjunto por el Animal and Plant Health Inspections Service (APHIS) del USDA, y la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV) del SENASICA en el año 2005.
- Public health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 Public Law 107-188 June 12, 2002, 107th Congress.
- Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Diario Oficial de La federación 10 de julio de 2001.

- Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, Diario Oficial de La federación 10 de julio de 2001.
- Reglas de operación del programa de apoyos directos al campo (PROCAMPO), para los ciclos agrícolas primavera-verano 2002 y otoño-invierno 2002/2003, Diario Oficial de la Federación, 20 de febrero de 2002.
- Reglas de Operación del Programa de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de Productos Agroalimentarios y Pesqueros Mexicanos (PROMOAGRO), Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; Diario Oficial de la Federación 13 de agosto de 2003, Secretaría de Gobernación.
- Taller Nacional Sobre Aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas, Informe Final, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER), Caracas Venezuela, Junio de 2004.

HEMEROGRÁFICAS:

- Boletín de Entorno Económico del Centro de Estudios Económicos de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Vol. XLI, Número 244, Mayo/Junio de 2003. "El mercado del aguacate en México: Una perspectiva desde un modelo de equilibrio espacial." Ramón G. Guajardo Quiroga y Pedro A. Villezca Becerra.
- Revista Semillas No. 21, Abril de 2004, Grupo Semillas, Bogotá, Col. "Origen y objeto de la Certificación, la legislación como instrumento de dominación y alternativas, Reflexiones sobre la certificación en agricultura orgánica", Mejía Gutiérrez, Mario,

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

www.aproam.com
www.aserca.gob.mx
www.bancomext.com
www.codexalimentarius.net
www.economia.gob.mx
www.edomorelos.gob.mx
www.fas.usda.gov
www.ippc.int
www.portal.fira.gob.mx
www.sagarpa.gob.mx
www.senasica.sagarpa.gob.mx
www.wto.org