

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

ACATLÁN

La producción y comercialización de aguacate Hass en Uruapan, Michoacán: un análisis de la problemática que enfrentan los pequeños productores en el sector.

TESIS

Para obtener el Título de Licenciado en Economía

Presenta

Vázquez Hernández Nicté

Asesor

Blanca Olivia Acuña Rodarte

Junio, 07



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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**

Gracias a Dios por haberme dado la oportunidad de cumplir una de mis metas.

Gracias a mis padres, especialmente a mi Mamá por apoyarme en todo momento.

Gracias a mis abuelos y a mi tía por darme su confianza y apoyo.

Gracias a mi maestra Blanca por su confianza y apoyo.

Gracias a Bety, a Vicky y a sus hijos por estar siempre conmigo.

## INDICE

### Introducción

### Capítulo 1 La política Agrícola Neoliberal

|  |    |
|--|----|
| 1. La crisis del modelo de Sustitución de Importaciones.....       | 1  |
| 2. Un nuevo modelo económico en el campo.....                      | 6  |
| 2.1 Retiro del Estado.....   | 6  |
| 2.1.1 Desaparición de los subsidios en el campo.....               | 7  |
| 2.1.2 Desaparición de las paraestatales al servicio del campo..... | 11 |
| 2.2 La apertura comercial en México.....                           | 13 |
| 2.2.1 México en el GATT.....                                       | 13 |
| 2.2.2 El Tratado de Libre Comercio.....                            | 14 |
| 2.2.3 Las negociaciones del aguacate Hass dentro del TLCAN.....    | 19 |
| 2.3 Los cambios al Marco Jurídico.....                             | 20 |

### Capítulo 2 La situación de la Producción de Aguacate Hass

|   |    |
|---|----|
| 1. Un panorama de la producción mundial de aguacate Hass.....                             | 22 |
| 1.1 El comportamiento del consumo de aguacate.....  | 27 |
| 1.2 Los principales países exportadores.....  | 28 |
| 1.3 Los principales países importadores.....  | 31 |
| 2. La producción Nacional.....  | 33 |
| 2.1 Condiciones de la producción en Michoacán.....  | 37 |
| 2.1.1 Antecedentes.....   | 37 |
| 2.1.2 Condiciones de Producción.....  | 38 |
| 2.1.3 Principales municipios productores.....   | 40 |
| 3. El aguacate Hass en Uruapan, Michoacán.....  | 42 |
| 3.1 La importancia social y económica de la producción de aguacate Hass en la región..... | 42 |
| 3.2 La tipología de los pequeños productores de aguacate Hass en Uruapan, Michoacán.....  | 44 |
| 3.2.1 Tenencia de la tierra.....  | 44 |

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 3.2.2 Superficie por productor..... | 45 |
| 3.2.3 Tecnología.....               | 46 |
| 3.2.4 Infraestructura.....          | 47 |
| 3.2.5 Mano de Obra.....             | 48 |
| 3.2.6 Financiamiento.....           | 49 |

**Capítulo 3 Las condiciones de Comercialización del aguacate Hass en los Mercados Nacional y Extranjero.**

|   |    |
|---|----|
| 1. El mercado Nacional.....   | 50 |
| 1.1 La comercialización del aguacate Hass en Uruapan,<br>Michoacán.....                   | 53 |
| 2. La comercialización del aguacate Hass en el mercado<br>extranjero.....                 | 56 |
| 2.1 La comercialización del aguacate Hass en el mercado de<br>Estados Unidos y Japón..... | 58 |

**Capítulo 4 La Problemática de los pequeños productores de Aguacate Hass en Uruapan, Michoacán.**

|   |           |
|---|-----------|
| 1. Producción.....                                      | 62        |
| 1.1 La baja productividad.....                          | 63        |
| 1.2 La calidad de la fruta.....                         | 64        |
| 1.3 Costos de Producción.....                           | 65        |
| 1.4 Financiamiento.....                                 | 66        |
| 2. Comercialización.....                                | 68        |
| 2.1 Una norma de calidad no existente.....              | 68        |
| 2.2 Sobreproducción.....                                | 70        |
| 2.3 Financiamiento para la infraestructura.....         | 71        |
| 2.4 Los canales de comercialización y los mercados..... | 72        |
| 2.5 Los precios.....                                    | 75        |
| 3. Organización.....                                    | 78        |
| <b>Conclusiones.....</b>                                | <b>86</b> |

## **Anexo 1**

|  |    |
|--|----|
| 1. Cuadro 1 PIB DE 1980 a 2006.....                  | 90 |
| 2. Cuadro 2 Importaciones de México 1993 a 2004..... | 91 |

## **Anexo 2**

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 1. Cuestionario.....               | 93  |
| 2. Codificación de respuestas..... | 99  |
| 3. Cuadro de respuestas.....       | 106 |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| <b>Bibliografía</b> ..... | 110 |
|---------------------------|-----|

## INTRODUCCIÓN

El auge de la agricultura en México se ubica a mediados del siglo pasado, bajo el modelo llamado Sustitución de Importaciones. Dentro del modelo, la agricultura jugó un papel central en el desarrollo del capitalismo del país.

El desarrollo del campo mexicano en esos años fue vital para el proceso de industrialización. El campo fue proveedor de materias primas, mano de obra barata, alimentos a bajo costo y divisas necesarias para impulsar el proceso de industrialización. Para lograr esto, el Estado construyó todo un aparato institucional que proporcionó al campo insumos, maquinaria, financiamiento, asesoría técnica, apoyos a la comercialización, etcétera. Por otro lado, al consumidor final también se le otorgaron diversos subsidios canalizados a través de los principales alimentos. Bajo este modelo, México no sólo logró abastecer de los alimentos necesarios a su población, sino que en algunos años nuestro país fue excedentario.

A finales de los años sesenta, este modelo comenzó a agotarse. La funcionalidad de la agricultura al proceso de acumulación industrial, inicia un proceso de crisis. En el campo, esta situación se evidenció principalmente con la pérdida de la autosuficiencia alimentaria y los primeros signos de la crisis generalizada del sector, misma que estallaría unos años después.

En la economía nacional, el agotamiento del modelo se expresó en una de las crisis económicas más severas. México, un país sumamente endeudado, se vio orillado a llevar a cabo un plan de austeridad y a aplicar las “recomendaciones” del Fondo Monetario Internacional, las cuales en principio, permitirían al país estabilizarse y posteriormente, reestructurar toda su política económica.

Esta política de ajuste estructural, impulsada a partir del sexenio de Miguel de la Madrid, se orientó a la desregulación de la inversión extranjera y bolsa de valores; la privatización de sectores estratégicos; ajuste fiscal; pago de la deuda externa; y sobre todo, la desregulación de la agricultura. Esto implicó la privatización gradual de las empresas públicas del sector agropecuario, la apertura comercial, la eliminación de subsidios agrícolas, eliminación gradual de las cuotas de importación y eliminación de aranceles de muchos productos.

Para mediados de los noventa, se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con la finalidad de crear y explotar sectores competitivos, sin embargo la apertura se dio de manera indiscriminada y acelerada, lo que provocó que sectores sensibles de la agricultura se vieran fuertemente afectados, principalmente los relacionados a cultivos tradicionales en manos de pequeños productores.

Con el TLCAN, teóricamente se beneficiarían sectores competitivos y se generaría el libre comercio entre los países firmantes. Sin embargo, México no obtuvo los beneficios esperados en los sectores menos rentables, pero tampoco en los que aparentemente se verían favorecidos. Así, algunos productos que en el mercado nacional son competitivos, no se les permitió la libre entrada a los países o en algunos casos, se limitaron las exportaciones. En otros casos, como el del aguacate, si bien se han incrementado significativamente las exportaciones, los verdaderos ganadores de esta apertura han sido los grandes intermediarios o bien, las emparadoras que por lo general son trasnacionales.

El aguacate Hass es un importante cultivo en el estado de Michoacán. De éste dependen muchas familias, generando ingresos para el estado muy altos. Con la firma del TLCAN, se dieron las primeras pláticas con Estados Unidos, para levantar el castigo fitosanitario que tenía el producto desde 1914. Dos años después de la

entrada en vigor del TLCAN, el levantamiento permitió la entrada del producto a 19 estados de la Unión Americana.

Al principio de la exportación se beneficiaron todos los productores. Sin embargo, a raíz de la entrada al mercado de las grandes comercializadoras cuyo capital es en la mayoría de los casos extranjero, la estructura del mercado comenzó a modificarse. Agentes como las empacadoras, empresas que no están vinculadas directamente al proceso de producción, comenzaron a apropiarse de los excedentes generados en la comercialización del aguacate, no sólo a nivel nacional, sino principalmente del mercado de exportación.

El producto es altamente competitivo y genera grandes ganancias, pero la política neoliberal que en esencia favorece a los grandes productores, ha permitido que sean otros los que se apropien de los beneficios dejando a un lado a los pequeños productores.

La presente investigación tiene como objetivo general, el analizar los principales problemas a los que se enfrentan los pequeños productores de aguacate Hass en materia de producción y comercialización en Uruapan, Michoacán.

Para el desarrollo de este trabajo, se planteo como pregunta de investigación ¿cuál ha sido el impacto del boom aguacatero en los pequeños productores?; como hipótesis se plantea, que las condiciones productivas y comerciales de los pequeños productores de aguacate Hass en Uruapan, Michoacán, aunado a una política agrícola desfavorable, provoca que si bien ellos se dedican a una actividad competitiva y rentable, se encuentren en una relación de dependencia y subordinación frente al mercado dominante, es decir, se encuentran marginados de los beneficios de la actividad.

La metodología que se utilizó fue el método deductivo que se dividió en dos partes: la primera consistió en una revisión bibliográfica de la temática particular. Se revisaron textos, revistas, periódicos y fuentes de internet, que permitieran construir la información básica en torno al producto estudiado.

La segunda parte consistió en una práctica de campo en el municipio de Uruapan. Se elige el municipio de Uruapan por ser el de mayor importancia en cuanto a la producción de aguacate Hass como de pequeños productores, así mismo, concentra el mayor número de empacadoras y comercializadoras de dicho producto. Esta práctica se realizó durante una semana en la que se visitaron diferentes localidades dentro del municipio como San Juan Nuevo, Taretán y Tancítaro, entre otras. Ahí se aplicaron 30 cuestionarios<sup>1</sup> de 35 preguntas relacionadas a los principales problemas que enfrentan los pequeños productores en la producción, comercialización, organización y financiamiento. Así mismo, se realizó una visita a la empacadora Real de Avocados dirigida por el gerente Samuel Franco a quien se le entrevistó. Los resultados de esta investigación son producto en buena medida, del trabajo de campo.

La estructura de la investigación se ha dividido en cuatro partes. El primer capítulo aborda la política económica que se ha aplicado a nuestro país dirigida hacia el sector agropecuario, del modelo de Sustitución de Importaciones hasta la actualidad, con la finalidad de entender los cambios generados en una economía subsidiada y protegida llegando a una economía en manos del mercado. En este apartado comienza a revisarse la situación del aguacate en las negociaciones del TLCAN.

Dentro del segundo capítulo, se analizan las características de los procesos de producción y comercialización de los pequeños productores de aguacate Hass en

---

<sup>1</sup> De un total de 208 pequeños productores en el municipio se escogieron de manera aleatoria a 30 pequeños productores para la aplicación de un cuestionario.

Uruapan. Para comprender esta situación se analizan a su vez, las condiciones generales de la producción y comercialización a nivel mundial y nacional.

En el tercer capítulo se analizan las condiciones de comercialización del aguacate, tanto en los mercados nacional como extranjero. El apartado expone las características de este proceso, los agentes que intervienen así como las principales consecuencias de esta situación.

En el último capítulo de la investigación, se analizan los principales problemas en los terrenos de la producción, la comercialización y la organización a los que se enfrentan los pequeños productores del municipio, y con ello analizar cómo dichas condiciones les generan un papel marginal dentro del mercado de aguacate.

## **CAPITULO 1. LA POLÍTICA AGRÍCOLA NEOLIBERAL**

### **1.- La crisis del modelo de sustitución de importaciones**

En el desarrollo del capitalismo en México, la agricultura jugó un papel fundamental. Durante varios años, la agricultura contribuyó de manera importante dentro del proceso de acumulación industrial y del crecimiento urbano, con el aporte de excedentes agrícolas, la transferencia de recursos por la vía de precios, la comercialización y la emigración de la población del campo a la ciudad. (Rubio. 2001: 53)

De 1940 a 1970, en México se desarrolló un modelo económico llamado sustitución de importaciones, el cual se caracterizó por una economía que era manejada en su totalidad por el Estado. Dentro de este modelo, la agricultura se convirtió en la base del proceso de la industrialización. Durante casi un cuarto de siglo, la agricultura registró un crecimiento medio anual de 6.1% (1947-1965), generando cuantiosas divisas que financiaron el proceso de industrialización; así mismo logró satisfacer la demanda de alimentos de una población que estaba en crecimiento.

A través de las políticas cambiarias y comerciales, se protegió de la competencia externa favoreciéndose la producción dirigida al mercado interno pero a costa de desalentar el sector exportador. Se optó por mantener los precios relativos agropecuarios bajos y el costo de la alimentación en los centros urbanos, para favorecer con ello la estabilidad de los salarios y la acumulación industrial.

Las políticas más favorecidas de fomento agrícola destinadas a compensar los efectos negativos de las medidas anteriores fueron: a) la expansión del gasto y la inversión, b) crédito a tasas preferenciales y c) subsidios a la producción y al consumo; esto último mediante la venta de precios inferiores a los del mercado de insumos agropecuarios, maquinaria, servicios y alimentos.

Las medidas compensatorias fueron positivas y se combinó con factores dinamizadores como el incremento de nuevas tierras y la inversión en infraestructura para mejorar la productividad (FAO: 1990).

A través de los años, varias fueron las políticas implementadas por los gobiernos para mantener este modelo, y así generar crecimiento económico. Para incentivar a la industria, se ejecutaron mecanismos para el abastecimiento por parte del sector agrícola de materias primas, alimentos y mano de obra barata; se promovió en la sociedad una campaña nacionalista llamada la Doctrina de la Mexicanidad, en la que se invitaba a los mexicanos a consumir los productos fabricados nacionalmente, haciendo que los productos mexicanos dominaran el mercado y los productos extranjeros fueran relegados.

Si bien la agricultura fue altamente subsidiada en este periodo, habría que señalar que en varios años, continuó favoreciéndose a las regiones más capitalizadas, ubicadas principalmente en el norte y centro del país. Esta política fue gestando el desarrollo desigual entre regiones y entre sectores. Así, el sector más productivo del país se concentró en el norte del país, mientras que el sur comenzó a ser relegado de los planes de desarrollo productivo. Los efectos de este problema estructural son evidentes hasta nuestros días, en que el sur-sureste prácticamente no cuenta con industria y el campo tiene niveles de productividad muy bajos. La historia de los dos Méxicos, comenzó a escribirse a partir de esta diferenciación de las políticas industrial y agrícola.

Las principales inversiones en la agricultura, se dirigieron principalmente a insumos, maquinaria y créditos. El gobierno invirtió en importantes obras de irrigación que permitieron incorporar grandes superficies agrícolas. En esa etapa, se impulsó un proyecto de modernización del campo sobre la base del incremento de los rendimientos, a través de la llamada revolución verde, estrategia que se centró en el uso intensivo de agroquímicos. El objetivo de la revolución verde era

resolver el problema del hambre en el mundo, a través de la colocación de financiamiento externo. El proyecto no logró resolver el problema de los alimentos en el mundo, pero sí endeudó a los gobiernos y generó la contaminación de los suelos en los que se desarrolló.

Por su parte, se construyó todo un aparato estatal que permitiera incrementar no sólo la superficie, sino también la producción y los rendimientos. Estas empresas paraestatales no sólo intervenían en el proceso de la producción vía subsidios a los insumos, sino que tuvieron un papel fundamental en la comercialización de los productos agrícolas.

Una de las principales empresas fue sin duda Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), la que se encargaba a grandes rasgos, de canalizar subsidios a la producción, desarrollar la infraestructura necesaria para la comercialización de cosechas, transformar los productos y colocarlos en los centros de consumo, etcétera, es decir, era la gran empresa vinculada a la producción y consumo de los alimentos en este país.

Otras empresas que tuvieron un papel similar en el sector correspondiente fueron Inmecafé y Tabacos de México (Tabamex). Fertimex por su parte, se encargaba de la venta de los insumos a bajo costo para los productores; Productora Nacional de Semillas (PRONASE) a la producción de semillas; Instituto Nacional de Investigaciones Forestales y Agropecuarias (Inifap) a la investigación para el mejoramiento de los cultivos. En fin, se construyó todo un entramado de instituciones que permitieron al país producir los alimentos necesarios y contar con un sector de exportación importante.

A mediados de los años setenta, en los principios de la crisis del desarrollo estabilizador, el país comenzó a transformar su estrategia económica. La era del

populismo comenzó por tratar de rescatar la economía del país auspiciado en el boom petrolero y la abundancia de financiamientos externos.

En aras de bajar las tasas inflacionarias, se congelaron los precios nominales de los principales productos agropecuarios<sup>1</sup>, lo cual provocaría la caída de la rentabilidad agropecuaria y el estancamiento rural a largo plazo de una década.<sup>2</sup>

La economía del país se basó en los ingresos que generaba el petróleo, se dejó de invertir en el campo, mostrando éste un agotamiento en su vinculación con la industria (ver anexo 1). Los únicos programas que salen de esta lógica, sería el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y el programa IMSS-Coplamar, los cual trataron, por última vez, de rescatar la autosuficiencia alimentaria y el apoyo a los campesinos pobres.

La dependencia de las exportaciones petroleras y de los precios altos de éstas, expresaría sus límites a principios de la década de los ochenta, cuando el desplome de los precios internacionales del petróleo y el fuerte endeudamiento, ocasionaron una de las peores crisis económicas que haya vivido el país. El gobierno decide resolver el caos generando una devaluación e incrementando la deuda externa.

Para “rescatarnos” de la debacle económica, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional deciden otorgarnos nuevos préstamos a condición de la instrumentación de medidas de estabilización monetaria y de ajuste económico y estructural dictadas por el nuevo modelo de desarrollo de corte monetarista.<sup>3</sup> Las estrategias de reestructuración de la política económica que desarrolló el país fueron: a) El retiro del Estado; b) La apertura comercial; y c) la entrada del mercado a la economía como regidor de ésta; d) importantes reformas al marco jurídico. (FAO. 1990)

---

<sup>1</sup> Se opta por dar más precios de garantía.

<sup>2</sup> Crecimiento de 0.8% anual de 1966 a 1976.

<sup>3</sup> El ajuste estructural se entiende como abrir procesos de privatización, reducir el peso específico del Estado en la economía, abrir la economía nacional al movimiento de la economía internacional y reforzar el sector exportador. (FAO. 1990)

La crisis económica cambió radicalmente el contexto en el que se define la política agrícola y sometió a la agricultura a cambios abruptos.

El objetivo del ajuste fue corregir los desequilibrios externos e internos con el fin de pagar la deuda y crear las condiciones para lograr un funcionamiento más equilibrado y eficiente de las economías a largo plazo. Se crearon programas de ajuste y estabilización a corto plazo orientados a reducir el nivel de la demanda agregada a través de controles al sistema bancario que limitaban la expansión del crédito, de reducciones del déficit fiscal y devaluaciones. Los programas de estabilización significaron la eliminación de la intervención del Estado en toda la economía, como también la eliminación del excesivo proteccionismo que existía. Dentro de los programas a largo plazo, las políticas de ajuste estructural fueron el incentivar el crecimiento productivo a través de la eliminación de distorsiones en los mecanismos de asignación de recursos.

De esta manera se deja ver que el modelo llegó a su agotamiento, ya que las políticas implementadas por los nuevos gobiernos dieron la entrada al capital privado, abarcando todos los sectores del país y generando una nueva subordinación. (Ver anexo 1 cuadro 2). Dentro del sector agropecuario, se adueñaron del proceso de producción y los excedentes de ganancia, generando un modelo excluyente, pues sólo podrán sobresalir los más competitivos del sector

## **2.- Un nuevo modelo económico en el campo.**

Hacia la mitad de la década de los ochenta, comienza la transición de un modelo económico a otro, generándose la reestructuración de toda la economía. El cambio de modelo se da a partir de la crisis que sufre nuestro país a principios de los años ochenta, con la caída de los precios petroleros y el sobreendeudamiento.

El modelo económico y político neoliberal que se ha impulsado en México por más de dos décadas, se ha orientado a la reestructuración productiva a fin de insertarla en el mercado internacional y a la reducción de la intervención estatal para dejar la actividad en manos del libre mercado. A lo largo de los últimos años, se ha impulsado a través de una serie de acciones y definiciones que, en conjunto, configuran las bases del modelo neoliberal para el campo mexicano. Enseguida exponemos los matices principales del modelo.

### ***2.1 Retiro del Estado.***

En países con sectores agropecuarios vigorosos como el de Estados Unidos o el de la Unión Europea, el intervencionismo estatal ha constituido uno de los pilares para su crecimiento, contrario a lo que promueven en las rondas internacionales de la Organización Mundial del Comercio.

Con las "recomendaciones" hechas a México por parte del FMI y el BM, se redujo de manera precipitada la participación del Estado. El proceso incluyó la intervención en la economía y en todo el sistema de seguridad social, colocando al mercado como el gran agente de asignación eficiente de los recursos productivos y como la mejor vía para resolver asuntos económicos y sociales.

En el sector agropecuario, el retiro del Estado comenzó con la reducción o desaparición de programas de fomento e inversión.

## CUADRO 1

### Inversión Pública Federal realizada en Fomento Agropecuario 1980-1990 (Miles de pesos)/a

| AÑO  | Inversión Total | Fomento Agropecuario | PIB Agropecuario | % de la Inversión | % del PIB Agropecuario |
|------|-----------------|----------------------|------------------|-------------------|------------------------|
| 1980 | 486,178         | 80,877               | 368,049          | 16.6              | 21.97                  |
| 1981 | 601,980         | 67,469               | 390,559          | 11.2              | 17.28                  |
| 1982 | 501,006         | 50,054               | 382,872          | 10.0              | 13.07                  |
| 1983 | 353,645         | 30,958               | 390,605          | 8.8               | 7.93                   |
| 1984 | 368,227         | 35,533               | 401,120          | 9.6               | 8.86                   |
| 1985 | 314,701         | 28,145               | 416,163          | 8.9               | 6.76                   |
| 1986 | 290,156         | 26,701               | 404,841          | 9.2               | 6.60                   |
| 1987 | 268,673         | 21,952               | 411,440          | 8.2               | 5.34                   |
| 1988 | 232883          | 14003                | 394421           | 6.0               | 3.51                   |
| 1989 | 224818          | 17518                | 377791           | 7.8               | 4.53                   |
| 1990 | 253696          | 21910                | 393911           | 8.64              | 5.56                   |

Fuente: Tomado de Escalante, Roberto. Las políticas de Estabilización y Ajuste Estructural y el Sector Agropecuario desde la crisis de la Deuda: el caso de México. Revista del Instituto de Investigación Económica. Abril- Junio 1992

Nota. /a precios corrientes

Como puede observarse claramente, en el cuadro 1 el período de 1980 a 1990, la inversión dirigida al fomento agropecuario disminuyó un 73%. En el periodo de 1981 a 2001 la reducción de inversión llegó hasta el 95%, afectando tanto la expansión de la infraestructura, como las inversiones requeridas para mantener lo ya existente. (Escalante. 1992:25)

En el periodo 1981-2001, el gasto público dirigido al campo, disminuyó también en un 73%, afectando investigaciones, desarrollo y programas de sanidad vegetal de algunos cultivos, así como la adquisición de maquinaria o equipo necesario para la producción. (FAO. 1990)

#### 2.1.1 Desaparición de los subsidios en el campo.

En el modelo de Sustitución de Importaciones, la canalización de subsidios hacia los productores por parte del Estado, era fundamental. El otorgamiento de los subsidios por parte de éste generaba que los productores mejoraran sus ingresos obteniendo excedentes para continuar con su actividad.

Dentro del modelo, la agricultura fue muy importante, el gobierno destinó grandes inversiones para mejorar su infraestructura, la producción y el mercado y con ello abastecer de alimentos baratos a la población. El Estado empleó diferentes mecanismos para apoyar al sector, entre ellos:

a) La creación de la política de precios de garantía, lo que significó un gran apoyo hacia los productores, especialmente a los de granos<sup>4</sup>. Esta política favoreció la regulación del mercado y evitó las fluctuaciones de los precios. (Appendini. 2001:36)

b) Proporcionarles pagos mínimos en electricidad, ya que alrededor de 2.5 millones de hectáreas de tierras agrícolas se irrigaban con agua subterránea. Los productores beneficiados eran los de granos, frutas y hortalizas.

c) De igual forma existían subsidios directos e indirectos como los precios bajos para poder obtener fertilizantes, semilla mejorada o incluso paquetes tecnológicos que ayudaban a mejorar la producción. Además el Estado intervenía en el proceso de comercialización a través de Conasupo, que se encargaba de la compra y venta de los productos.

d) A través del Estado, impulsa el Sistema Alimentario Mexicano (SAM)<sup>5</sup>, con la idea de elevar la productividad vía las instituciones creadas en el modelo de Sustitución de Importaciones: Conasupo y sus filiales, Fertimex o Anagsa.

Todos estos apoyos por parte del Estado comenzaron a eliminarse a partir de la entrada de una política neoliberal. En el cuadro 2 muestra la reducción de precios, créditos, subsidios, etc.

---

<sup>4</sup> Eran fijados con la finalidad de asegurar un precio mínimo a los productores y con esto aumentar la producción y al mismo tiempo que orientaban el patrón de cultivos en base a las necesidades nacionales. Esta orientación aseguraba la producción nacional que daría sustento alimenticio a la población, asegurando la autosuficiencia alimentaria. (Appendini. 2001:36)

<sup>5</sup> Se desarrolló a finales del sexenio de José López Portillo.

## CUADRO 2

### Montos totales a la Agricultura 1982 - 1988 (miles de pesos)/a

| CONCEPTO/AÑO     | 1982             | 1983             | 1984             | 1985             | 1986             | 1987             | 1988             |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Precios          | -1,056.81        | -15,712.54       | 14,942.95        | 36,213.45        | 19,925.09        | 24,513.62        | 18,866.16        |
| <b>Crédito</b>   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Banrural         | 10,029.26        | 14,304.49        | 10,801.22        | 14,781.86        | 21,243.72        | 19,208.09        | 13,121.78        |
| Fira             |                  | 6,532.61         | 5,407.95         | 7,302.52         | 8,434.35         | 9,056.04         |                  |
| <b>Insumos</b>   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Fertilizante     | 9,756.65         | 7,456.93         | 8,132.68         | 7,680.21         | 9,284.67         | 10,842.32        | 7,068.75         |
| Seguros          |                  |                  |                  |                  | 5,006.77         | 5,302.82         | 2,780.49         |
| <b>Subsidios</b> |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Agua             | 4,581.22         | 2,843.83         | 2,273.94         | 2,137.59         | 1,729.19         | 1,476.53         | 1,308.29         |
| Electricidad     | 4,330.05         | 1,405.89         | 4,326.37         | 4,019.48         | 5,534.48         | 6,346.21         | 5,677.79         |
| CEPROFIS         |                  |                  |                  |                  |                  |                  | 192.34           |
| <b>TOTAL</b>     | <b>27,640.37</b> | <b>16,831.24</b> | <b>45,885.08</b> | <b>77,141.88</b> | <b>71,454.34</b> | <b>74,223.30</b> | <b>52,716.87</b> |
| PIB agropecuario | 226,914.89       | 232,894.00       | 241,710.21       | 253,421.61       | 260,814.40       | 268,487.80       | 205,182.06       |
| Porcentaje %     | 12.18            | 7.23             | 7.23             | 30.44            | 27.40            | 27.64            | 25.69            |

Fuente: Tomado de Escalante, Roberto. Las Políticas de Estabilización y Ajuste Estructural y el Sector Agropecuario desde la crisis de la deuda. El caso de México. Revista del Instituto de Investigación Económica. Abril- Junio 1992.

Nota: /a precios corrientes.

Dentro del cuadro 2, se observa que el año de la crisis 1982 y el año siguiente, tienen un saldo negativo por la caída de los precios, sin embargo, en los años posteriores, la política de subsidios a los precios se mantiene de manera constante hasta 1987, siendo 1988 el año que marca el principio de la reducción de subsidios dirigidos al sector. En 1988 comienza una reducción del crédito por parte de Banrural del 32% y Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA) simplemente desaparece. De igual forma los subsidios dirigidos hacia los insumos también presentan una fuerte reducción, destacando el caso de los apoyos vía seguros que se reduce casi en un 50% tan sólo en tres años.

Otro ejemplo muy claro de esta política es el caso de la banca de desarrollo, que en el periodo de 1981 a 2001, disminuyó sus créditos agropecuarios de 19,193 millones de pesos en 1981 a 4,018.9 en 2001, afectando a miles de campesinos. El área habilitada de Banrural se redujo de 7.3 millones de hectáreas en 1981 a sólo 1.5 millones en el 2001 (FAO: 1990).

El crédito canalizado al sector agropecuario por el sistema bancario para ese mismo periodo cayó de 38,333 millones a 13,635 millones, es decir, una reducción del 64%, con la particularidad de que las carteras vencidas representaban en 2001 el 60% de este monto (FAO,1990).

El año de 1989 inicia con la eliminación de los precios de garantía, dando fin a un mecanismo que por años impulsó y estimuló la producción de granos básicos en nuestro país.

Para finales de los años ochenta y principios de los noventa, si bien surgen diferentes programas para apoyar a los productores, estos programas se caracterizaron por ser complementarios y asistenciales. Entre ellos destacan, SOLIDARIDAD cuyos verdaderos objetivos eran recuperar la legitimidad de Salinas de Gortari y comenzar una estrategia de transferencia de tareas hacia la sociedad civil. Otro fue PROCAMPO<sup>6</sup>, que fue concebido con el objetivo de transformar la política de los apoyos indirectos a una de apoyos directos.

Para la comercialización, se creó el Programa de apoyos a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Regionales, de Aserca, que en general, tiene una política de apoyo a cultivos rentables en zonas de producción capitalizadas.

En la actualidad, son pocos los apoyos que otorga el Estado a los productores, y en la mayoría de los casos, se distinguen por ser dirigidos a los productos más competitivos en manos de empresarios agrícolas.

---

<sup>6</sup> La puesta en marcha de este programa significó el reconocimiento de que el retiro total del Estado y de los subsidios a la actividad agropecuaria, no era posible y que los productores de otros países (Estados Unidos y la Unión Europea) reciben subsidios importantes. (Lederman. 2005: 157)

### **2.1.2 Desaparición de las Paraestatales al servicio del campo.**

Ante la necesidad de anular el déficit de las empresas estatales, la escasez de fondos para inversiones dentro de las mismas y la presión para reducir el gasto corriente administrativo, se sumó la necesidad de concentrar los escasos recursos del Estado en las áreas donde las diferencias de productividad pública respecto a la privada fueran mayores.

El proceso de privatización tenía como objetivo la reducción del gasto y con ello el déficit, así como alentar la inversión privada, ante la incapacidad financiera del Estado para asegurar nuevas inyecciones de capital para el desarrollo de esas empresas.

El argumento del gobierno para la privatización, fue que el Estado debería aumentar la eficiencia de empresas que se mantuvieran en el sector público abriéndolas a la competencia y entregándolas al sector privado. Entre 1983 y 1988, las privatizaciones afectaron a pequeñas y medianas empresas "aparentemente", con poca participación económica tales como: hoteles, molinos, fábricas, textiles, refresqueras o siderúrgicas. Para 1998, el proceso de privatización se aceleró, involucrando la venta de empresas públicas de mayor importancia. En el caso del campo desaparecieron paraestatales como Fertimex, Anagsa, Albamex y Pronase. Otras como Liconsa y Conasupo, redujeron su capacidad en un 75%, mientras que Boruconsa, Diconsa y Triconsa desaparecieron totalmente del sector. El saldo de la política privatizadora fue que, mientras en 1989, el sector agropecuario contaba con 103 entidades y organismos, cuatro años después sólo tenía 26. (Tellez. 1994:212)

Para Luis Téllez, principal artífice de las transformaciones estructurales en el campo, la política de privatización tendría como objetivos:

- La creación de mercados competitivos.

- Abrir el acceso a las empresas para que participen en mercado de capitales.
- Reducir el Gasto Público.

Limitar la participación del Estado en la toma de decisiones. (Téllez. 1994: 214)

Sin embargo, este proceso afectó a los productores ya que aumentaron los costos para la producción, provocando para muchos un gasto enorme, endeudamiento, y en algunos casos abandono de la producción.

Dentro de estas empresas, Conasupo era la más importante, ya que sus actividades básicas incluían la compra, almacenamiento, transporte, la transformación y la venta al menudeo, así como la importación de productos para el abastecimiento de la demanda interna. Conasupo fue el principal importador, exportador y comercializador de productos agropecuarios. Fijaba los precios de garantía, realizaba proyecciones sobre la producción estimada y la cantidad necesaria para importar, con el fin de satisfacer la demanda interna. De tal manera que Conasupo mantuvo protegidos a los productores hasta mediados de los años ochenta. (Appendini. 2001:53)

En los siguientes años, con la desaparición de Conasupo, surge Aserca que ha tenido entre sus funciones, el apoyo a la comercialización, el fomento a la organización de productores, la creación de infraestructura, organización en cuanto a mercados, promoción de créditos y crear una cultura de exportación dependiente dirigida principalmente a los medianos y grandes productores con capacidad competitiva.

La privatización en el campo se convirtió en un detonante más de la crisis dejando a los productores desprotegidos y en manos del capital, ese que es grande y poderoso que solo busca el beneficio y el enriquecimiento de unos cuantos.

## ***2.2 La Apertura Comercial en México***

### **2.2.1 México en el GATT**

Para lograr una orientación hacia el exterior congruente con la necesidad de generar capacidad del pago externo y favorecer un cambio en los precios relativos a favor de los bienes, desde la visión neoliberal, la apertura comercial jugaría un papel esencial. La protección al mercado doméstico implicaba menor competencia y mayores márgenes de ganancia en la producción dentro del mercado interno, en cambio la apertura, supuestamente generaría la ampliación de la oferta y mejores precios sin importar el número de competidores.

Algunos argumentaban que la apertura era necesaria para alcanzar la competitividad internacional en los productos de exportación y para permitir el acceso de materias primas o productos agrícolas más baratos. Este proceso tendría que iniciar con la eliminación de barreras arancelarias y la reducción del proteccionismo a muchos de los productores.

En México, el proceso de apertura comercial comenzó en 1986 con su ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy transformado en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El objetivo del GATT, era que el país abriera sus mercados y redujera gradualmente, los subsidios otorgados a la producción y exportación de productos agrícolas.

Sin embargo, México procedió a una apertura de manera acelerada. En primer término, inició la sustitución de permisos previos por aranceles. En gran parte de los productos agropecuarios disminuyó el arancel del 100% a un 20% y de igual forma eliminó los precios de importación en toda la tarifa. (Téllez.1994:128)

Como resultado de la apertura comercial, la media arancelaria fue de 25.4% en 1985 y para 1991 fue de sólo del 13%. Con esta liberalización, más de la mitad de

las exportaciones de nuestro país estaban sujetas a los controles de exportación y en cuanto a los granos sólo se les protegía con una pequeña porción de arancel.

### **2.2.2 El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México**

A principios de los años noventa, comienzan a surgir intenciones para llevar a cabo dicho acuerdo, pero es hasta el primero de enero de 1994 cuando el Tratado de Libre Comercio se convierte en una realidad.

Hay muchos argumentos a favor y en contra del Tratado. Algunos argumentan que gracias a éste, se abrieron una infinidad de posibilidades para la exportación y como ejemplo de ellos encontramos a los productores de aguacate, quienes comentan que gracias al Tratado se permitió que en 1997 el aguacate mexicano lograra entrar al mercado estadounidense después de 80 años de castigo. En cambio para otros, el TLCAN sólo ha ocasionado exclusión del sistema, ya que no cuentan con las condiciones ni los apoyos para ser competitivos en el sector, lo que ha provocado que muchos de ellos se vean en la necesidad de abandonar sus tierras para convertirse en migrantes o simplemente jornaleros agrícolas.

El Tratado de Libre Comercio tuvo como objetivos y fundamentos:

- ☆ Eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias.
- ☆ Plazos largos y cortos de desgravación en México para la totalidad de los productos.
- ☆ Desgravación inmediata o a mediano plazo de los principales insumos que utiliza el sector.
- ☆ Mecanismos rápidos que pudieran impedir algún subsidio a la exportación, según ellos para no ocasionar una competencia desleal.
- ☆ Aprovechar las ventajas comparativas, que permitieron el uso racional de los recursos y capacidades que favorecieran a la productividad.
- ☆ Políticas económicas transparentes que atraigan la inversión y ésta permita el mejoramiento del nivel de vida.

- ☆ Facilidad en el acceso de mercados a los Estados Unidos y Canadá que garantiza obtener un ingreso alto y sobre todo beneficioso.

El TLCAN se convirtió en el primer acuerdo comercial en usar tasas arancelarias de cuotas (TQR, por sus iniciales en inglés) como mecanismo de transición para eliminar restricciones cuantitativas y avanzar hacia el libre comercio. Las TQR fueron aplicadas a aquellos productos que los gobiernos de los tres países miembros consideraron muy sensibles. (Lederman. 2005:151)

A continuación se presenta la tabla de desgravación en el apartado agrícola del TLCAN:

**CUADRO 3**

| <b>CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN</b> | <b>PROCESO DE ELIMINACIÓN ARANCELARIA</b>   |
|----------------------------------|---|
| A INMEDIATA                      | Los aranceles de estos bienes se eliminaron inmediatamente a partir de 1/01/94.   |
| B GRADUAL                        | Los aranceles sobre estos bienes se eliminaron en 5 etapas anuales, quedando libres de arancel el 1/01/96.                                      |
| C GRADUAL                        | Los aranceles sobre estos bienes se eliminarían en 10 etapas anuales. Comenzando el 1/01/94, quedando libres de arancel a partir del 1/01/2003. |
| C+GRADUAL                        | Los aranceles sobre estos bienes se eliminarán en 15 etapas anuales. A partir de 1/01/94, quedando libres de arancel a partir del 1/01/2008.    |
| D EXENTOS                        | Los bienes contenidos en esta categoría continuarán recibiendo trato libre de impuestos.  |

Fuente: Tomado de Téllez, Luis. La Modernización del Sector Agropecuario y Forestal. FCE, 1994

El Tratado se veía atractivo, sin embargo, fue un acuerdo que no reconoció las diferentes asimetrías, pues eran dos economías de primer mundo con una en proceso de desarrollo. Por ejemplo, Estados Unidos ha mantenido apoyos financieros y tecnológicos por más de 100 años. La legislación agrícola de 1949 que aun funciona como la principal ley agrícola de ese país, solo es reestructurada

y aprobada cada cinco años, ya que la adaptan a las nuevas necesidades, así mismo cuentan con mecanismos de apoyo al sector como:

- ☆ El precio objetivo: que este es un precio fijado para determinados cultivos que garantiza al productor un precio.
- ☆ El precio implícito: que es un precio aceptado a los agricultores para efecto de los pagos de los créditos.
- ☆ Los pagos en deficiencia, para cuyo establecimiento se calculan las diferencias entre el precio objetivo e implícito, y el precio objetivo y el de mercado y el menor de estos sirve para calcular el subsidio.

Para Estados Unidos, el TLCAN no ha significado pérdidas, ya que dentro de este contexto, liberó en forma inmediata los aranceles en aquellos productos en los que existe una ventana natural de comercio. Por supuesto liberó los sectores en los que obtendría mejores ventajas<sup>7</sup>, entre ellos encontramos los productos como: el tomate, pepino, berenjena, espárrago, fresa, melón y sandía. En cambio para las hortalizas y frutas que fueran distintas a las del clima templado, que constituyen el grupo de productos más sensibles de la competencia, no permitió tan fácilmente la entrada, ya que a toda costa protege sus productos y ejemplo de ello es el aguacate mexicano.

Otro de los productos altamente protegidos por Estados Unidos fue el azúcar. Pese a todo, México logró en el acuerdo abrir sus fronteras, con la limitante de que México sólo podrá exportar azúcar a Estados Unidos siempre y cuando cuente con

---

<sup>7</sup> El proceso de liberalización se basó en el ciclo anual productivo de los productos de ambos países. De modo que la restricción comercial sobre algunos productos se eliminaron en 1994 (ejemplo: uvas, mangos y piñas), pero la mayoría de los aranceles sobre vegetales y frutas continuó hasta su culminación en 2008 (Lederman. 2005:153). Las exportaciones de aguacate de México hacia Estados Unidos son un caso especial porque estaba sujeta a restricciones fitosanitarias. La liberalización del aguacate fue parcial, sólo en algunas regiones de Estados Unidos y se implementó hasta 1997, ampliándose en 2001, quedando libre en el 2006.

excedentes de producción por encima del mercado interno, esto será por un tiempo ya que después de 15 años la entrada de este producto será libremente<sup>8</sup>.

La política dirigida al campo por Canadá, también se caracteriza por estar altamente subsidiada como la de Estados Unidos. Su protección arancelaria se centra en los productos que suelen considerarse de alta intensidad de mano de obra y que sus tecnologías no son muy avanzadas, entre ellos están los vegetales, bienes apícolas, agrícolas y ganaderos. (Lederman. 2005:159)

Al igual que Estados Unidos tiene diversos programas que ayudan a subsidiar a sus productores. En 1991 Canadá estableció dos programas: el Plan de Garantía Brutos (GRIP), que está diseñado para estabilizar el ingreso de los agricultores al reducir el riesgo derivado de la variabilidad en precios y rendimientos, y la Cuenta de Estabilización de los Ingresos Netos, esto con el fin de incrementar la estabilidad de la renta y los ingresos de las exportaciones agrícolas. El GRIP tiene dos componentes principales: a) cuenta con un seguro que cubre los rendimientos, b) cubre el ingreso y este incluye a su vez apoyo al precio.

En cuanto a las negociaciones entre México y Canadá (ver cuadro 4), quedaron excluidos los productos lácteos y avícolas, que representaban el 27% de las importaciones de México provenientes de Canadá, mientras que de Canadá a México no representó nada. (Lederman. 2005:159)

---

<sup>8</sup> En los últimos años México logró cubrir su demanda interna y tener excedentes lo que obligaba a Estados Unidos al incremento de sus compras, sin embargo, bajo distintas artimañas se incumplió el acuerdo en materia de azúcar.

**CUADRO 4****Resumen por categoría del programa de liberalización entre México y Canadá**

| Degravación  | MÉXICO                     |            | CANADÁ                     |            |
|--------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|
|              | Importaciones /a 1989-1991 | Comercio % | Importaciones /a 1989-1991 | Comercio % |
| A            | 3,671,179                  | 3.71       | 19,023                     | 10.8       |
| B            | 3,674,378                  | 3.71       | 7,817                      | 4.4        |
| C            | 28,021,398                 | 28.3       | 12,697                     | 7.2        |
| D            | 36,915,085                 | 37.28      | 136,692                    | 77.6       |
| EX           | 26,738,289                 | 27         | 0                          | 0          |
| <b>TOTAL</b> | <b>99,020,329</b>          | <b>100</b> | <b>176,229</b>             | <b>100</b> |

Fuente: Tomado de Secretarís de Economía. Sistema Nacional de Información de Mercados.

Nota. /a las cifras estan en millones de dólares.

Para México, el TLCAN representó la reestructuración de toda su política proteccionista, lo cual generó una gran devastación de la mayoría de los productores ya que quedarían al descubierto y sin protección del Estado. Aparentemente, México trató de proteger algunos productos como el maíz, frijol y la leche en polvo, pues estos guardan una pequeña cantidad arancelaria misma que quedará libre hasta el año 2008. Sin embargo, como sabemos, la política errática y el incumplimiento del propio acuerdo no sólo por Estados Unidos sino por nuestro país, ha llevado a México a incrementar significativamente las importaciones de los alimentos. (Lederman. 2005:153)

En la gráfica 1 se presenta una gráfica donde se puede observar el incremento de las importaciones provenientes de Estados Unidos.

Gráfico 1



FUENTE: Tomado de Salinas, Roberto. El impacto del TLCAN en el Campo Mexicano, 2003. [www.todito.com](http://www.todito.com)

Se puede observar claramente que en el período de 1993 a 2002, las importaciones agrícolas han crecido en un 300%, este crecimiento se observa claramente a partir de 1997, a dos años del TLCAN.

### 2.2.3 La negociación del Aguacate Hass dentro del TLCAN

La negociación del aguacate en el TLCAN está contenida en la fracción arancelaria 0804.40.00 del Sistema Armonizado que incluye el aguacate en fresco y procesado y quedó de la siguiente manera:

- ☆ Respecto a la negociación con Estados Unidos quedó establecido dentro de la categoría C, es decir, se fijó una tasa base a partir de la cual se realiza una desgravación en diez etapas anuales comenzando el 1º de Enero de 1994. La tasa base se fijó en 13.2 centavos de dólar por kilogramo.
- ☆ Con relación a Canadá, el aguacate se clasificó dentro de la categoría D, es decir, que ya se encontraba libre de arancel en el momento de la

negociación y esta situación se consolida a partir del 1º de enero de 1994.(Contreras. 1998:165)

#### CUADRO 5

**Esquema de degravación  
arancelaria del TLCAN para el  
mercado de E.E.U.U**

| AÑO  | Arancel Base |
|------|--------------|
|      | <u>13.2</u>  |
| 1994 | 11.8         |
| 1995 | 10.5         |
| 1996 | 9.2          |
| 1997 | 7.9          |
| 1998 | 6.6          |
| 1999 | 5.2          |
| 2000 | 3.9          |
| 2001 | 2.6          |
| 2002 | 1.3          |
| 2003 | Libre        |

Fuente: Toamdo de Cordero, José Luis. TLCAN y Agricultura. Experiencia a 5 años. CIESTAAM, 1999.

Ahora bien, aunque para Estos Unidos se estableció este esquema de desgravación arancelaria (ver cuadro 5), en realidad, se mantuvo la prohibición para su entrada a dicho mercado por razones fitosanitarias, por lo cual, el caso concreto del aguacate dentro del TLCAN no comienza el 1º de enero de 1994 sino hasta noviembre de 1997, pagando un arancel de 7.92 centavos de dólar por kilogramo exportado.

Se puede decir que el TLCAN fue un marco apropiado para la discusión del embargo y su posterior levantamiento. (Contreras. 1998:165)

### ***2.3 Los cambios al Marco Jurídico.***

La legislación previa a las reformas al Artículo 27 de 1992, surgió y estaba inscrita en una lógica en que la actividad y la empresa rural se concebían como

individuales: al ejidatario se le exigía trabajar directamente en su parcela, el propietario no podía asociarse<sup>9</sup> sin correr riesgo de afectación.

El 8 de noviembre de 1991, se publicó la iniciativa de reforma al artículo 27 Constitucional, esto implicaba la transformación de la estructura jurídica del campo mexicano que tenía como base la destrucción del ejido como centro de la reforma agraria y productiva de los campesinos mexicanos, finalmente la ley reglamentaria se aprobaría el 14 de febrero de 1992. (Téllez. 1994: 135)

Las causas del desastre agrícola en vez de ser combatidas, fueron defendidas pues al ejido se le inculcó como el real causante del desastre. De aquí la reforma neoliberal, rompe con el contrato social agrario al reformarse la constitución y dar por terminado el reparto dejando libre la entrada al mercado.

Para el campo mexicano la construcción de un nuevo modelo de economía donde el mercado regula todo, implicaba la reformulación de la relación entre el Estado y la sociedad agraria, donde el eje ya no fuera la distribución de tierras y una gran gestión pública sustentada en formas corporativas y subordinadas de los actores rurales.

El ejido se abre a la posibilidad de que se venda en propiedad privada, para un supuesto mejor aprovechamiento de los productos, búsqueda de créditos y poder dejar su tierra como aval a los banqueros. Sin embargo, la inversión de capitales no se ha arriesgado a comprar tierras o invertir, lo que ha generado un rezago muy grande del campo. La planeación en la inversión en el campo, por parte del Estado no tomó en cuenta que el campo es una actividad altamente riesgosa, en la que los capitalistas no están interesados en invertir. (González. 1991:1779)

---

<sup>9</sup> No se permitía de manera legal una asociación donde interviniera de manera directa el capital y la tierra; sin embargo, en la práctica esto sí se realizaba.

## CAPITULO 2 SITUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE HASS



### 1. Panorama de la producción mundial de aguacate Hass.

En el año 2005, la producción mundial de aguacate Hass fue de 3, 222, 068 toneladas (FAO, 2005) provenientes de casi 50 países de los cinco continentes. Las principales regiones productoras son América del Norte y Central con el 60% de la producción<sup>1</sup>, Sudamérica con el 20% y el resto corresponde al resto de los países, destacando China e Indonesia con un crecimiento acelerado en su producción.

**Ilustración 1 Mapa de los principales países productores**



Fuente: [www.mapasmundiales.com](http://www.mapasmundiales.com)

<sup>1</sup> México es el principal productor; ese año obtuvo 1, 040, 390 toneladas significando el 32% de la producción total mundial.

Durante el período 1995-2005 la superficie mundial cultivada de aguacate en promedio fue de 354.68 miles de hectáreas, con una tasa media anual de crecimiento de 2.03%. Este crecimiento ha sido por la incorporación de nuevos países a la producción de esta fruta en el mundo. Los cinco principales países que cultivan aguacate son México, Indonesia, Estados Unidos, Colombia y Brasil (ver cuadro 6).

#### CUADRO 6

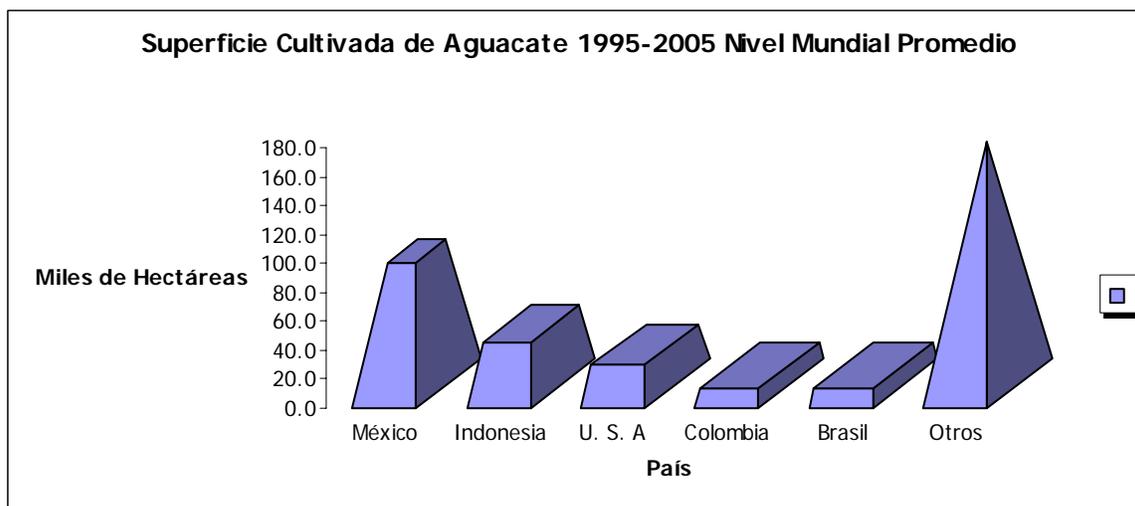
##### Superficie Mundial Cultivada de Aguacate 1995-2005 Miles de Hectáreas

| PAIS            | 1995       | 1996       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | 2005/1     | Promedio   | %          | TMAC*    |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------|
| México          | 89.7       | 89.9       | 81.4       | 92.2       | 92.7       | 94.1       | 94.1       | 93.8       | 102.5      | 102.5      | 102.5      | 91.4       | 26.5       | 1.3      |
| Indonesia       | 34.0       | 51.5       | 34.8       | 33.7       | 33.8       | 34.0       | 38.0       | 50.0       | 65.0       | 35.8       | 41.2       | 41.1       | 11.6       | 1.9      |
| U. S. A         | 27.2       | 26.6       | 26.7       | 26.6       | 26.4       | 26.4       | 26.2       | 26.6       | 27.1       | 27.8       | 27.8       | 26.8       | 7.6        | 0.2      |
| Colombia        | 8.0        | 9.5        | 11.0       | 8.0        | 12.7       | 13.2       | 13.8       | 14.2       | 15.5       | 16.0       | 17.1       | 12.6       | 3.6        | 7.9      |
| Brasil          | 13.4       | 13.3       | 13.3       | 13.7       | 12.8       | 12.7       | 11.8       | 12.3       | 10.1       | 13.0       | 13.0       | 12.7       | 3.6        | -0.3     |
| <b>Subtotal</b> | <b>172</b> | <b>191</b> | <b>167</b> | <b>174</b> | <b>178</b> | <b>180</b> | <b>184</b> | <b>197</b> | <b>220</b> | <b>195</b> | <b>202</b> | <b>187</b> | <b>53</b>  | <b>2</b> |
| Otros           | 149        | 146        | 141        | 148        | 155        | 173        | 176        | 185        | 189        | 189        | 191        | 167        | 47         | 3        |
| <b>Total</b>    | <b>321</b> | <b>337</b> | <b>308</b> | <b>322</b> | <b>334</b> | <b>353</b> | <b>360</b> | <b>382</b> | <b>409</b> | <b>384</b> | <b>393</b> | <b>355</b> | <b>100</b> | <b>2</b> |

Fuente: Toamdo de Servicio de Información Estadística Agrolimentaria y Pesquera (SIAP) con datos de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAOSTAT) Nota: \*%1995-2005 y 1/ Datos preliminares.

Se puede observar en el cuadro 6 que de estos países destaca Colombia, cuya producción ha crecido a una tasa media anual del 7.9%, dicho crecimiento comienza a partir de 1999 de manera constante hasta 2005. Por su parte la producción de México creció en dicho periodo a un promedio anual de 1.34%, con cambios significativos en los últimos tres años, derivados de la apertura del mercado de Estados Unidos de América.

**Gráfico 2**



Fuente: Elaboración con datos de SIAP 1995-2005.

Otro dato importante a destacar a nivel mundial, es el crecimiento de la superficie en otros países ya que de 1995 a 2005, fue del 30% gracias a la incorporación de más tierras a la producción de la fruta.

**CUADRO 7**

**Producción Mundial Cultivada de Aguacate 1995-2005 Miles de Toneladas Métricas**

| PAIS            | 1995        | 1996        | 1997        | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        | 2005/1      | Promedio    | %          | TMAC *   |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|----------|
| México          | 790         | 838         | 762         | 877         | 879         | 907         | 940         | 901         | 1040        | 1040        | 1040        | 911         | 34.0       | 3.1      |
| Indonesia       | 163         | 143         | 130         | 131         | 127         | 146         | 142         | 238         | 256         | 222         | 264         | 178         | 6.7        | 5.5      |
| U. S. A         | 172         | 173         | 161         | 145         | 166         | 217         | 203         | 181         | 212         | 185         | 214         | 184         | 6.9        | 2.4      |
| Colombia        | 100         | 114         | 126         | 74          | 159         | 132         | 137         | 145         | 163         | 174         | 186         | 137         | 5.1        | 7.1      |
| Brasil          | 94          | 81          | 84          | 84          | 86          | 86          | 154         | 174         | 157         | 175         | 175         | 123         | 4.6        | 7.2      |
| <b>Subtotal</b> | <b>1319</b> | <b>1349</b> | <b>1264</b> | <b>1310</b> | <b>1417</b> | <b>1488</b> | <b>1576</b> | <b>1639</b> | <b>1827</b> | <b>1796</b> | <b>1879</b> | <b>1533</b> | <b>57</b>  | <b>4</b> |
| Otros           | 854         | 935         | 960         | 1010        | 1038        | 1183        | 1246        | 1359        | 1342        | 1343        | 1343        | 1147        | 43         | 5        |
| <b>Total</b>    | <b>2173</b> | <b>2284</b> | <b>2223</b> | <b>2320</b> | <b>2455</b> | <b>2671</b> | <b>2821</b> | <b>2997</b> | <b>3169</b> | <b>3138</b> | <b>3222</b> | <b>2680</b> | <b>100</b> | <b>5</b> |

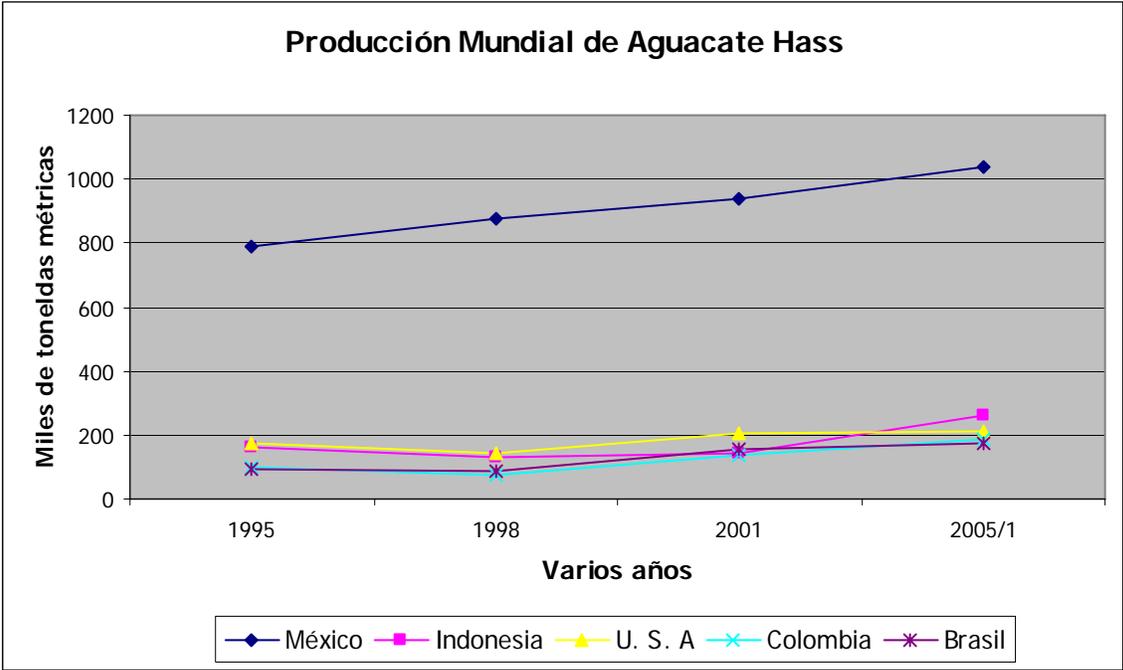
Fuente: Tomado de Servicio de Información Estadística Agrolimentaria y Pesquera (SIAP) con datos de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAOSTAT). Nota: \*% 1995-2005 y 1/ Datos preliminares.

La tendencia de la producción de aguacate Hass en estos años se ha comportado de forma variada. A nivel mundial, con el periodo de 1995-2005, la producción de aguacate Hass ha tenido una tasa media anual de crecimiento de 4.47% al pasar

de 2,173.1 millones de toneladas en 1995 a 3, 222.1 millones de toneladas en el 2005. Los países con mayor crecimiento son Brasil y Colombia con una tasa media anual de crecimiento de 7.2% y 7.1% respectivamente.

En el mismo periodo México ha mostrado una tasa media anual de crecimiento de 3.1% siendo el mayor productor, con 910.5 miles de toneladas en promedio al año, es decir, el 34% de la producción mundial total de aguacate. Otros países que han aumentado su producción en los últimos cuatro años han sido Indonesia gracias a la incorporación de nuevas tierras y nuevos mercados.

**Gráfico 3**



Fuente: Elaboración con datos de SIAP, varios años.

Otro de los países que han sufrido variaciones en la producción durante este período, es Estados Unidos. Los cambios se deben sobre todo a la apertura de su mercado así como los cambios climatológicos que han afectado la región productora.

En la gráfica 3 se observa claramente lo mencionado. Las dos regiones principales de producción de aguacate Hass en los Estados Unidos son: California donde se obtiene entre el 80 y 85% de la producción total, seguido de Florida que produce el resto; su producción se registra entre los meses de julio a febrero. Este país ha logrado incrementar sus rendimientos del cultivo gracias al uso intensivo de insumos y tecnología, aunque no ha logrado considerarse como un buen exportador de su propia fruta.

#### CUADRO 8

**Rendimientos Mundiales de Aguacate 1995-2005 Tonelada/Hectárea**

| PAIS            | 1995       | 1996       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | 2005/1     | Promedio   | TMAC *     |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Brasil          | 7.0        | 6.1        | 6.3        | 6.1        | 6.8        | 6.8        | 13.0       | 14.1       | 15.6       | 13.5       | 13.5       | 9.9        | 6.8        |
| Rep. Dominicana | 9.2        | 10.0       | 11.3       | 11.3       | 10.2       | 13.4       | 12.8       | 13.0       | 13.0       | 12.7       | 12.7       | 11.8       | 3.3        |
| Israel          | 7.6        | 11.5       | 12.7       | 11.1       | 9.5        | 12.7       | 13.4       | 17.5       | 10.3       | 11.2       | 11.2       | 11.7       | 4.0        |
| Colombia        | 12.5       | 12.0       | 11.5       | 9.3        | 12.5       | 10.0       | 9.9        | 10.2       | 10.5       | 10.9       | 10.9       | 10.9       | -1.4       |
| México          | 8.8        | 9.3        | 9.4        | 9.5        | 9.5        | 9.6        | 10.0       | 9.6        | 10.2       | 10.2       | 10.2       | 9.7        | 1.4        |
| <b>Mundo</b>    | <b>6.8</b> | <b>6.8</b> | <b>7.2</b> | <b>7.2</b> | <b>7.4</b> | <b>7.6</b> | <b>7.8</b> | <b>7.8</b> | <b>7.7</b> | <b>8.2</b> | <b>8.2</b> | <b>7.5</b> | <b>1.9</b> |

Fuente: Tomado de Servicio de Información Estadística Agrolimentaria y Pesquera (SIAP) con datos de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAOSTAT). Nota: \* % 1995-2005 y 1/ Datos preliminares.

Hasta el año 2000, República Dominicana fue el país que tuvo mayores rendimientos a nivel mundial, pero a partir del 2001 Brasil se ubicó en el primer lugar, teniendo en 2005 rendimientos de 13.46 ton/ha, En el período comprendido de 1995-2005 creció a una tasa media anual de 6.79%. Los rendimientos mundiales también han crecido, pero éstos más lentamente, con crecimiento promedio de 1.94% anual a dicho período.

Aunque México es el principal productor de aguacate Hass a nivel mundial, ocupa el quinto lugar en rendimientos a una tasa media de crecimiento anual de 1.94%. Estos bajos rendimientos son un reflejo de la falta de tecnología en la producción de la fruta.

### 1.1 El comportamiento del consumo mundial de aguacate

#### *Hass en los últimos años.*

Es importante destacar que algunos de los principales productores de aguacate Hass son también los principales consumidores. Según estimaciones de la FAO, en le última década, el consumo de aguacate Hass a nivel mundial ha mostrado un crecimiento del más del 30% como consecuencia de la expansión de mercados emergentes como Brasil, Colombia, China y Chile; así como de mercados de desarrollo como la Unión Europea y Australia. Sin embargo, el consumo per cápita más elevado sigue siendo Latinoamérica.

#### CUADRO 9

Consumo Mundial de Aguacate Hass varios años  
Participación %

| PAÍS                 | AÑOS          |               |               |               |               |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                      | 1961-1962     | 1971-1972     | 1981-1982     | 1991-1992     | 2001-2002     |
| México               | 16.25         | 22.80         | 31.40         | 35.56         | 30.52         |
| Estados Unidos       | 7.67          | 6.11          | 12.42         | 11.67         | 10.86         |
| Brasil               | 11.53         | 14.82         | 8.16          | 4.75          | 5.35          |
| Indonesia            | 4.41          | 3.09          | 4.10          | 4.46          | 5.39          |
| Colombia             | 1.68          | 1.19          | 1.09          | 3.45          | 5.14          |
| República Dominicana | 14.31         | 1.07          | 8.09          | 6.01          | 3.89          |
| Etiopia              | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 3.25          |
| China                | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 0.48          | 3.06          |
| Perú                 | 2.79          | 9.16          | 3.43          | 2.54          | 2.73          |
| Francia              | 0.03          | 0.50          | 2.18          | 3.24          | 2.69          |
| Congo                | 1.83          | 1.65          | 2.21          | 1.75          | 1.98          |
| Camerún              | 1.84          | 1.81          | 1.68          | 1.88          | 1.87          |
| El Salvador          | 2.61          | 2.45          | 2.40          | 2.17          | 1.84          |
| Venezuela            | 7.47          | 3.79          | 2.84          | 2.33          | 1.68          |
| Chile                | 1.24          | 1.16          | 1.75          | 1.21          | 1.55          |
| Filipinas            | 2.04          | 1.82          | 1.76          | 1.70          | 1.46          |
| Haití                | 4.90          | 3.99          | 3.32          | 2.05          | 1.31          |
| Australia            | 0.06          | 0.09          | 0.21          | 0.75          | 1.14          |
| Costa Rica           | 1.58          | 1.91          | 1.93          | 1.11          | 1.11          |
| Reino Unido          | 0.00          | 0.36          | 0.60          | 0.78          | 0.99          |
| Otros países         | 17.68         | 12.51         | 10.65         | 12.02         | 12.09         |
| <b>TOTAL</b>         | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> |

Fuente: Tomado de Torerien, Jan. Panorámica de la Producción mundial del Aguacate. 2002. IV Congreso Mundial de Aguacate. Octubre 1999.

Como podemos observar en el cuadro 9, México se coloca como el principal país consumidor de aguacate a nivel mundial. En los últimos 25 años la tendencia de su crecimiento es constante. Países como los Estados Unidos han tenido una tendencia variada en el mismo período, debido sobre todo a que el consumo de la fruta no fue alta y su producción es baja, sin embargo, en los últimos años la cultura del consumo del aguacate se ha ido transformando por la intensa inmigración que existe en ese país.

En contraste, encontramos a varios países que han disminuido o se han mantenido constantes en su participación de consumo. Destaca en ese sentido la República Dominicana cuya producción no se dirige al mercado interno sino que todo lo que produce se va a la exportación, ya que su población no tiene la cultura de consumo.

También es sorprendente la incorporación de países al consumo de la fruta y aquí se observa que en los últimos diez años se han incorporado países como Etiopía y China, en ellos el aguacate ha dejado de ser una fruta exótica, incorporándolo al consumo. Sorprende también el crecimiento de los mercados franceses y australianos que tomaron la misma lógica que los países anteriormente mencionados.

### ***1.2 Los principales países exportadores***

Gracias al incremento registrado en el consumo de aguacate, el comercio mundial ha tenido un gran dinamismo, lo que se refleja en el crecimiento de las exportaciones.

#### **Imagen 1**



Foto: Nicté Vázquez Hernández

## CUADRO 10

### Principales países Exportadores de Aguacate 1995-2004 Miles de Toneladas Métricas

| PAIS            | 1995       | 1996       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | Promedio     | %            | TMAC*       |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|-------------|
| México          | 55         | 79         | 50         | 71         | 55         | 89         | 72         | 94         | 124        | 136        | 82.5         | 24.2         | 10.7        |
| Chile           | 12         | 17         | 17         | 48         | 38         | 56         | 58         | 78         | 95         | 114        | 53.2         | 15.6         | 28.5        |
| Israel          | 36         | 46         | 40         | 29         | 32         | 45         | 39         | 73         | 22         | 58         | 42.0         | 12.3         | 5.6         |
| España          | 24         | 36         | 44         | 56         | 37         | 39         | 40         | 40         | 35         | 53         | 40.5         | 11.9         | 9.2         |
| Sudáfrica       | 28         | 27         | 23         | 52         | 35         | 46         | 29         | 48         | 39         | 29         | 35.5         | 10.4         | 0.1         |
| <b>Subtotal</b> | <b>155</b> | <b>205</b> | <b>173</b> | <b>257</b> | <b>197</b> | <b>275</b> | <b>237</b> | <b>332</b> | <b>316</b> | <b>390</b> | <b>253.7</b> | <b>74.4</b>  | <b>10.8</b> |
| Otros           | 87         | 81         | 68         | 74         | 93         | 87         | 85         | 94         | 101        | 102        | 87.1         | 25.6         | 1.8         |
| <b>Total</b>    | <b>242</b> | <b>286</b> | <b>241</b> | <b>331</b> | <b>290</b> | <b>362</b> | <b>322</b> | <b>427</b> | <b>416</b> | <b>492</b> | <b>340.8</b> | <b>100.0</b> | <b>8.2</b>  |

Fuente: Tomado de Servicio de Información Estadística Agrolimentaria y Pesquera (SIAP) con datos de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAOSTAT). Nota: \*1995-2004

De la producción mundial de aguacate, sólo el 13% es objeto de comercio internacional, debido a que la mayoría de los países exporta menos del 10% de su producción. Los 10 principales exportadores representan más del 90% del mercado mundial; sobresalen Chile, México, Sudáfrica, Israel y España.

Entre los países productores, en los últimos años Chile ha mantenido una tendencia creciente de sus ventas gracias al creciente mercado no sólo de Estados Unidos sino de los países asiáticos.

Israel también presenta una tendencia creciente, que se debe principalmente a la diversificación de sus mercados. Entre sus principales compradores encontramos a países como Alemania, Reino Unido, Escandinavia, Bélgica, Luxemburgo, Suiza e Italia (Gómez. 2000:47).

#### Gráfico 4



Fuente: Elaboración con datos de SIAP 1995-2004.

México es el mayor productor de aguacate Hass en el mundo, en los últimos años se ha convertido en el mayor exportador. En el período comprendido entre 1995-2004, la exportación promedio fue de 340, 754 toneladas de aguacate de las cuales México aportó el 24.21%, con una tasa de crecimiento anual del 10.66%<sup>2</sup>.

**CUADRO 11**

| Precio del Aguacate Hass de Exportación 1998-2001<br>dólar x tonelada |          |          |          |          |
|---|----------|----------|----------|----------|
| PAÍS  | AÑOS     |          |          |          |
|   | 1998     | 1999     | 2000     | 2001     |
| Australia   | 2,164.84 | 1,597.83 | 1,972.73 | 1,406.25 |
| Brasil  | 527.03   | 567.02   | 463.36   | 569.31   |
| Chile   | 859.23   | 1,160.57 | 1,150.54 | 897.12   |
| Colombia  | 0.00     | 0.00     | 1,000.00 | 1,500.00 |
| Costa Rica  | 2,267.61 | 1,300.00 | 1,088.24 | 1,454.55 |
| República Dominicana  | 614.99   | 640.64   | 851.10   | 838.29   |
| Ecuador   | 46.46    | 34.31    | 17.65    | 50.77    |
| España  | 1,105.66 | 1,344.12 | 1,092.76 | 1,189.48 |
| El Salvador   | 476.19   | 0.00     | 0.00     | 0.00     |
| Estados Unidos  | 1,050.92 | 1,220.10 | 1,157.44 | 1,267.49 |
| Israel  | 1,030.91 | 1,144.06 | 948.17   | 1,024.39 |
| México  | 757.24   | 1,058.12 | 825.24   | 1,094.65 |
| Nueva Zelanda   | 2,168.81 | 1,978.64 | 1,806.83 | 1,838.33 |
| Perú  | 1,500.00 | 1,762.50 | 1,122.68 | 1,371.20 |
| Sudáfrica   | 499.60   | 440.77   | 386.46   | 375.96   |
| Venezuela   | 402.87   | 332.81   | 337.13   | 523.66   |

Fuente: Tomado de Torerien, Jan. Panorámica de la Producción mundial del Aguacate. 2002 IV Congreso Mundial de Aguacate. Octubre, 1999.

Se observa claramente que los países exportadores de la variedad Hass han obtenido mejores precios por su producto, hay que destacar el caso de México, que siendo el mayor proveedor del producto a los Estados Unidos tiene precios promedio inferiores a los de sus competidores en el mercado estadounidense, y el

<sup>2</sup> Este crecimiento como ya se ha dicho es gracias a la apertura del mercado estadounidense así como la incorporación de otros mercados como el de Japón.

caso de Chile cuyos precios han sufrido bajas por la incorporación de nuevos productores al mercado que domina.

También se observa que en algunos países el precio es mayor en comparación con México, aunque con una tendencia a la baja y esto es gracias a la diversificación de sus mercados ya que no sólo exportan a Estados Unidos sino también a la Unión Europea y países asiáticos. (Sagarpa. 2003)

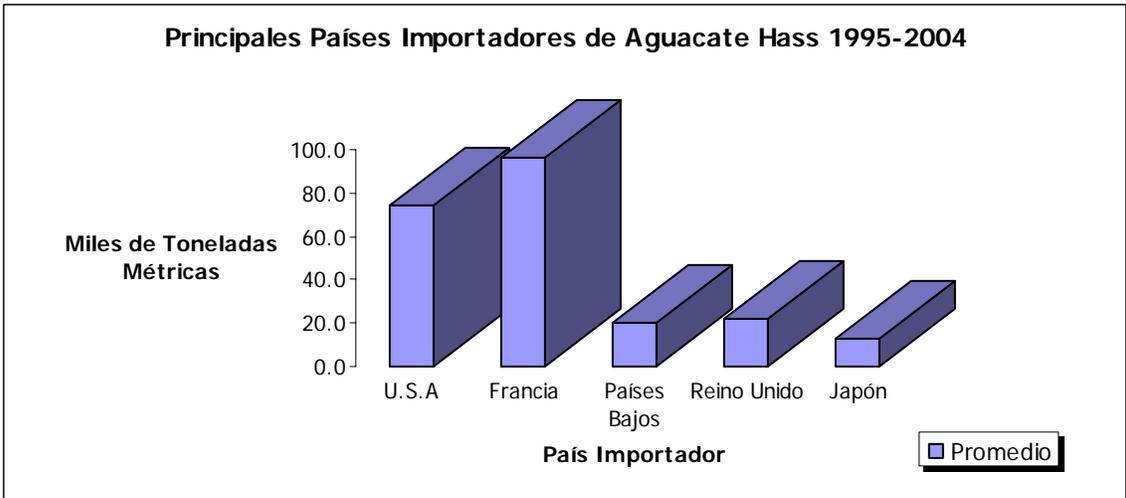
Actualmente se venden en el mundo más de 420 mil toneladas al año, cifra que casi dobla el volumen comercializado hace sólo tres años. (Siap. 2006)

### ***1.3 Los principales países importadores.***

Las importaciones de aguacate a nivel mundial han mostrado una tendencia creciente en la última década.

Los principales importadores del hemisferio norte son los países desarrollados como: Francia, Reino Unido y Estados Unidos (ver gráfico 5); de igual forma se incorporan a la lista países europeos como Alemania, Bélgica y Países Bajos; por su parte, del lado asiático, nos encontramos con Japón y por último, del lado de Latinoamérica, con Colombia y El Salvador.

**Gráfico 5**



Fuente: Elaboración con datos de SIAP 1995-2004.

A partir del 2002, Estados Unidos ha sido el principal importador de aguacate Hass superando a Francia que hasta 2001 ocupó el primer lugar. Estados Unidos adquiere en promedio anual el 22.57% de las importaciones totales y tiene una tasa media anual de crecimiento de 25.68%. Mientras que Francia sólo crece al 1.99%.

## CUADRO 12

**Principales países Importadores de Aguacate 1995-2004 Miles de Toneladas**  
**Métricas**

| PAIS            | 1995       | 1996       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | Promedio     | %            | TMAC %*     |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|-------------|
| U.S.A           | 19         | 25         | 27         | 61         | 55         | 79         | 74         | 119        | 141        | 145        | 74.4         | 22.6         | 25.7        |
| Francia         | 86         | 101        | 100        | 102        | 83         | 105        | 99         | 99         | 90         | 103        | 96.7         | 29.3         | 2.0         |
| Países Bajos    | 13         | 11         | 14         | 21         | 18         | 19         | 21         | 26         | 27         | 31         | 20.0         | 6.1          | 10.4        |
| Reino Unido     | 12         | 17         | 20         | 23         | 19         | 23         | 23         | 29         | 27         | 30         | 22.2         | 6.7          | 10.3        |
| Japón           | 5          | 7          | 6          | 9          | 8          | 14         | 11         | 14         | 24         | 29         | 12.7         | 3.9          | 22.3        |
| <b>Subtotal</b> | <b>140</b> | <b>205</b> | <b>173</b> | <b>257</b> | <b>197</b> | <b>275</b> | <b>237</b> | <b>332</b> | <b>316</b> | <b>390</b> | <b>252.1</b> | <b>76.5</b>  | <b>12.1</b> |
| Otros           | 73         | 53         | 78         | 51         | 74         | 69         | 88         | 74         | 115        | 100        | 77.5         | 23.5         | 3.6         |
| <b>Total</b>    | <b>213</b> | <b>258</b> | <b>251</b> | <b>308</b> | <b>270</b> | <b>344</b> | <b>326</b> | <b>407</b> | <b>431</b> | <b>490</b> | <b>329.6</b> | <b>100.0</b> | <b>9.7</b>  |

Fuente: Tomado de Servicio de Información Estadística Agrolimentaria y Pesquera (SIAP) con datos de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAOSTAT) Nota: \*1995-2004

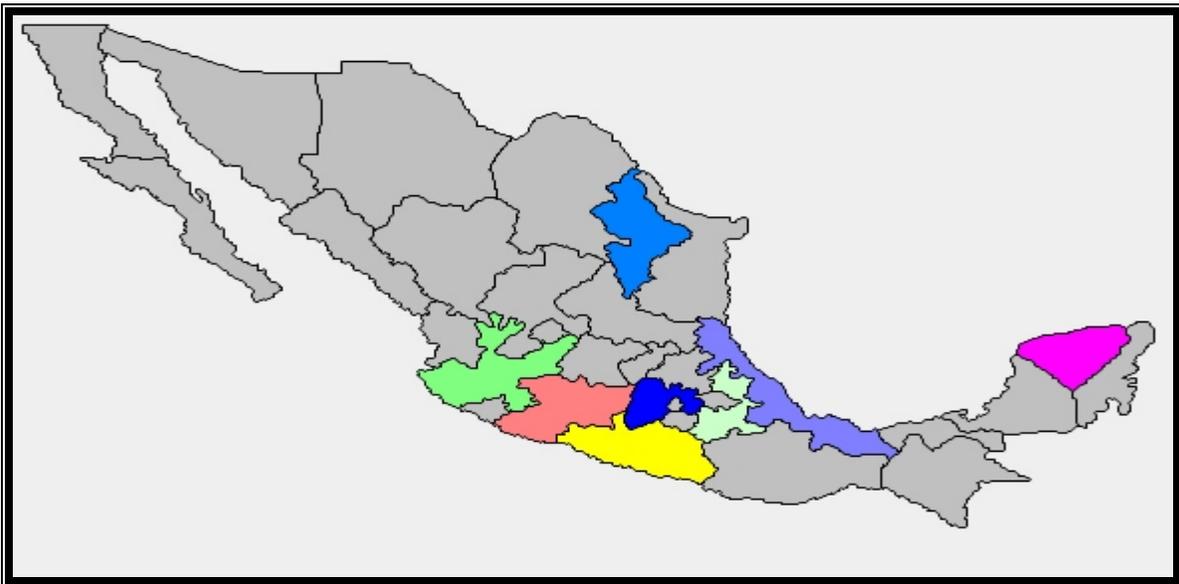
El mercado de la Unión Europea se abastece principalmente de Sudáfrica, México, Israel y Kenia. Internamente el mayor productor de aguacate es España (Infocir, 2006). El mercado estadounidense se abastece principalmente de su producción interna (California y Florida que juntos representan el 50% del consumo interno) y a nivel internacional sus principales proveedores son Chile que para el año 2004 representó el 33%, seguido de México con el 14% y República Dominicana y Nueva Zelanda con el 3% restante.

Cabe mencionar que el mercado japonés en los últimos años ha tenido una tendencia a la alza, pues en 1991-93 registró un volumen de importación de 3,600 toneladas que eran destinadas a los restaurantes y gente con altos ingresos; a partir de 2003 Japón se convierte en un importador de aguacate Hass muy importante, para el año 2004 realiza importaciones de aguacate Hass por 28, 990 toneladas, teniendo una tasa media anual de crecimiento de 22.33%, ya que el aguacate dejó de ser una fruta exótica.

## 2.- La producción nacional

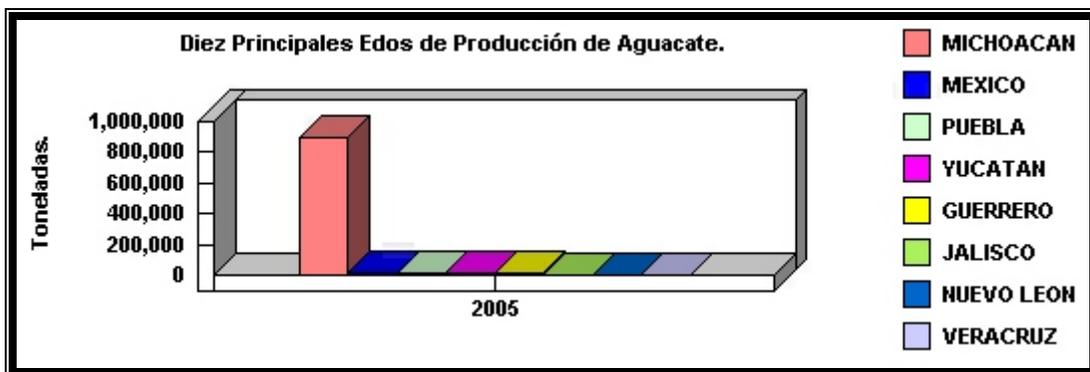
El aguacate es uno de los principales cultivos perennes en México. Ocupa el quinto lugar en volumen de producción a nivel nacional. En relación con la superficie cosechada y el valor de la producción, ocupa el tercero y séptimo lugar respectivamente. El consumo per cápita de la fruta ocupa el octavo lugar, por lo cual es una de las principales frutas que se consumen en México.

Ilustración 2 Mapa de los estados productores



Fuente: Tomado de SIAP, SAGARPA. Sistema de Información Insumo-Producto. 2005

Gráfico 6



Fuente: Tomado de: SIAP, SAGARPA. Sistema de Información Insumo-Producto.2005

El aguacate se produce en 29 estados de la Republica Mexicana, sin embargo, la explotación de aguacate a nivel comercial se práctica sólo en 16 estados, entre los que participan: Michoacán, Puebla, Estado de México, Nayarit, Guerrero, entre otros. En materia de empleos, en el 2002 se generaron 47 mil empleos y 70 mil estacionales, equivalentes a 10.5 millones de jornales al año; así como 187 mil empleos indirectos permanentes en todo el proceso. Esta parte de la región productora de aguacate Hass en Michoacán ha frenado un poco el problema de la migración que existe en el estado. (Sagarpa, 2003)

### CUADRO 13

**Producción de Aguacate Hass en México 2001-2003**

| Concepto                  | 2001           | 2002           | 2003             |
|---------------------------|----------------|----------------|------------------|
| Área plantada             | 95,204         | 99,367         | 102,478          |
| Área cosechada            | 94,011         | 93,793         | 99,000           |
| Producción                | 941,408        | 897,231        | 1,040,393        |
| <b>Total de la Oferta</b> | <b>941,408</b> | <b>897,231</b> | <b>1,040,393</b> |
| Exportaciones             | 71,621         | 94,243         | 120,000          |
| Consumo en fresco         | 829,787        | 765,988        | 885,393          |
| Fruta para procesar       | 40,000         | 35,000         | 35,000           |
| <b>Distribución total</b> | <b>941,408</b> | <b>897,231</b> | <b>1,040,393</b> |

Fuente: Tomado de Potencialidad exportadora de Antioquia, 2003. [www.goban.gov.com](http://www.goban.gov.com)

Como se observa en el cuadro 13, en el periodo de 2001-2003, la producción presenta una baja significativa y se debió a las condiciones climatológicas de ese año afectando a la producción con el intenso frío que se presentó en todo el país, aunque la tendencia es de crecimiento. De la producción, el 90% se destinó en esos años al mercado interno, aunque destaca el hecho del incremento de las exportaciones.

**CUADRO 14**

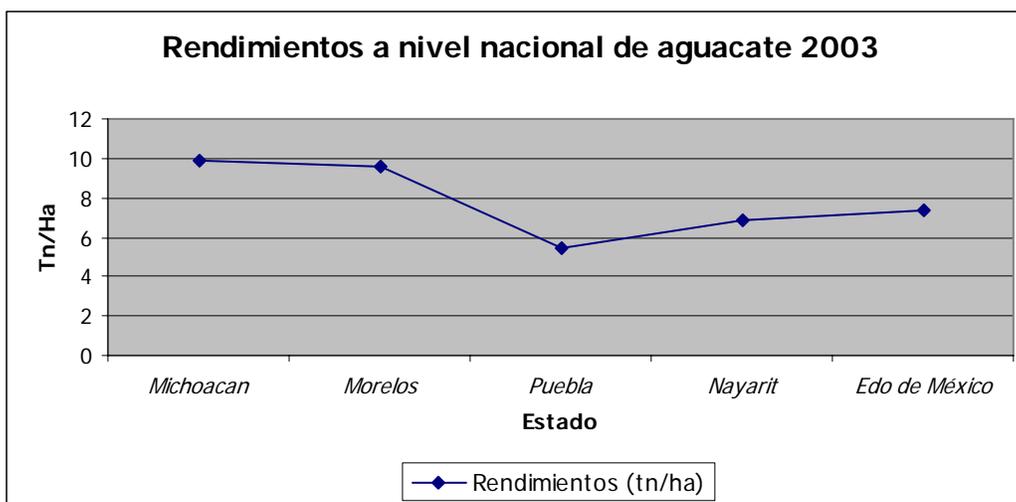
**PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE AGUACATE HASS EN MÉXICO 2003**

| Posición | Estado        | Superficie Ha | Volumen Tn | valor de la producción en Miles de pesos | Rendimientos Tn/Ha |
|----------|---------------|---------------|------------|--|--------------------|
| 1        | Michoacan     | 80,896        | 800,452    | 4,869,583                                | 9.89               |
| 2        | Morelos       | 2,497         | 23,968     | 106,460                                  | 9.59               |
| 3        | Puebla        | 2,309         | 12,648     | 84,485                                   | 5.47               |
| 4        | Nayarit       | 2,253         | 15,563     | 32,497                                   | 6.9                |
| 5        | Edo de México | 1,581         | 11,677     | 68,909                                   | 7.38               |
| 6        | Guerrero      | 849           | 6,122      | 27,002                                   | 7.21               |
| 7        | Jalisco       | 616           | 5,153      | 30,740                                   | 8.36               |
| 8        | Durango       | 531           | 2,214      | 16,028                                   | 4.16               |
| 9        | Yucatán       | 438           | 6,660      | 30,334                                   | 15.2               |
| 10       | Hidalgo       | 388           | 2,312      | 13,958                                   | 5.95               |

FUENTE: Elaboración con datos de SAGARPA, 2003

El cuadro 14 muestra que el mayor productor de aguacate Hass en México y en el mundo es Michoacán, ocupa el 87.58% de la superficie dedicada hacia este cultivo, al igual que concentra el 90.26% del volumen de producción. En cuanto a los demás estados, sólo la producción y la superficie destinada hacia el aguacate Hass se utiliza como autoconsumo y mercados internos no afectando a Michoacán.

**Gráfico 7**



Fuente: Elaboración con datos de Sagarpa, 200

La producción a nivel nacional se obtiene entre los meses de octubre a marzo y el cultivo se realiza bajo condiciones de riego en un 50% de la superficie nacional dedicada al cultivo. (Claridades 65. 1999: 26)

Los rendimientos de los demás estados productores son bajos en comparación con Michoacán y Morelos; aunque cabe destacar que Morelos obtiene casi los mismos rendimientos que Michoacán y esto se debe a que el estado no posee muchas tierras para fruta; sin embargo, estas tierras llegan a obtener el 100% de la producción, es por ello que sus rendimientos están altos. (Ver grafico 7)

El consumo per cápita de aguacate en nuestro país en 2005 se estima entre ocho y diez kilogramos, lo que lo ubica a México como el primer consumidor mundial de este fruto. El 93% de la fruta producida se consume en nuestro país.

#### CUADRO 15

**Consumo Per Cápita 1995-2005 (Kg/Hab)**

| Concepto                   | 1995    | 1996    | 1997    | 1998    | 1999    | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | Promedio | TMAC* |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|-------|
| Consumo Nacional Aparente  | 735,502 | 759,231 | 712,512 | 809,023 | 823,684 | 818,171 | 868,610 | 806,834 | 780,803 | 851,449 | 838,919 | 800,431  | 1.3   |
| Población (1000)           | 91,992  | 93,572  | 95,127  | 96,649  | 98,132  | 99,132  | 100,998 | 102,378 | 103,722 | 105,031 | 106,306 | 99,408   | 1.5   |
| Cosumo Per Cápita (kg/Hab) | 8.0     | 8.1     | 7.5     | 8.4     | 8.4     | 8.2     | 8.6     | 7.9     | 7.5     | 8.1     | 7.9     | 8.1      | -0.1  |

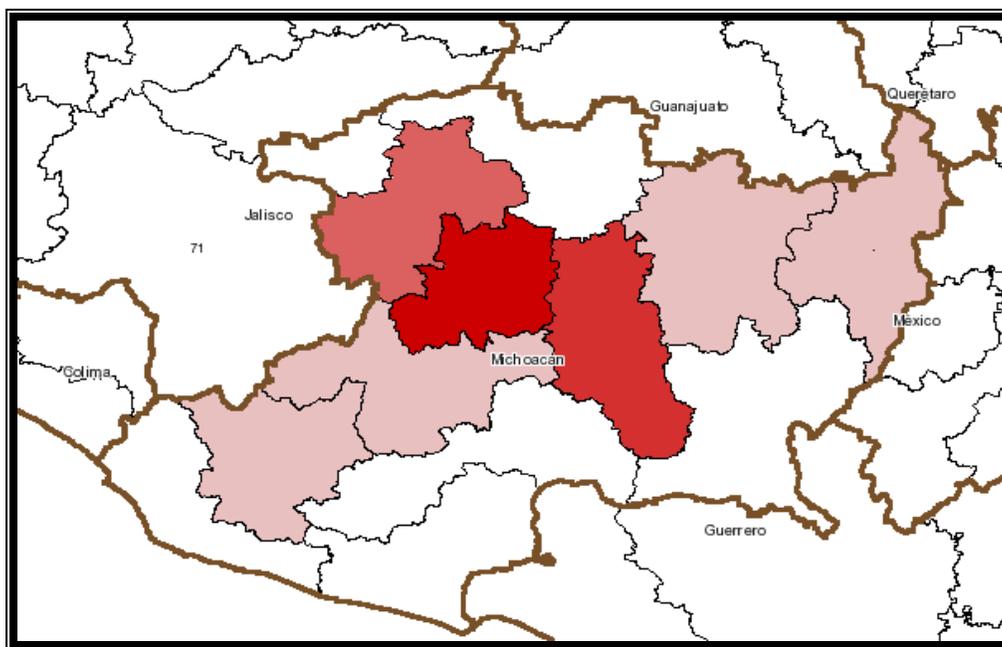
Fuente: Tomado de SIAP. La producción se tomo del SIACON y las Exportaciones de INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos de 1995-2004 y Sistema de Información de Comercio de Mercados (SICM) S.E y la población de CONA

## ***2.1 Condiciones de la producción en Michoacán.***

### ***2.1.1 Antecedentes***

En Michoacán se cultivaron especies de aguacate criollo hasta 1941, a partir de ese año se da la introducción de las variedades Fuerte y Hass. Desde entonces, ésta última prácticamente ha dominado el cultivo. (Claridades 65. 1999: 4)

**Ilustración 3 Mapa de la región productora del estado de Michoacán**



Fuente: Tomado de SIAP, SAGARPA. Sistema de información Insumo-Producto. 2005

La variedad Fuerte fue la causante del gran éxito de las plantaciones comerciales de aguacate, y por consiguiente del *boom* de la región más productora del mundo. Años después, mediante la experimentación de cultivares procedentes de California y Florida, se observó que la variedad Hass presentaba ventajas competitivas. Con el tiempo, Hass ganó la preferencia de los productores por su productividad sostenida, hábito de crecimiento compacto, resistencia al manejo y transporte, así como la excelente calidad de su pulpa. Una vez comprobadas las ventajas competitivas, rápidamente los huertos fueron injertados nuevamente pero ahora de la variedad Hass. (Claridades 65. 1999: 4)

## Imagen 2



Foto: Nicté Vázquez Hernández

### ***2.1.2 Condiciones de producción.***

Michoacán es el principal estado productor a nivel nacional e internacional. Para el año 2004 cuenta con una superficie sembrada de 86,546 hectáreas (Siacon, 2004), de las cuales el 53% es de riego y el 47% de temporal. En la superficie de riego se obtiene el 60% de la producción (Sagarpa, 2002).

La tipología de productores que se dedican al cultivo de aguacate por tenencia de la tierra es:

- ☆ 48% son pequeños propietarios;
- ☆ 33% son ejidatarios y,
- ☆ 19% son comuneros. (Claridades 65. 1999: 7)

## Cuadro 16

**Michoacán 2000-2004**

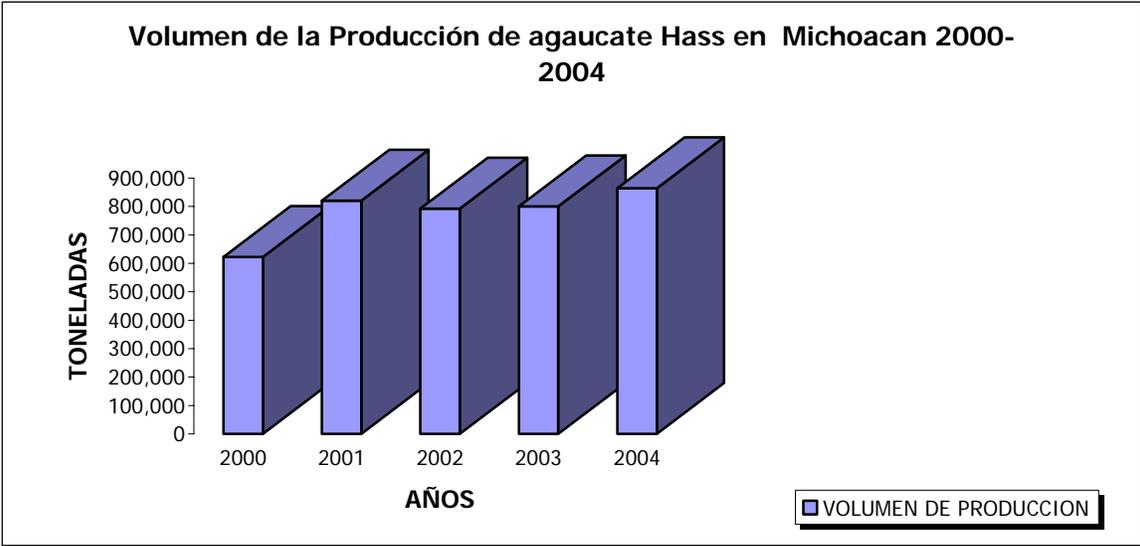
| AÑO  | Superficie Sembrada Ha | Superficie Cosechada Ha | Producción Tn | Valor de la Producción miles de pesos | Rendimiento Tn/Ha |
|------|------------------------|-------------------------|---------------|---------------------------------------|-------------------|
| 2000 | 62,027                 | 61,254                  | 622,446       | 2,406,544                             | 10.161            |
| 2001 | 78,627                 | 78,573                  | 820,224       | 4,505,385                             | 10.439            |
| 2002 | 79,995                 | 78,788                  | 792,675       | 3,608,528                             | 10.061            |
| 2003 | 82,253                 | 80,896                  | 800,452       | 4,869,583                             | 9.894             |
| 2004 | 86,546                 | 85,417                  | 864,069       | 5,529,082                             | 10.116            |

Fuente: Anuario Estadístico de Michoacán de 2000 a 2004

En el cuadro 16 se observa claramente, que la superficie sembrada en el periodo de 2000 a 2004, tuvo un incremento del 40%, incremento que se debe a la incorporación de nuevas tierras por parte de los grandes productores quienes dirigen su cultivo al mercado de exportación. El volumen de la producción se ha mantenido constante con excepción del año 2002, que se vio afectado por las condiciones climáticas.

Otro dato importante dentro de este cuadro, son los rendimientos del mismo período, que nos muestran una tendencia constante, con el único variante de que el año 2004 cae provocando perdidas en los volúmenes de producción a pesar de que en ese año se incorporaron nuevas tierras

**Gráfico 8**



Fuente: Elaboración con datos del Anuario Estadístico de Michoacán de 2000 a 2004

En general, el crecimiento de los cinco años va acompañado por las buenas condiciones climáticas que se han presentado durante el periodo en la zonas productoras del fruto; particularmente en la región de Uruapan, Michoacán; así como una planeación efectiva en lo que se refiere a las técnicas de reforestación de los árboles productores, donde los árboles de aguacate han acelerado su

período de maduración y de máximo rendimiento a la edad de 7 y 8 años, tiempo inferior en comparación a los promedios de vida registrados anteriormente obteniendo un mayor volumen y tamaño. (SAGARPA, 2003)

### ***2.1.3 Principales municipios productores.***

Como hemos observado, la producción de aguacate Hass en Michoacán es un caso de excelencia con una producción distribuida en 21 municipios, todos ellos con ventas al mercado nacional y extranjero.

**CUADRO 17**

#### **Superficie por Productor y por Municipio en el estado de Michoacán en 1999**

| Municipio               | Superficie Ha | Número de productores | Superficie por Productor | Rendimientos Tn/Ha |
|-------------------------|---------------|-----------------------|--------------------------|--------------------|
| Chilchota               | 157           | 144                   | 1.09                     | 4.4                |
| Purepero                | 52            | 23                    | 2.26                     | 5.0                |
| Zitácuaro               | 895           | 331                   | 2.70                     | 7.2                |
| Acuitzio                | 150           | 50                    | 3.00                     | 7.0                |
| Villa Madero            | 165           | 50                    | 3.30                     | 7.0                |
| Ziracuaretiro           | 1,300         | 388                   | 3.35                     | 7.8                |
| Tangamandapio           | 48            | 14                    | 3.43                     | 4.7                |
| Tangancicuaro           | 337           | 89                    | 3.79                     | 6.4                |
| Tocunbo                 | 214           | 48                    | 4.46                     | 8.0                |
| Los Reyes               | 2,692         | 560                   | 4.81                     | 9.0                |
| Timbangato              | 2,284         | 400                   | 5.71                     | 8.7                |
| Apatzingán              | 218           | 37                    | 5.89                     | 8.2                |
| Cotija de la Paz        | 418           | 63                    | 6.63                     | 8.0                |
| <b>Uruapan</b>          | <b>15,373</b> | <b>2,286</b>          | <b>6.72</b>              | <b>9.3</b>         |
| Taretan                 | 256           | 37                    | 6.92                     | 8.5                |
| Periban                 | 12,279        | 1,701                 | 7.51                     | 9.3                |
| Tigüindín               | 3,630         | 451                   | 8.05                     | 9.0                |
| Ario de Rosales         | 5,283         | 560                   | 9.43                     | 9.0                |
| Tacambaro               | 7,550         | 719                   | 10.50                    | 9.6                |
| Salvador Escalante      | 4,831         | 382                   | 12.65                    | 10.2               |
| Tancítaro               | 14,122        | 1,068                 | 13.22                    | 10.6               |
| Nuevo Parangaricutiro   | 4,622         | 336                   | 13.76                    | 9.6                |
| Jacona                  | 363           | 10                    | 36.30                    | 8.0                |
| <b>Total y Promedio</b> | <b>77,739</b> | <b>9,747</b>          | <b>7.98</b>              | <b>9.39</b>        |

Fuente: Tomado de Estudio de Productores. SAGARPA 1999.

Como se observa en el cuadro anterior, los municipios con mayor número de hectáreas son: Uruapan, Tancítaro y Periban; teniendo cada municipio más de 10 mil hectáreas dedicadas al cultivo. Son los municipios con mayor número de productores; en cuanto a superficie por producto; Sagarpa nos muestra con este cuadro que la superficie promedio por productor en el municipio de Uruapan es de 6.72 hectáreas.

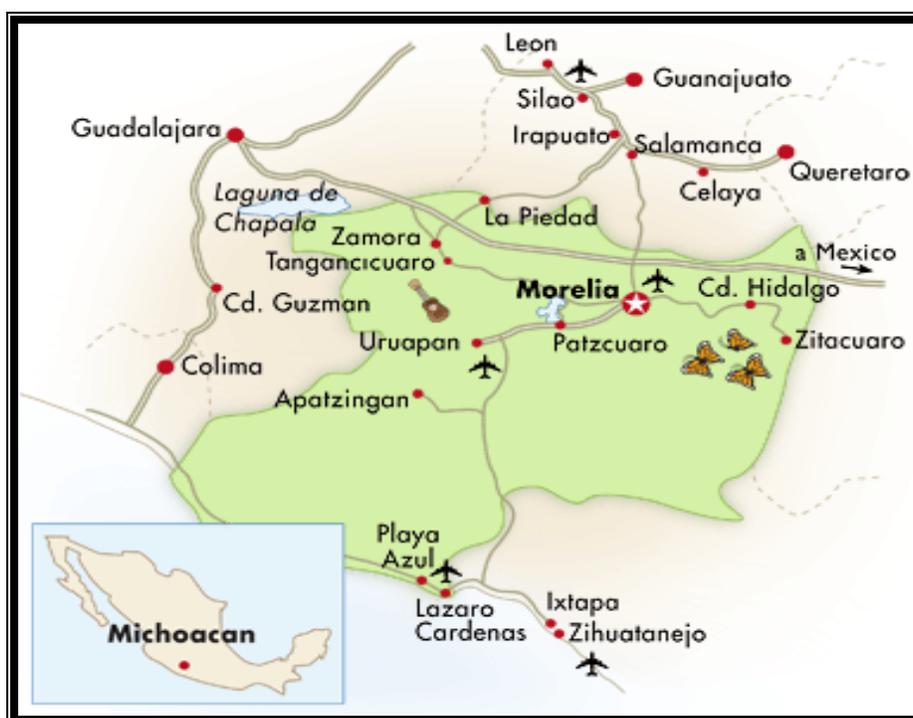
En cuanto a rendimientos, destacan los municipios de Uruapan, Salvador Escalante, Tancítaro, Periban; siendo ellos los que dominan los mercados

### 3. El aguacate Hass en Uruapan, Michoacán.

#### 3.1 *Importancia Social y Económica de la producción de aguacate en la región.*

La agricultura es la actividad económica de mayor importancia en el municipio y en particular de la producción de frutas, tales como el aguacate, durazno, zarzamora, naranja y macadamia, entre otras; en conjunto, representan el 20% de la superficie total cultivada del municipio.

Ilustración 4 Mapa de Uruapan, Michoacán.



Fuente: Tomado de [www.hotelesmexico.com](http://www.hotelesmexico.com)

El cultivo de aguacate Hass en Uruapan ocupa una superficie de 15,373 hectáreas, generando así 8,195 empleos directos, 12,106 empleos estacionales y 32,608 empleos indirectos permanentes; por lo cual constituye una de las bases económicas de la región. En el municipio se encuentran 105 de las 152 empacadoras que existen en todo el estado; de igual forma se encuentran 13 de

los 17 empaques autorizados por APHIS<sup>3</sup> para la exportación del producto al mercado de Estados Unidos. ([www.urupapan.gob.mx](http://www.urupapan.gob.mx))

Para la temporada 2001-2002, se generó una derrama económica de 82.5 millones de dólares en fresco y 56 millones en fruta procesada; exportándose el producto a países como Estados Unidos, Canadá, Centro América, Unión Europea, Japón, China, el norte de África, Marruecos y Sudamérica.

A su vez, el municipio también funciona como área de acopio para los demás municipios productores aledaños a éste; es aquí donde se realiza el proceso de comercialización hacia los distintos mercados, ya sean nacionales o extranjeros. ([www.urupapan.gob.mx](http://www.urupapan.gob.mx))

#### CUADRO 18

Uruapan 2001-2004

| AÑO  | Superficie Sembrada H | Superficie Cosechada Ha | Producción Tn | Rendimiento Tn/Ha | Precio Medio \$/Tn /a | Valor de la producción Miles de pesos/a |
|------|-----------------------|-------------------------|---------------|-------------------|-----------------------|---|
| 2001 | 16,417                | 16,417                  | 165,224.00    | 10                | 5,443.03              | 899,318.64                              |
| 2002 | 16,588                | 16,417                  | 157,053.00    | 9.566             | 5,200.00              | 816,675.60                              |
| 2003 | 16,588                | 16,499                  | 146,426.00    | 8.875             | 7,000.00              | 1,024,982.00                            |
| 2004 | 16,598                | 16,499                  | 161,838.00    | 9.809             | 7,720.07              | 1,249,400.70                            |

Fuente. Elaboración con datos de Sagarpa. 2004.

Nota. /a precios corrientes.

Como se observa en el cuadro 18, la superficie sembrada se ha mantenido, ya que no tiene aumentos ni disminuciones significativas, lo que ha provocado que tampoco aumenten los rendimientos sino al contrario estos presentan una ligera baja y se debe a las condiciones climáticas que se han presentado.

Lo destacado de aquí es que pesar de que el volumen y los rendimientos presentan una ligera baja en dos años, el precio y el valor de la producción presenta un crecimiento debido a la apertura de nuevos mercados y dominio en los ya existentes.

<sup>3</sup> Servicio de la Inspección de la Salud Animal y Vegetal (APHIS por sus siglas en inglés).

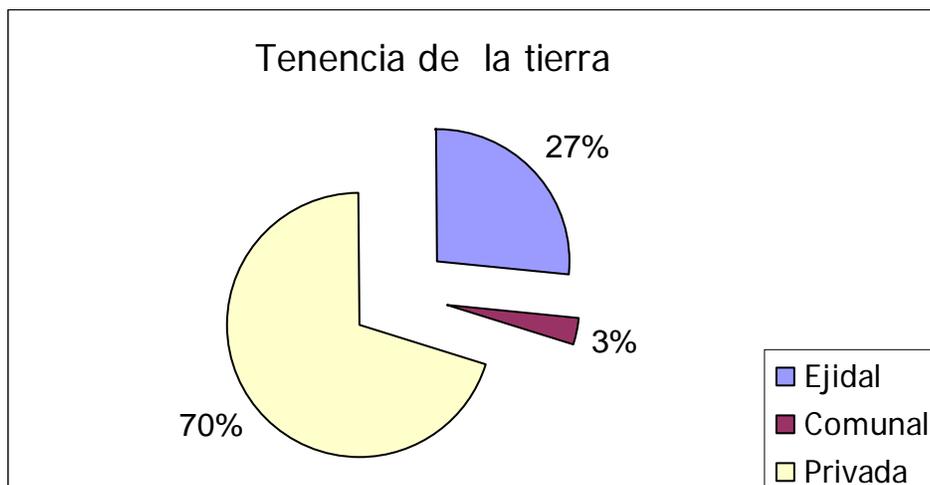
### **3.2 Tipología de los pequeños productores de aguacate Hass en Uruapan, Michoacán.<sup>4</sup>**

Con base en el trabajo de campo se elaboró una aproximación a la tipología de los pequeños productores:

#### **3.2.1 Tenencia de la tierra**

La tenencia de la tierra se caracteriza de la siguiente forma: a) El 70% de los productores son pequeños propietarios de la tierra; b) el 27% de los productores son ejidatarios y c) sólo el 3% de estos productores son comuneros.

**Gráfico 9**



Fuente: Elaboración en base al trabajo de campo realizado.

Se puede observar claramente que la producción de aguacate Hass en Uruapan por parte de los pequeños productores se sustenta en la pequeña propiedad. La participación tan baja de ejidatarios y comuneros puede explicarse por que los grandes productores y empresas dedicadas a la comercialización del cultivo recientemente han iniciado un proceso de compras de estas tierras.

<sup>4</sup> De un total de 208 pequeños productores (con menos de 12 hectáreas), se selecciona una muestra aleatoria de 30 pequeños productores. A ellos se les aplicó un cuestionario que se anexa en la parte final del trabajo. Permitiendo esto poder crear una tipología de pequeños productores de la región para dicho estudio.

### 3.2.2 Superficie por productor

La superficie por parte de los pequeños productores se caracteriza por que: a) el 66% de ellos cuentan con una superficie promedio no mayor a 5 hectáreas por productor. Los volúmenes de producción que se obtienen dentro de esta superficie promedio oscilan entre las 30 y 50 toneladas.

Imagen 3



Foto: Nicté Vázquez Hernández

b) así mismo, el 23% de estos productores cuentan con una superficie promedio de 10 hectáreas por productor, siendo en su mayoría ejidatarios. Este porcentaje de productores logran obtener un volumen de producción entre 8 y 10 toneladas dependiendo del uso adecuado de tecnología.

CUADRO 19

#### SUPERFICIE POR PRODUCTOR

| Rango de Hectáreas | Porcentaje % | Tenencia de la tierra |
|--------------------|--------------|-----------------------|
| 1 a 5 Ha           | 66%          | 70%                   |
| 5 a 10 Ha          | 23%          | 27%                   |
| 10 a 14 Ha         | 1%           | 3%                    |

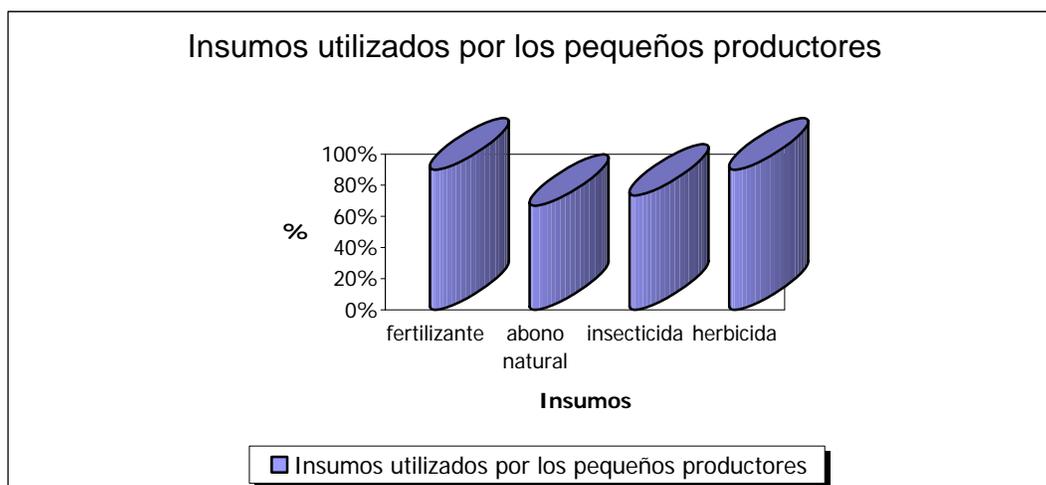
Fuente: Elaboración en base al trabajo de campo realizado.

c) Por ultimo tenemos que sólo el 1% son dueños de aproximadamente 12 hectáreas siendo estos el 3% de los comuneros de la región, sin embargo, el volumen de la producción obtenido es bajo y se debe a la falta de infraestructura en la producción.

### 3.2.3. Tecnología

La tecnología por parte de los pequeños productores se caracteriza en general por ser obsoleta, pues la utilización de insumos es baja y se debe a que el productor sólo destina la mitad de los insumos utilizados dentro del proceso por falta de capital. En el uso de la maquinaria o herramienta para el proceso productivo este no se llega a satisfacer al 100%, ya que el costo de ello es muy elevado lo que provoca que el productor quede limitado en su adquisición.

Gráfico 9



Fuente: Elaboración en base a la practica de campo

Dentro de la producción, la utilización de insumos es muy variada ya que su condición los limita para adquirir de manera completa los insumos necesarios por parte de los pequeños productores. Sin embargo, el 90% de los productores utiliza en el proceso fertilizante y herbicida como sus principales insumos; el resto sólo tiene la capacidad de adquirir alguno de ellos sin poder completar lo requerido para su producción; sin embargo, los productores comentan que la utilización de

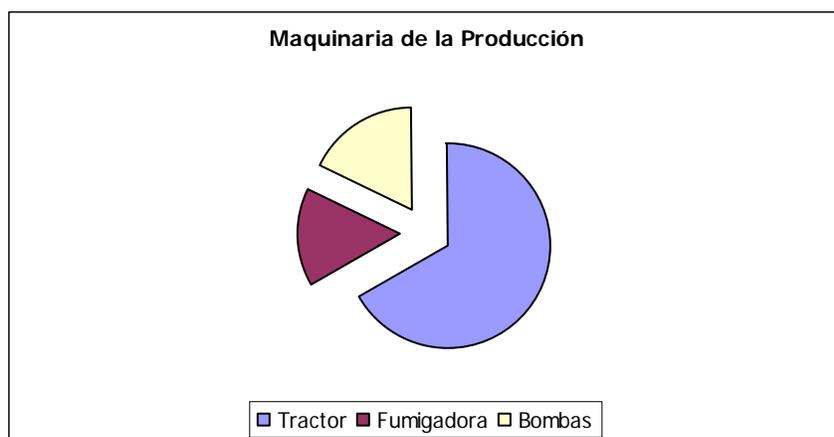
éstos es muy necesaria pero no abastecida de manera completa debido a los altos costos para adquirirla ocasionado que en la mayoría de los casos sólo se compre la mitad de lo requerido.

Esta falta de inversión de insumos provoca que la producción del aguacate Hass no cumpla con los requerimientos necesarios para venta del fruto ocasionando una baja en el precio. Otro de los insumos cuyo uso ha disminuido en los últimos años es insecticida pues su alto costo ha provocado que sólo el 73% de los productores lo adquiera de la misma forma que el fertilizante y herbicida provocando los mismos problemas para la producción.

### 3.2.4 Infraestructura

Otra parte fundamental dentro de la producción es la maquinaria o herramienta que se utiliza dentro del proceso. La mayor parte de ellos cuentan con un tractor para poder realizar las labores de cuidado, sin embargo el mantenimiento es costoso lo que provoca que el costo de la producción aumente.

Gráfico 10



Fuente: Elaboración en base al trabajo de campo realizado.

Otro de los factores que aumentan estos costos es la utilización de fumigadoras y bombas que también son parte fundamental dentro del proceso, con la variante de

que el 80% de estos productores se ven en la necesidad de rentarlas ya que no cuentan con los recursos para su adquisición.

Lo anterior ha provocado que los costos para la producción aumenten y que cuando la ganancia se obtiene esta, sea mínima, ya que el productor debe considerar en su inversión no sólo la compra de insumos, sino también la renta de maquinaria y en algunos casos el pago de la mano de obra.

### **3.2.5 Mano de Obra**

La mano de obra dentro del proceso de producción esta dividido de la siguiente forma: a) en primera instancia encontramos la mano de obra que se utiliza en el proceso de la floración del fruto donde la mayor parte es familiar. b) dentro de la segunda etapa del proceso es la maduración donde el cuidado del árbol y la utilización de insumos y maquinaria es mínima, por lo que la mano de obra aquí también es familiar. c) Y por último, encontramos que en el proceso de la cosecha la mano de obra que se utiliza es asalariada en la mayor parte, la cual no es pagada directamente por el productor sino por el intermediario o empacadora.

De la mano de obra que utilizan los pequeños productores, se caracteriza: a) el 63% es familiar dentro del proceso de producción y sólo el 37%, mano de obra asalariada; esto se debe a que estos productores reciben apoyo de familiares que trabajan en otras huertas o familiares que envían remesas para el pago de trabajadores.

Sin embargo, este pago de trabajadores por parte de los productores sólo se cubre en el proceso de producción y no en el proceso de comercialización.

b) Dentro del proceso de comercialización la mano de obra por parte de los productores es: 1) El 68% de ellos no utilizan mano de obra en el corte de la fruta por lo que el comprador la proporciona; sólo el 10% de los productores utiliza mano de obra asalariada y el 22% utiliza mano de obra familiar.

### **3.2.6 Financiamiento**

El financiamiento dirigido a los pequeños productores prácticamente no existe. Los apoyos otorgados por el gobierno o las instituciones son dirigidos hacia los grandes productores que demuestran competitividad.

Por su condición los pequeños productores no son sujetos de crédito pues no aseguran el pago del mismo. El 10% de los encuestados acude a los créditos de usureros con altas tasas de interés, perdiendo en algunos casos sus tierras.

Actualmente existen créditos para la producción y comercialización de la fruta por parte del gobierno y algunas empacadoras; sin embargo, éstos son limitados y excluidos de ellos al no contar con alguna garantía. Esta condición los excluye de todo beneficio.

### **CAPITULO 3 LAS CONDICIONES DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE HASS EN LOS MERCADOS NACIONAL Y EXTRANJERO.**

La producción de aguacate no termina en la cosecha, el productor genera la materia prima que debe ser empacada y/o procesada, almacenada y transportada antes de ponerla a disposición del consumidor, por lo que la comercialización es la fase final del proceso de producción.

La comercialización de aguacate mexicano en los mercados nacional e internacional presenta vertientes. En primera instancia, el productor vende su producto con base en la demanda existente; es decir, que lo vende en un sólo corte cuando el precio es atractivo. Otra forma es cuando el productor no interviene (el comprador realiza la cosecha y la venta del productor). Y una tercera forma, es cuando el productor efectúa el corte y la venta y puede vender el producto al mismo precio o seleccionarlo para obtener así un mejor precio.

Los tipos de cortes se realizan básicamente para la venta a empaques informales, aunque algunos empaques industriales lo aceptan. El corte seleccionado lo utilizan para la venta directa a empaques industriales o para el mercado nacional o internacional (Gómez. 2000:66).

#### **1.- El mercado nacional**

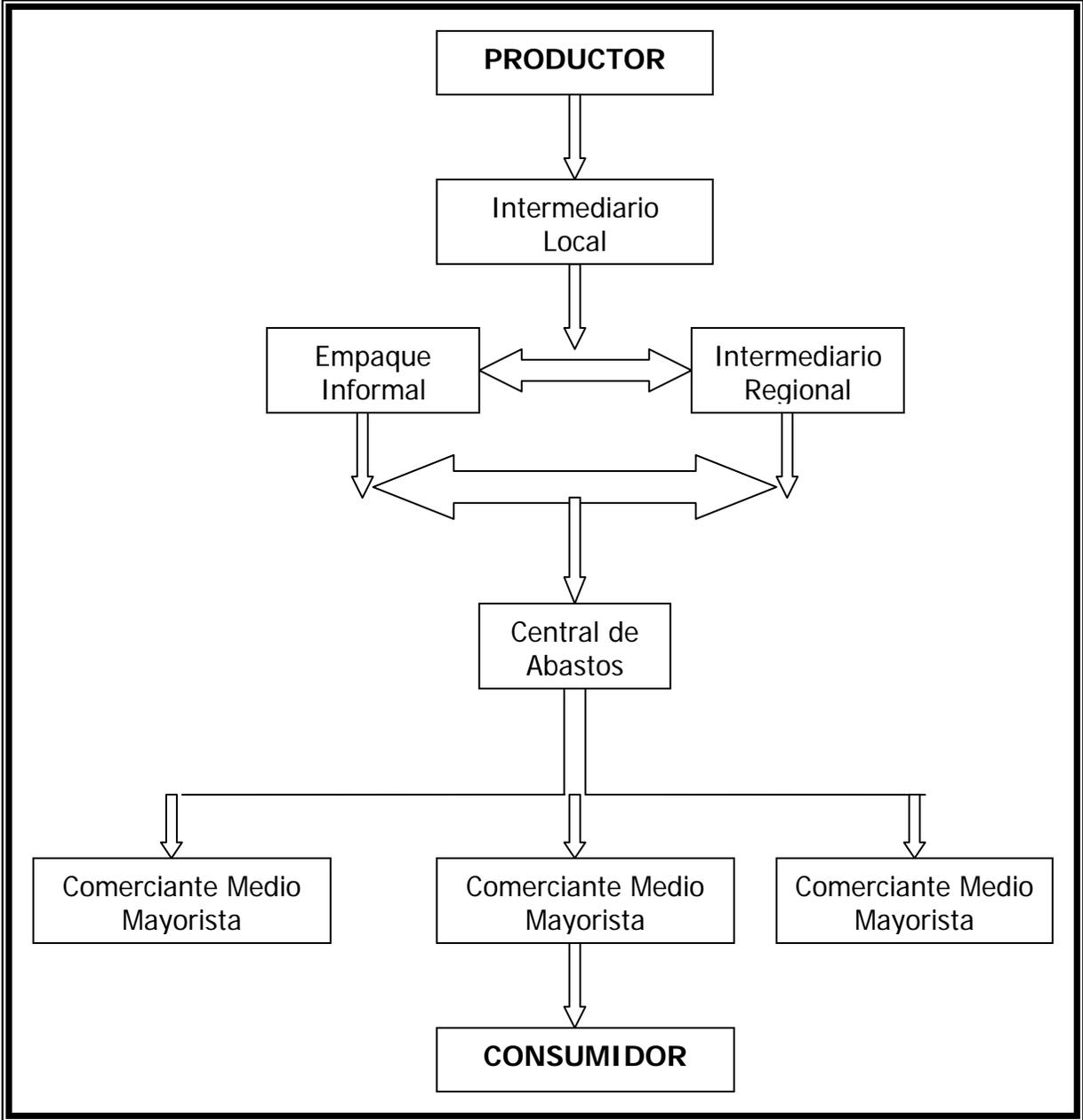
La comercialización es el punto que une a productores y consumidores, indudablemente y a pesar de los bajos precios pagados al productor, el mercado interior es una variable clave en la estrategia productiva y comercial mexicana. (Análisis de Mercado de Aguacate, SAGARPA, 2003)

El proceso que requiere el aguacate en el mercado interno no presenta grandes dificultades ya que el tiempo que dura desde el corte hasta su maduración óptima para el consumidor varía de 10 a 14 días, tiempo más que suficiente para trasladarlo desde su origen hasta cualquier parte del país.

Michoacán logra colocar sus cosechas en los principales centros de consumo como: Distrito Federal, Monterrey, Torreón, Guadalajara, CD. Juárez o Culiacán; siendo el

Distrito Federal el principal centro de acopio. (Echánove. 2002: 170) Cabe mencionar, que estos centros también actúan como redistribuidores hacia otras ciudades del interior del país.

**Ilustración 5**  
**Canales de Comercialización de Aguacate Hass en el mercado nacional**



Fuente: Tomado de ASERCA, 1999.

Existe toda una gama de acuerdos entre el mayorista y el productor, prevaleciendo aquel en el que el primero compra la fruta del segundo, ya que se ha ofrecido un precio uniforme por cada kilogramo de aguacate cosechado de la huerta, o bien diferentes precios de acuerdo a las calidades obtenidas en el proceso de selección de la fruta en las empacadoras. Los empacadores–mayoristas cuentan con empleados, muchas veces ingenieros agrónomos, que se encargan de examinar las huertas y valorar la cantidad y calidad del producto a obtener. En la mayoría de los casos, el corte o cosecha de la fruta lo realizan las empacadoras para lo cual cuentan con un equipo de trabajadores especializados en esa labor.

De acuerdo a numerosos productores entrevistados, ellos prefieren vender su fruta por un precio uniforme, ya que cuando se les paga de acuerdo a las calidades de ésta (existen hasta 6 diferentes calidades para el mercado nacional), es común que reciban menos ingresos debido a que los criterios aplicados para la definición de dichas calidades varían en función de la situación del mercado que enfrentan las empacadoras. Además, el producto de peor calidad no se compra al productor, teniendo éste que ir a recogerlo, o bien perderlo. Los acuerdos entre mayoristas-empacadores y productores son verbales, y los precios se fijan hasta el momento de la cosecha; liquidándose al productor 15 días después de entregado su producto.

El hecho de que en general todas las empacadoras liquiden a los productores después de dos semanas de entregado, es la principal razón por lo cual muchos de ellos prefieren vender su aguacate a algunos de los intermediarios o coyotes que se ubican en las entradas de los pueblos o a las orillas de las carreteras, ya que si bien ellos ofrecen precios más bajos que las empacadoras, el pago del producto es inmediato.

Existen pequeños productores que prefieren cortar la fruta de su huerta para aprovechar la mano de obra familiar, y llevar hasta la empacadora las pequeñas cantidades de fruta que van cosechando. En estos casos las empacadoras les

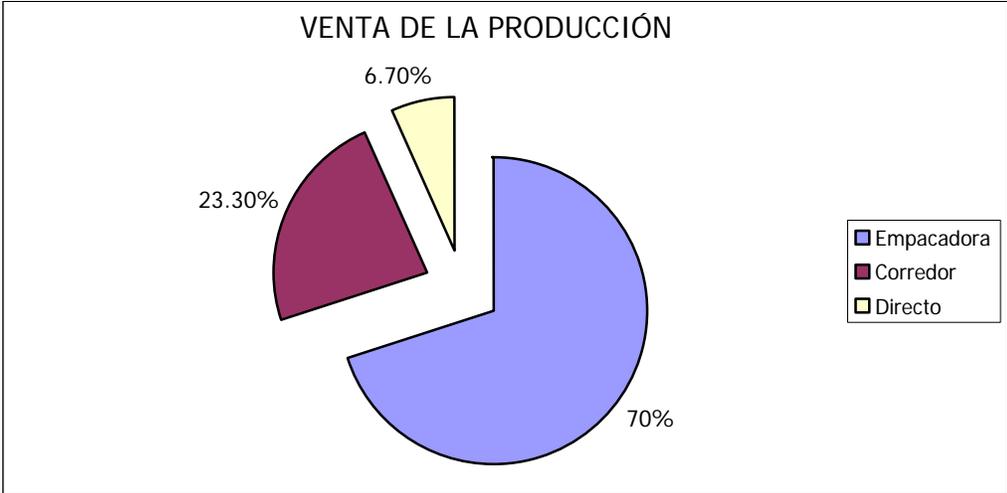
ofrecen una cantidad extra de dinero por caja. Algunos dueños de emparadoras dan financiamiento a productores que consideran confiables y que generalmente son aquellos con quienes han mantenido una relación de años. Este crédito es descontado posteriormente de las entregas de producto que van haciendo los productores, y constituye un elemento muy importante que hace que esto permanezca vendido a la misma empaedora a través de los años.<sup>1</sup>

**1.1 La comercialización del aguacate Hass en Uruapan, Michoacán.**

Como podemos observar con el diagrama anterior el proceso de comercialización para los productores es complicado y para los pequeños productores de Uruapan, lo es aún más.

- ☆ El 70% de los pequeños productores venden su producción a una empaedora y como mencionó anteriormente, la venta del producto se realiza sin intervención alguna por parte de los productores; ya que la empaedora se encarga del corte, de las cajas para la fruta y el transporte, lo que ocasiona que el precio pagado al productor sea menor.

**Gráfico 11**



Fuente: Elaboración con base al estudio de campo realizado.

<sup>1</sup> Estos mecanismos se conocen como agricultura por contrato que actualmente se utilizan en procesos comerciales de algunos productos como las hortalizas. Donde se adelanta el pago de la cosecha.

- ☆ El 23.3% de estos productores dirigen su venta al mejor comprador, ya sea un corredor<sup>2</sup> o una empacadora; es decir, a diferencia de los anteriores no tienen un sólo vendedor sino que buscan de alguna forma obtener una mayor ganancia.
- ☆ El 6.7% restante, su venta se canaliza a través de los compradores directos<sup>3</sup>.

La venta del producto tiene dos tipos de mercados, el nacional y el extranjero. El 60% de los pequeños productores dirigen su producción al mercado nacional, ya que los requisitos para la venta de este mercado son mínimos, pues sólo deben de contar con el certificado de SANIDAD<sup>4</sup>. El precio es muy variado ya que existe el problema de la sobreproducción lo que provoca una reducción en el precio. La fijación del precio del producto se da por la negociación entre el productor y la empacadora. El 46.6% de los pequeños productores utilizan este mecanismo; para el 26.6% de los productores el precio lo fija la empacadora y sólo el 20% de los productores tiene la capacidad de fijar el precio gracias a que su producción es de la mejor calidad lo que les permite regular el precio.

En comparación con el mercado de exportación, el precio en el mercado nacional tiene una diferencia de tres pesos por kilo. Esto es, el precio de la fruta en temporada normal varía entre los cinco y ocho pesos por kilo pagado al productor, esto se debe a la sobreproducción de la fruta lo que provoca una saturación del mercado. Sin embargo, el precio que se fija para el consumidor final aumenta a lo doble de lo que le es pagado al productor. En cambio en la temporada de heladas

---

<sup>2</sup> Es la persona que compra la producción a un bajo costo y la puede ofrecer a las empacadoras o algún mercado regional o nacional con un sobrepeso, teniendo como ganancia hasta el doble del precio pagado al productor.

<sup>3</sup> Es la persona que tiene la capacidad de trasladarse al lugar de la producción, compra y él mismo transporta; por lo regular son personas con grandes bodegas en las principales ciudades del país.

<sup>4</sup> Certificadora por parte del gobierno para controlar la venta y la calidad del producto, proporciona guías y asistencia técnica para los productores, con un cobro cuota alrededor de \$400 por hectárea, si el productor no cubre el pago no puede vender el producto al mercado nacional.

el precio del aguacate aumenta y este se coloca entre diez y quince pesos el kilo para productor y para el consumidor final entre los treinta y cuarenta pesos por kilo. Como podemos observar los que obtienen los mejores márgenes de ganancia son las grandes emparadoras o comercializadores del producto, ya que son ellas las que se encargan de la venta del producto como también de fijar el precio final.

## 2. La comercialización del aguacate hass en el mercado extranjero

La exportación de productos es una actividad de gran relevancia para los productores, empaedora y exportadora. México ha incursionado en la exportación de aguacate desde la década de los años ochenta en forma creciente, en los mercados europeos, americano y asiático. Las exportaciones se realizan en fresco y procesado.

Las exportaciones de aguacate mexicano se caracterizan por su calidad ya que los trabajos inherentes a la cosecha, transporte y empaque lo realizan empresas especializadas en la exportación. Actualmente, el aguacate de exportación procede 100% de Michoacán y se exporta únicamente la variedad Hass por sus características de sabor, resistencia al manejo, resistencia al frío y tiempo de vida post cosecha. (Sagarpa. 2003: 5)

### CUADRO 20

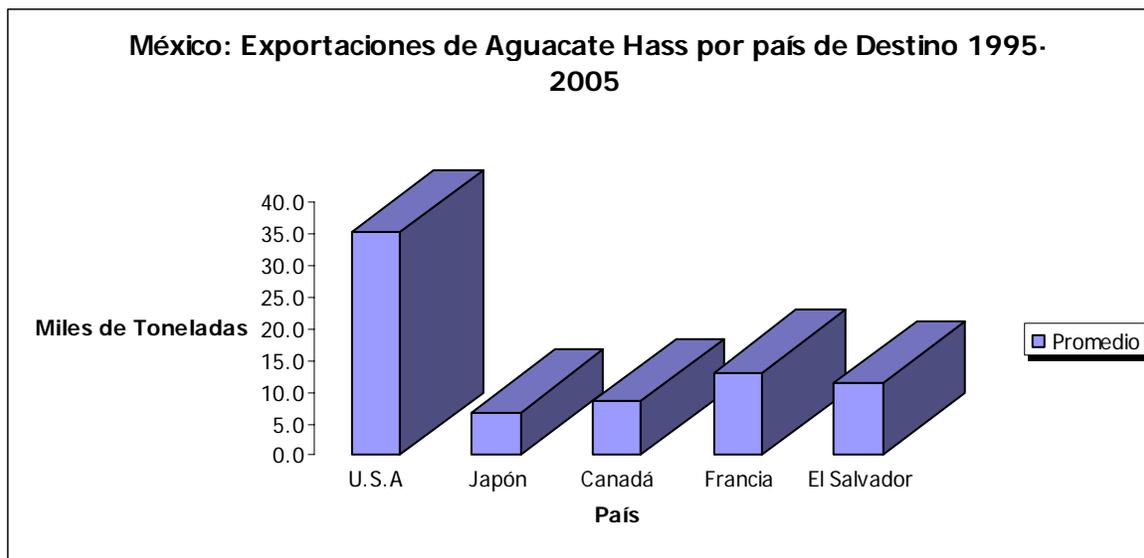
#### México: Exportaciones de Aguacate por país de destino (Miles de toneladas métricas)

| PAIS            | 1995      | 1996      | 1997      | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      | 2002      | 2003       | 2004       | 2005/1     | Promedio    | %            | TMAC*       |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|-------------|--------------|-------------|
| U.S.A           | 9         | 10        | 11        | 21        | 23        | 34        | 30        | 43        | 63         | 39         | 104        | 35.3        | 38.6         | 27.2        |
| Japón           | 2         | 2         | 2         | 2         | 2         | 2         | 2         | 3         | 6          | 29         | 24         | 6.8         | 7.5          | 31.1        |
| Canadá          | 4         | 5         | 5         | 7         | 5         | 7         | 7         | 12        | 10         | 19         | 15         | 8.6         | 9.4          | 14.4        |
| Francia         | 22        | 23        | 10        | 10        | 9         | 8         | 8         | 8         | 17         | 15         | 14         | 13.1        | 14.3         | -4.7        |
| El Salvador     | 5         | 21        | 11        | 14        | 8         | 16        | 9         | 10        | 11         | 12         | 9          | 11.3        | 12.4         | 5.5         |
| <b>Subtotal</b> | <b>42</b> | <b>62</b> | <b>38</b> | <b>54</b> | <b>46</b> | <b>66</b> | <b>56</b> | <b>76</b> | <b>107</b> | <b>114</b> | <b>165</b> | <b>75.0</b> | <b>82.2</b>  | <b>14.7</b> |
| Otros           | 13        | 17        | 12        | 14        | 9         | 23        | 16        | 18        | 18         | 22         | 17         | 16.2        | 17.8         | 3.3         |
| <b>Total</b>    | <b>55</b> | <b>79</b> | <b>50</b> | <b>68</b> | <b>55</b> | <b>89</b> | <b>72</b> | <b>94</b> | <b>124</b> | <b>136</b> | <b>183</b> | <b>91.3</b> | <b>100.0</b> | <b>12.8</b> |

Fuente: INEGI. Anuario Estadístico del comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos de 1995 a 2004. Sistema de Información de Comercio de Mercados (SICM9. S.E.

Estados Unidos es el principal importador de aguacate mexicano (ver cuadro 20), en el periodo de 1995 a 2005, 35.3% de las exportaciones fueron destinadas a ese mercado. En el mismo período Japón tuvo una tasa de crecimiento media anual de 31.1% siendo 2004 el año que más se exportó a ese país (28.8 miles de toneladas aproximadamente).

Grafico 12



Fuente: Elaboración con datos de SIAP 1995-2005.

Las exportaciones del aguacate Hass crecieron a una tasa media anual de 12.8% en el período, gracias a la incorporación de nuevos huertos destinados al mercado extranjero así como nuevos mercados (como la apertura total de su mercado para que México pueda exportar).

Los países exportadores tienen dos mecanismos para la venta de producto. En México por ejemplo se realiza de la siguiente forma: a) la correspondiente al mercado estadounidense, donde se trabaja por comisión, es decir, se paga por las cosechas obtenidas de buena calidad, el 90% de las empacadoras que destinan su producto a este mercado trabajan por este mecanismo. La distribución de la fruta la realizan los productores californianos pues son ellos los que compran la fruta para abastecer su mercado. b) el otro mecanismo se da en el mercado europeo, donde el fruto se envía a través de empresas con matriz establecida en México, ellos son los que se encargan de distribuir la fruta y retornar el dinero, esta forma tiene un pequeño problema ya que el dinero que retorna es repartido por parte de las empacadoras que se encargaron de la compra del producto hacia los

productores este pago argumentan los productores que sólo cubre la inversión y un mínimo de ganancia que oscila alrededor del 10% y 15%.

### ***2.1 La comercialización de aguacate mexicano en el mercado de Estados Unidos.***

Desde 1914, año en que los oficiales de Sanidad Vegetal de Estados Unidos prohibieron la entrada de aguacate a su país argumentando la presencia de la mosca de la fruta y de otras plagas cuarentenarias, México no hizo ningún intento por solicitar la corrección de su política sino hasta 1970. Ese primer intento fue rechazado por las autoridades estadounidenses, al igual que el segundo presentado en 1975. Es a inicios de la década de los noventa, cuando nuestro país insiste mediante la presentación de tres programas de trabajo diferente para su análisis, aprobándose uno de ellos en 1993 para exportar el aguacate a Alaska. (Claridades 65. 1999:3)

En 1994, el gobierno Mexicano demandó formalmente que se corrigieran las regulaciones para la importación, en respuesta, el gobierno estadounidense publicó en el Federal Register una propuesta de reglamentación. Ante la posibilidad de importar aguacate mexicano, se presentaron una gran cantidad de contrapropuestas y exigencias para impedirlo por parte de diferentes instancias. No obstante, en enero de 1997 se emitió el reglamento final que incorporó los comentarios y contribuciones recibidos y publicados para su oficialización (Claridades 65. 1999: 4).

Como podemos ver, la incorporación de Estados Unidos a la importación de aguacate Hass mexicano, fue el resultado de un gran esfuerzo por parte de la Comisión del Aguacate del estado de Michoacán y autoridades estatales y federales, logrando que el 5 de febrero de 1997 se publicara en el Federal Register de Estados Unidos la regla que autoriza la importación de aguacate Mexicano de 19 estados de la costa Este de ese país abriendo así el mercado estadounidense.

Bajo las regulaciones actuales puede importarse aguacate Hass de Michoacán, específicamente de los municipios de Uruapan, Tancítaro, Ario de Rosales,

Salvador Escalante y Peribán; como también se extiende el periodo de venta ya que antes era de noviembre a febrero, para pasar es de noviembre hasta abril. Así mismo, se incorporaron otros estados, llegando a 31. ([www.uruapan.gob.mx](http://www.uruapan.gob.mx))

La comercialización de aguacate en el mercado estadounidense actualmente se realiza en fases (Gómez. 2000:98)

- ☆ Los brokers establecen contacto entre quienes desean exportar y se encargan de introducir el aguacate a los Estados Unidos. Una vez que compran la fruta se encargan de introducirla el mercado norteamericano. Si el producto comprado es mexicano, la transacción es realizada con compañías empacadoras; las cuales ya le compraron el fruto a los productores.
- ☆ Los intermediarios que compran la fruta la venden a las importadoras de Estados Unidos.
- ☆ Los importadores estadounidenses una vez que han adquirido el fruto, proceden a venderlo a los grandes supermercados, los cuales son el principal medio de comercialización del aguacate.
- ☆ En esta última fase de la cadena de comercialización del aguacate, los grandes supermercados venden el producto al consumidor.

#### CUADRO 21

**Importaciones de los Estados Unidos 2001-2004 Miles de Dólares**

| País/Año             | 2001   | 2002   | 2003    | 2004    |
|----------------------|--------|--------|---------|---------|
| México               | 15,008 | 43,311 | 119,382 | 127,122 |
| Chile                | 8,242  | 24,337 | 25,640  | 15,632  |
| República Dominicana | 3,462  | 13,602 | 4,740   | 8,619   |

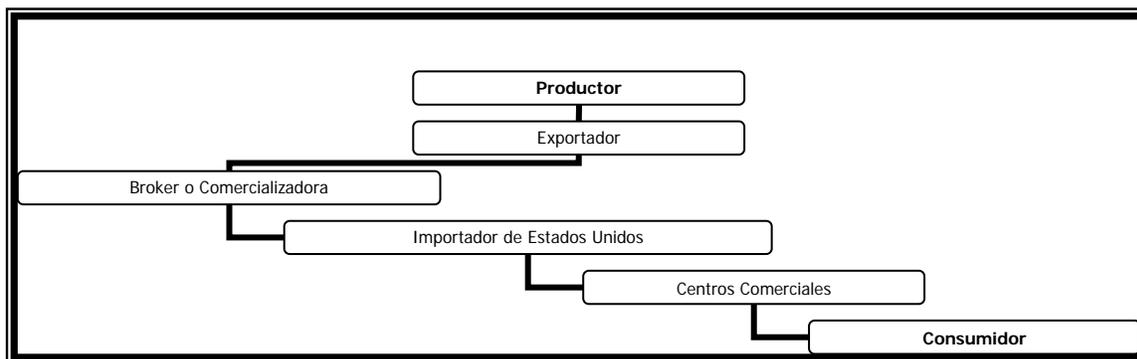
Fuente: Tomado de Potencialidad exportadora de Antioquia, 2004.  
[www.gobant.gov.com](http://www.gobant.gov.com)

En el período 2001-2004, las exportaciones de aguacate provenientes de México hacia Estados Unidos se incrementaron ocho veces (cuadro 21). Este crecimiento se acompaña de la apertura comercial que ha ganado nuestro país para la venta

del producto. El incremento de importaciones por parte de Estados Unidos no sólo es en fresco sino también la fruta la procesada.

### Ilustración 6

#### Canal de comercialización utilizado en los Estados Unidos.



Fuente: Tomado de Gómez, Alma. Producción de Aguacate Hass para Exportación. Editorial UACH. 2000.

Dentro del proceso de comercialización del producto en Uruapan, sólo el 23.3% de los pequeños productores destinan su producción a este mercado, pues el proceso de producción que exige este mercado es muy exigente, aunque el precio mejora las expectativas del productor.

Para ingresar al mercado existen varias condiciones, entre ellas encontramos, la certificación de Sanidad, la cual tiene entre sus funciones una revisión del huerto donde se debe de tener lo siguiente:

### Imagen 4



Foto: Nicté Vázquez Hernández

- ☆ un buen sistema de letrinas en lugares adecuados, también el cuidado del fruto se debe de realizar con ropa especial y sobre todo que no haya plagas y maleza alrededor del árbol.

El mercado de Estados Unidos es muy especial y de sumo cuidado ya que exige mejor calidad del fruto, es por ello que son pocos los productores que cuentan con la capacidad de producir para el mercado de exportación.

En Japón existen varios canales de comercialización. Es común que exista el típico exportador mayorista que después distribuye la fruta a diversos tipos de detallistas, en especial a supermercados. También, como en casos anteriores, se da a veces la intervención de agentes de enlace. Además de este esquema, pueden encontrarse otros dos: uno implica la participación de las grandes compañías japonesas de comercio internacional que tienen oficinas en México, compran aquí el producto y se encargan de transportarlo a Japón y distribuirlo entre supermercados, restaurantes o mayoristas locales de este país. La otra posibilidad consiste en que el aguacate lo reciba un agente especializado de frutas, quien lo transfiere a los detallistas.

En esta nación 10% del aguacate se vende en hoteles y restaurantes y el 90% restante se va a detallistas. De este porcentaje 80% va a supermercados y 10% a tiendas especializadas. Las funciones que se realizan en el canal de distribución son principalmente de compra-venta. (Gómez. 2000:110)

En la actualidad, Japón se convirtió en el segundo comprador de aguacate Hass mexicano con una participación en aquel mercado del 98%, por lo que queda claro que nuestro país es el mayor proveedor.

## **CAPITULO 4**

### **LA PROBLEMÁTICA DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE AGUACATE HASS EN URUAPAN, MICHOACÁN.**

#### **1. Producción**

La producción de aguacate Hass en México ocupa el octavo lugar en cuanto a productos agrícolas que generan grandes divisas para el país, pero a su vez es uno de los productos agrícolas menos apoyado por el gobierno en los ámbitos productivo y comercial.

Uruapan es el municipio con mayor número de superficie dedicada al cultivo. Cuenta también con la mayor concentración de empacadoras y agroindustrias para el procesamiento y comercialización del producto.

Los pequeños productores que se dedican al cultivo se han visto limitados en el proceso de producción, ya que no cuentan con los recursos necesarios para mejorar su situación. Los pequeños productores comentan que por la falta de financiamiento privado, subsidios por parte del gobierno y un mecanismo que regule la comercialización y el precio, su producción es cada vez más costosa.

A pesar de que el municipio cuenta con las mejores condiciones climáticas y las mejores tierras, los productores argumentan que al paso de los años, el árbol disminuye su producción y es por ello que la utilización de fertilizantes y otros insumos es fundamental pero implica altos costos de producción.

Algunos productores han encontrado la forma de subsanar poco a poco el problema, incorporando otras actividades que les permita cubrir la inversión. Algunos se han integrado como jornaleros en otros huertos.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Esto es debido a que los precios pagados por la fruta son bajos y en algunos casos no permiten la reproducción, sino el simple hecho de la subsistencia. Esto obliga a algunos productores a vender el producto a coyotes, estos proporcionan el pago oportuno pero a menor precio. Es por ello que algunos productores se ven en la necesidad de recurrir a otra actividad de manera permanente, siendo los hijos o los propios productores los que se emplean en ella.

Los problemas de los pequeños productores en el terreno de la producción son los siguientes:

### ***1.1 La Baja productividad***

El manejo inadecuado de los huertos se debe a la poca inversión en insumos y asistencia técnica, que ha provocado que el volumen de producción sea bajo y no de muy buena calidad, generando mínima ganancia o en algunos casos pérdida.

**Imagen 5**



Foto: Nicté Vázquez Hernández

Los pequeños productores entrevistados comentan que al no contar con los recursos necesarios disminuye la compra de fertilizantes, nutrientes y otros insumos que necesita el árbol; el costo en los últimos años ha aumentado hasta en un 50%, afectando estos los niveles de productividad.

La falta de insumos para los pequeños productores los ha hecho vulnerables ante las grandes empacadoras y los demás productores. Los rendimientos de su producción son muy bajos en comparación con los medianos y grandes productores; ejemplo de ello encontramos que un pequeño productor de cinco hectáreas llega a obtener entre 30 y 50 toneladas de fruta dependiendo del uso que le de al huerto, es decir, un rendimiento de entre 6 y 10 ton/ha mientras que

un gran productor con 100 hectáreas logra obtener entre 1200 y 1500 toneladas de la fruta, esto es, rendimientos entre 12 y 15 ton/ha gracias al uso adecuado de la tecnología y los insumos necesarios para la huerta; en pocas palabras, la buena inversión que se le da al huerto. Con este volumen de producción obtenido el productor adquiere capacidad de negociación, créditos de emparadoras o instituciones privadas y buenos mercados; en cambio, el pequeño sólo se limita a vender su fruta sin obtener los mencionados beneficios.

### ***1.2 La Calidad de la Fruta.***

Otro factor negativo que afecta el uso inadecuado del huerto es la falta de asistencia técnica. En el municipio existe la Junta de Sanidad Vegetal que se encarga de verificar que el fruto tenga las mejores condiciones de calidad<sup>2</sup>. Proporciona un técnico a los productores; sin embargo, la queja de ellos es que el técnico sólo se encarga de la verificación de la plaga y que el huerto esté limpio. Los pequeños productores exigen que por la cuota que paga que varía entre los 600 y 1,200 pesos por hectárea, se les otorgue un mejor servicio, como la elaboración estudios para mejorar su producción. Ellos argumentan que este tipo de estudios son muy caros y no tienen el recurso para realizarlo de manera privada. Es por ello que, en la mayoría de los casos, la producción sólo se destina al mercado nacional que no es tan exigente como el extranjero. La calidad para un pequeño productor es de suma importancia ya que a partir de esta se define el precio de la cosecha. Si el fruto no presenta las mejores condiciones para el mercado este se devalúa. Es por ello que el productor requiere que el gobierno, a través de la Junta de sanidad Vegetal, les proporcione más orientación y estudios de calidad que les ayude a mantener y mejorarla.

La falta de estos estudios y orientaciones, ha provocado que el productor sea presa fácil de los compradores. En general, esto se debe a que el comprador

---

<sup>2</sup> Libre de plagas, tamaño y peso adecuado, que no contengan enfermedades o infecciones, manchas, decoloraciones, golpes, etc.

conoce el cultivo y engañan al productor ya que algunas ocasiones su producción es de buena calidad pero ellos no lo saben por lo que aquí el comprador toma ventaja y paga un menor precio.

### ***1.3 Costos de producción***

El pequeño productor está limitado en casi todos los aspectos del proceso de producción: no cuentan con la maquinaria y herramienta necesaria o bien, la que tienen es insuficiente y obsoleta. Esto los conduce a rentar lo necesario para la producción, generando el incremento de los costos de producción.

De los productores encuestados, 26.7% se ven la necesidad de rentar un tractor para poder desarrollar sus actividades, la renta de esta maquinaria oscila entre los 200 a 400 pesos por cada tanque de diesel utilizado y es necesario utilizar esta maquinaria por lo menos tres veces dentro del ciclo de la cosecha, lo que implica un pago que oscila entre los 600 y 1,200 pesos por temporada.

Además del tractor, el 80% de los pequeños productores también necesita una bomba fumigadora. La renta de la maquinaria es de alrededor de 300 pesos utilizándola tres veces por cosecha.

Otro dato importante dentro de los costos de producción, es que el 50% de los pequeños productores encuestados utilizan la maquinaria mencionada generando un pago por estos de 3,600 pesos por cosecha. Si se suma el pago de insumos y fertilizantes, ellos invierten un aproximado de 10,000 pesos por hectárea obtenido de la venta entre 10,000 y 11,000 pesos sólo recuperando la inversión y un 10% de ganancia.

Como se ha observado, son múltiples los factores que afectan el proceso de producción, siendo los pequeños productores los más afectados. Sus limitaciones en infraestructura, maquinaria y equipo y en consecuencia el aumento de los costos por renta de los mismos ha provocado que sean excluidos del mercado o bien subordinados ante las grandes empresas empacadoras y los intermediarios.

### ***1.4 Financiamiento***

La falta de inversión y financiamiento de los pequeños productores no sólo afecta a los aguacateros de Uruapan, sino de otros municipios. Los productores de la región comentan que por su condición de pequeños han sido limitados a los apoyos y créditos por parte del gobierno y la banca privada.

Antes del retiro del Estado, la adquisición de insumos, maquinaria y herramientas era más fácil de obtener; el precio de estos insumos y maquinaria eran más bajos, por que eran subsidiados. Algunos de estos insumos eran producidos en el país por lo que eran aun más accesibles, reduciendo el costo de la producción. Como complemento, el gobierno otorgaba financiamiento a la producción generando a un mejor margen de excedente el productor.

Con la entrada del neoliberalismo al país (1983), la capacidad de negociación y adquisición de los pequeños productores se limitó, pues la desaparición de los subsidios y apoyos a la producción provocó exclusión del sistema, a pesar de que el producto es muy competitivo en los mercados.

La falta de inversión en el sector provocó que el producto quedara en manos de las grandes emparadoras, de tal manera que estos intermediarios excluyeron los pequeños productores del mercado. Las grandes emparadoras generalmente sólo negocian con los grandes productores, incluso se les llegan a proporcionar financiamiento para la producción. El argumento para otorgar financiamiento por parte de estas empresas, es que estos productores tienen capacidad de pago en comparación con los pequeños.

La falta de inversión y/o financiamiento por parte del pequeño productor no sólo afecta la adquisición de insumos o asistencia, sino el disponer de nueva tecnología que permita mejorar la condición del fruto y se pueda explotar más. Actualmente el problema de escasez de agua en la región ha provocado la disminución de la producción. Los productores comentan que la creación de un sistema de riego o de pozos mejoraría la producción y la calidad de la fruta.

El pequeño productor invierte lo que obtiene de la venta de su fruta y en algunos casos el ingreso de otra actividad; en cambio un productor grande invierte parte de su ganancia completándolo con el financiamiento proporcionado por emparadoras o la banca.

Recientemente el presidente Felipe Calderón, instrumentó un programa de apoyo a la actividad en el ámbito productivo y comercial, sin embargo, los apoyos otorgados sólo se han dirigido a los grandes y medianos productores ya que son ellos los que cuentan con el potencial (Boletín de Sagarpa Núm. 035/07).

## 2. Comercialización

El sistema de comercialización del aguacate está compuesto por el flujo del producto en el cual se involucran una serie de empresas e instituciones, mediante la prestación de servicios de transporte, almacenamiento, empaque, distribución y publicidad, con el propósito de que el aguacate vaya desde la huerta hasta la mesa del consumidor final. Este sistema de comercialización es complejo y muy costoso, por esa razón tradicionalmente no ha estado en manos de los productores, salvo algunas excepciones.

Esta situación ha traído grandes obstáculos para los pequeños productores, ya que su condición los hace vulnerables y genera el aprovechamiento ventajoso de los intermediarios o las grandes emparadoras trasnacionales.

Los problemas a los que se enfrentan los pequeños productores de aguacate en Uruapan, en materia de comercialización son:

- ↪ Norma de calidad inexistente;
- ↪ Sobreproducción;
- ↪ Financiamiento para la infraestructura;
- ↪ Los canales de comercialización y los mercados;
- ↪ El precio.

### ***2.1 Una norma de calidad no existente***

Los pequeños productores de la región exigen ante la junta de Sanidad Vegetal una norma de calidad donde se fije el tamaño y peso de la fruta para su clasificación<sup>3</sup>. Los pequeños productores han sido los más afectados y han visto por lo tanto devaluada su producción. Al no contar con la norma de calidad para la venta del producto, no cuentan con los instrumentos necesarios para poder clasificar la fruta por tamaño y peso.

---

<sup>3</sup> Esta norma de calidad que existe sólo en municipios como Periban, Ario de Rosales y Tacambaro.

La falta de esta norma, ha provocado el aprovechamiento por parte de las empacadoras o intermediarios que realizan la labor de compra. Los compradores argumentan que la fruta que el productor ofrece no es la requerida por los estándares de calidad, provocando que el precio de la cosecha sea inferior a los ya establecidos.

Este tipo de mecanismos son utilizados por estos compradores con el fin de obtener una mayor ganancia. En la mayoría de los casos el producto que se compra es de buena calidad y tamaño, provocando también que no sólo la fruta se destine a los mercados nacionales sino que también a los mercados extranjeros, sin dar participación alguna al pequeño productor.

Otra consecuencia de la ausencia de una norma de calidad dentro del proceso de comercialización, es el desperdicio de fruta, ya que la labor de corte es realizada por parte del comprador quien sólo escoge la mejor fruta dejando una parte de la producción sin aprovechamiento lo que provoca pérdidas para el productor directo.

En ocasiones algunos productores llegan a vender su producción no requerida por las empacadoras a una agroindustria a un precio mucho menor del que paga una empacadora o un intermediario; sin embargo, el problema de las agroindustrias es que algunos están fuera del municipio lo que genera un costo en el transporte, por lo que la mayoría recurre a vender la fruta al mercado regional o simplemente la tira.

Por todo ello, los pequeños productores exigen una norma de calidad para poder mejorar el proceso de venta. Con ello, se esperaría que se establecieran estándares de calidad y tamaño requerido para los mercados nacional como extranjero generando mejores condiciones de venta para el pequeño productor.

## ***2.2 Sobreproducción***

Otro de los problemas a los que se enfrentan estos pequeños productores dentro del proceso de comercialización, es la sobreproducción que satura los mercados y genera la baja de precios.

Los productores comentan que esta sobreproducción se debe a la falta de planeación de mercados y de la venta, así como la falta de una asistencia técnica que les oriente a controlar la producción.

La sobreproducción satura el mercado y baja el precio, aunque hay que señalar que este precio sólo se refleja en el productor y no en el consumidor final. Como ejemplo de ello, actualmente el precio del aguacate es pagado al productor en cuatro pesos por kilo, sin embargo, para el consumidor final el precio varía entre los veinte y treinta pesos el kilo. La sobreproducción se convierte así en un factor decisivo en la baja de los precios al productor.

La saturación del mercado y la baja de los precios afectan a la mayor parte de los pequeños productores. El problema está vinculado a la falta de tecnología y de insumos requeridos para controlar el proceso de producción. El problema de igual manera no afecta a los medianos y grandes productores, ya que su condición les permite con los mecanismos necesarios para su producción generando que la venta de su fruta no sea en temporada de sobreproducción sino de escasez obteniendo así un mejor precio.

Este problema es aprovechado por las grandes empacadoras pues adquieren el producto a menor precio bajo el exceso de oferta y de baja calidad de la fruta, lo que provoca que la venta para el consumidor haya dejado ganancias de hasta un 500%<sup>4</sup> del valor al que se adquirió el producto sin dar beneficio a los pequeños productores.

---

<sup>4</sup> Estimaciones hechas por la empacadora Real de Avocados.

### ***2.3 Financiamiento para la infraestructura.***

La infraestructura dentro del proceso de comercialización comprende: transporte, empaque, maquinaria, mano de obra para la realización del corte y asistencia técnica para la calidad y el tamaño. De los pequeños productores en la región, sólo el 6% de ellos, cuentan con todo lo necesario para desarrollar este proceso.

El otro 94% de estos pequeños productores están sujetos a los compradores y a los precios bajos, generando subordinación y reducción de la ganancia<sup>5</sup>, lo que provoca que la adquisición del transporte, maquinaria, empaque, mano de obra y la asistencia sea inalcanzable.

**Imagen 6**



Foto: Nicté Vázquez Hernández

Esta situación ha permitido que las empacadoras y los intermediarios se aprovechen del proceso, ya que son los únicos que cuentan con el capital suficiente para la adquisición de esta infraestructura, generando la subordinación de los pequeños productores que carecen de ella. La subordinación ha generado

---

<sup>5</sup> El hecho que para él es evidente, es que en este intercambio de valores de uso la venta de lo que produce apenas le permite adquirir lo que necesita consumir para mantener su existencia física y la de su familia, y reproducir el proceso productivo en el mismo nivel. (Bartra, 1979: 95)

que las emparadoras y los intermediarios obtengan la producción a menor costo, ya que en el precio va reflejada la utilización de la infraestructura.

Dentro de este proceso la falta de financiamiento es elemental, sin embargo, su condición de pequeño productor, como lo hemos mencionado anteriormente, no le permite acceder a créditos. Es por ello que cada vez su dependencia hacia las emparadoras y los intermediarios se profundiza.

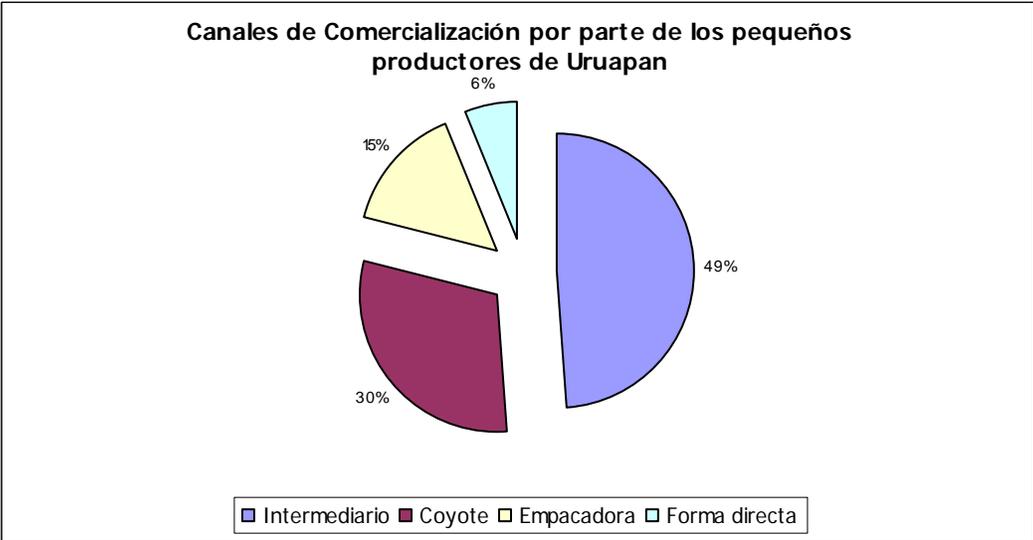
**2.4 Los canales de comercialización y los mercados.**

La comercialización de aguacate se realiza a través de: el intermediario, coyote, empaadora y venta directa.

Los canales de comercialización son complejos, siendo estos agentes los que absorben la mayor parte de los beneficios que genera la comercialización de la fruta.

De los productores encuestados, el 49% realiza la comercialización a través de los intermediarios, el 30% a través de los coyotes, un 15% con la empaadora y sólo el 6% de manera directa.

**Gráfico 13**



Fuente: Elaboración en base al trabajo de campo.

Se puede observar que el proceso de comercialización está dominado los intermediarios. En la mayoría de los casos, los intermediarios pertenecen a las empacadoras y trabajan por comisión. Ellos se encargan de revisar los huertos en todos los aspectos, así como también la negociación de compra y venta que incluye la fijación del precio. Los productores entrevistados comentan que ellos prefieren vender la fruta a este comercializador, pues es quien ofrece un mejor precio y un pago seguro y oportuno (a más tardar en dos semanas) lo que genera que su inversión se recupere rápidamente.

### Imagen 7

#### Compradores de la fruta



Foto: Nicté Vázquez Hernández

Otro agente importante dentro de la comercialización es el coyote. Este agente se dedica a la compra y venta de la fruta de manera independiente. Su estrategia es comprar la fruta a bajo costo con un pago inmediato y ofrecerla al mejor postor (ya sea empacadora, mercado o agroindustria). Los productores comentan que negocian con este agente cuando sus necesidades de subsistencia son muchas y no les permite esperar el pago de la empacadora; sin embargo, el problema de vender la fruta con el coyote es que el precio es aún menor que el que ofrece un intermediario o una empacadora.

En cuanto a la venta el 15% de los pequeños productores la práctica; la venta por este canal, les asegura obtener un mejor precio, permitiéndoles obtener un poco más que la inversión realizada.

Por último, encontramos que sólo el 6% de estos productores logran vender la fruta de manera directa en algunos mercados, este es gracias a que familiares se han podido colocar dentro de los mercados, esto ha permitido obtener mejores ganancias.

Como observamos, los canales de comercialización son complejos. Los agentes que se encuentran dentro de los canales de comercialización logran adueñarse de los grandes beneficios que generan la producción y comercialización de la fruta. El aguacate es uno de los productos que genera grandes ganancias, sin embargo, los pequeños productores han sido excluidos de ellos<sup>6</sup> y como consecuencia se afecta al consumidor final.

Dentro del mercado nacional, éstos intermediarios controlan el proceso. La mayor parte de ellos son empresas extranjeras que poco a poco se han apoderando del mercado lo que ha provocado un desplazamiento de las empacadoras nacionales. Los pequeños productores encuestados, comentan que para ellos es más fácil acceder al mercado nacional pues las normas sanitarias y de calidad no son complejas. El proceso de venta de la fruta no requiere tecnología para el transporte, sin embargo, la dependencia que tienen con las empacadoras o intermediarios y la falta de financiamiento no les permite acceder al mercado de manera directa, sacrificando los beneficios.

La venta de la producción obtenida se destina en un 95% (2006) al mercado nacional. La producción ha sido capaz de satisfacer el mercado, así mismo nuestro país es un alto consumidor a nivel mundial de la fruta por lo que la venta del

---

<sup>6</sup> Ya que no cuentan con el capital y a su vez con la infraestructura necesaria para realizar la labor de venta ya sea dentro del mercado nacional o extranjero. Es por ello que estos canales de comercialización se aprovechan de la situación con el único fin de obtener la mejor ganancia.

producto dentro del mercado nacional genera grandes beneficios, sin embargo, los agentes que se encargan del proceso de comercialización no permiten que dichos beneficios lleguen al productor.

En cuanto al mercado extranjero, los canales de comercialización son aún más complejos, ya que en ellos intervienen los intermediarios o las empacadoras, sino que también a las grandes comercializadoras que se encargan de colocar la fruta en los mercados extranjeros. Para los pequeños productores es más difícil acceder a éste, pues los requisitos exigen una mayor inversión dentro del proceso productivo orientada a acelerar la calidad de la fruta.

Actualmente, el aguacate ha ganado territorio a nivel mundial pues se ha logrado abrir por completo la barrera fitosanitaria que tenía el mercado de Estados Unidos permitiendo la entrada a todo el país.<sup>7</sup>

Así mismo, se han logrado acuerdos comerciales para la venta de la fruta en mercados asiáticos como China y Japón. Sin embargo, los beneficios que se generen quedarán en manos de los intermediarios y los grandes productores.

La falta de un organismo que regule la venta y los mercados seguirá limitando a los pequeños productores, permitiendo que la generación de las divisas generadas quede en las empresas extranjeras.

## ***2.5 Los precios.***

Otro de los problemas al que se enfrenta el pequeño productor es la fijación del precio. La fijación del precio afecta sin lugar a duda a los productores, pues en su condición de pequeño, no pueden acceder a un precio mejor quedándose excluidos de los beneficios.

---

<sup>7</sup> Recordemos que en 1997, las exportaciones de aguacate sólo llegaban a 19 estados y un Distrito, sin embargo, en el año 2002 aumenta el número de estados para exportar, siendo el 2006 un año clave pues se permite la exportación a toda la Unión Americana.

La fijación del precio no es regulada por el gobierno lo que permite que los agentes económicos se adueñen del proceso y fijen el precio que ellos les convenga.

El argumento que proporcionan los compradores es que el precio varia por la temporada y el mercado de destino; esto es, que si en la temporada hay sobreproducción y el mercado de destino es nacional, el precio que se pagará será bajo (alrededor de cuatro a cinco pesos el kilo). Si esta sobreproducción se presenta en el mercado extranjero el precio baja de igual forma (aquí el precio aproximado es de ocho a diez pesos por kilo).

Si la temporada es de escasez, el precio tiende a subir hasta un pago de ocho a diez pesos por kilo para el mercado nacional, y para el extranjero es 14 pesos por kilo aproximadamente.

#### CUADRO 22

**Indice de Siniestralidad en Uruapan 2001-2004**

| <b>AÑO</b> | <b>Superficie Sembrada Ha</b> | <b>Superficie Cosechada Ha</b> | <b>Indice de Siniestralidad</b> |
|------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| 2001       | 16,417                        | 16,417                         | 0                               |
| 2002       | 16,588                        | 16,417                         | -171                            |
| 2003       | 16,588                        | 16,499                         | -89                             |
| 2004       | 16,598                        | 16,499                         | -99                             |

Fuente. Elaboración con datos de Sagarpa. 2004

Actualmente, el precio ha sufrido variaciones en las temporadas, ya que anteriormente la temporada de escasez se daba entre noviembre y marzo por las heladas que se presentaban en la región, sin embargo, los cambios climáticos (Ver cuadro 22) han provocado que los precios disminuyan en cierta temporada y en otras aumenten.

## CUADRO 23

### AGUACATE HASS: Precios al consumidor en las tres principales ciudades a nivel nacional. Pesos/Kilogramo

| Ciudad             | Ene-06 | Feb-06 | Mar-06 | Abr-06 | May-06 | Jun-06 | Jul-06 | Ago-06 | Sep-06 | Oct-06 | Nov-06 | Dic-06 | Ene-07 | Promedio |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| Area Metropolitana | 18.3   | 18.8   | 20.6   | 23.1   | 24.9   | 25.2   | 27.3   | 33.0   | 29.1   | 24.4   | 20.5   | 19.5   | 19.4   | 23.4     |
| Guadalajara        | 21.1   | 20.4   | 21.3   | 23.9   | 24.6   | 24.7   | 26.6   | 34.2   | 32.4   | 29.5   | 23.2   | 21.8   | 20.2   | 24.9     |
| Monterrey          | 18.0   | 17.9   | 17.9   | 22.0   | 25.0   | 24.4   | 27.7   | 34.6   | 27.6   | 21.9   | 20.3   | 17.0   | 18.2   | 22.5     |

Fuente: Tomado de [www.sagapra.gob.mx](http://www.sagapra.gob.mx) 2007. Sistema Insumo Producto.

La ciudad de Monterrey es la ciudad donde el precio de la fruta es más bajo, en comparación con Guadalajara y el Distrito Federal (Ver cuadro 23). Los bajos precios en la ciudad regiomontana se deben a que ahí no sólo se comercializa la variedad Hass sino que también la variedad Criollo y Fuerte lo que provoca que el precio de la fruta sea menor para el comprador.

En Guadalajara, se vende más caro ya que ahí se concentran grandes comercializadores que los distribuyen en el país provocando que el precio de la fruta aumente.

Por último, encontramos que el Distrito Federal tiene un precio intermedio en comparación con los otros dos, este precio se debe a que los costos de transportación no son caros y somos una de las entidades del país con un alto consumo por lo que el precio se presenta más accesible.

Estas variaciones de precio en los diferentes mercados no generan ninguna ganancia para el pequeño productor, pues no son ellos los que realizan la labor de venta. Este mecanismo opera de igual forma para el mercado extranjero. Los mercados más importantes son los de los países asiáticos donde la fruta se llega a vender al consumidor final hasta en 10 dólares por kilo y en Estados Unidos donde el precio varía entre cuatro y cinco dólares por kilo, generando excedentes que se quedan en manos de las grandes comercializadoras.

La falta de un organismo que regule esto seguirá provocando que los beneficios que genera una fruta tan competitiva se queden en manos de los intermediarios y en los fuertes productores, sin dar alguna oportunidad a los pequeños.

### **3 Organización**

La organización de los productores agrícolas, especialmente de los pequeños y medianos, es condición imprescindible para que puedan lograr mejores condiciones de producción y de participación de mercados. Esta evidencia motivó que durante varias décadas del siglo pasado, el Estado mexicano promoviera la creación de organizaciones orientadas a conseguir el control de los procesos productivos por parte de los socios.

Sin embargo, la modernización del campo, subordinada a los objetivos macroeconómicos del modelo neoliberal adoptado desde mediados de la década de los ochenta, ocasionó una profunda crisis de la economía rural. Como parte de una nueva política, el Estado limitó e incluso abandonó el apoyo a las organizaciones para la producción, lo cual condujo al desmantelamiento de las mismas. Además de la privatización del sector, el Estado ha retirado el apoyo financiero a las organizaciones agrícolas campesinas. Tales cambios en la política agraria y agrícola reflejan un esfuerzo por desintegrar las formas organizacionales previas, liberar la campo de los pequeños productores y hacer más atractiva la agricultura mexicana a los inversionistas del capital, particularmente a los extranjeros. (Bartra, 1993)

La ausencia de organización es una situación que también se vive hoy entre los productores de aguacate Hass del país.

La producción del aguacate en Michoacán ha operado de una manera que los funcionarios gubernamentales consideran desorganizada. Las organizaciones agrícolas formales no han tenido muchos logros, y el sistema se caracteriza por un alto grado de intermediarios en todos los niveles de comercio.

Los productores y empacadoras locales se enorgullecen de su historia compartida de individualismo, de haber expandido la producción y los mercados por su propia iniciativa y sin gran intervención u organización por parte del Estado. (Grammont, 1999: 214)

A continuación podemos observar un cuadro que deja ver las principales organizaciones que existían antes del retiro del Estado y que han desaparecido con

la entrada del nuevo modelo capitalista (neoliberalismo). Muchas de ellas estaban vinculadas de manera directa o indirecta con el Estado; a raíz del nuevo modelo su relación se limitó, ocasionando su desaparición. Se pensaba que con la entrada del nuevo modelo y sobre todo con la apertura del mercado estas organizaciones no desaparecerían, sin embargo, esto no fue así. Muchas de ellas no contaban con la capacidad para enfrentar esta apertura de mercado, ocasionando que la mayor parte ellas no accedieran al mercado y muchos menos hacia el mercado extranjero. Esto se fue así, gracias que estas organizaciones no contaban con la infraestructura y el capital suficiente.

Las organizaciones mencionamos (ver cuadro 24), se han topado con problemas financieros y de mercado para seguir subsistiendo.

La organización URPAEM fue una organización de pequeños productores de regiones de Uruapan, Periban, Tacambaro y Ziracuaretiro, con no más de 13 miembros. Centaron su preocupación en la producción y por ello lograron obtener algunos financiamientos; sin embargo, con los cambios de política y retiro del Estado los beneficios obtenidos se fueron reduciendo hasta desaparecer ocasionado que también la organización desapareciera.

Las organizaciones SOCOAAC y la SOCOPAUM estas dos organizaciones estaban muy ligadas a SOCOAAC es una organización estatal y la SOCOPAUM era solo del municipio de Uruapan. Se regían por un mismo mecanismo que era solo agrupar a los grandes productores; aunque su individualismo y poderío siempre ocasionó problemas para obtener una mejor comercialización. Sus funciones eran vender su producto de forma colectiva para mejorar así el precio. También lograron crear una empackadora y vender su producto a Europa quitando del camino a muchos intermediarios del proceso y solo negociar con un *Broker*<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Comercializador de empresa trasnacional que coloca el producto con un comprador fijo o lo comercializa.

Como toda organización, con la entrada del modelo entró en crisis ocasionando que muchos de los productores cayeran en cartera vencida ocasionando su salida, y perdiendo lealtad ante la organización y vendiendo libremente el producto a quien mejore el precio.

**Cuadro 24**

**Distintas dimensiones de la organización agrícola: Aguacate Hass, Michoacán**

| Nombre                  | Base   | Historia          | Responsabilidad                       | Autonomía                     | Vinculaciones  | Dinamismo |
|-------------------------|--|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------|--|-----------|
| <b>URPAEM</b>           | Regional, Unión Local (AAL) productores principalmente     | Larga (1973-1997) | Limitada                              | Alguna                        | Horizontales   | Amplio    |
| <b>UCAIM</b>            | Regional productores e Inversionistas                      | Breve (1977-1989) | Limitada                              | Amplia                        | Verticales, crédito financiero y empackado               | Limitado  |
| <b>CUPANDA</b>          | Local productores e Inversionistas                         | Larga (1954-1997) | Presentación pública de los registros | Amplia                        | Verticales, crédito, empackado y transporte              | Limitado  |
| <b>SOCOAAC</b>          | Regional productores en mayoría ricos                      | Breve             | Limitados con cotratos privados       | Deudas                        | Verticales, los productores son dueños de la empackadora | Limitado  |
| <b>UNIÓN MUTUALISTA</b> | Regional de Empacadoras Nacionales                         | Larga (1970-1997) | Limitada                              | Amplia                        | Horizontales entre empackadoras                          | Limitado  |
| <b>ASEEAM</b>           | Regional de Empacadoras de Exportación                     | Breve (1988-1997) | Limitada con contrato privado         | Deudas                        | Horizontales entre empackadoras                          | Amplio    |
| <b>El Barzón</b>        | Regional de productores                                    | Breve (1944-1997) | Privados y Ejidatarios                | Deudas                        | Horizontales entre productores                           | Limitado  |
| <b>Sistema Producto</b> | Regional Productores, empackadoras y autoridades estatales | Breve (1995-1997) | No hay financiamiento                 | No hay dependencias estatales | Verticales   | Limitado  |

Fuente: Tomado de Stanford, Lois. Dimensiones sociales de la "organización" agrícola: La producción de aguacate en Michoacán. Agricultura de exportación en tiempos de globalización: El caso de las hortalizas, frutas y flores, Juan Pablos Editos. México, 1

Así como este tipo de organizaciones se han vinculado de una forma u otra con el gobierno y han fracasado, también existieron organizaciones dedicadas a la política y al financiamiento.

El Barzón es claro ejemplo de ello, llegó a Michoacán en 1994 como una asociación civil en respuesta a la cartera vencida por la helada de 1992 y crisis del 94. Básicamente lo que hizo fue organizar a los productores en defensa de sus huertos, maquinaria y propiedades. Con estas movilizaciones logró que los bancos y la Secretaría de Hacienda no se adueñaran de las propiedades de la región, especialmente de Uruapan ya que el municipio era el más endeudado. Esta organización civil sólo proporcionó asesoría jurídica dirigida especialmente a grandes y medianos. Actualmente esta asociación ya no existe en el Estado.

UCAIM fue una organización de crédito vinculada con grandes productores de Uruapan. Administró las transacciones de crédito de sus miembros y los vínculos que tenían establecidos con los bancos Banamex y Bancomer, así como con FIRA; todo ello antes de la crisis. (Grammont. 1999: 230)

En la actualidad, sólo hay 23 asociaciones locales aguacateras en Michoacán, aunque muchas de ellas sólo existen en papel. Las únicas organizaciones que funcionan al 100% son la APEAM Y APROAM que en su mayoría llegan a tener como socios a los medianos y grandes productores, que se dedican no sólo al mercado nacional sino de exportación.

Esta falta de estructura organizativa en relación al proceso de producción y comercialización del aguacate Hass específicamente en Uruapan, es inadecuada y deja mucho que desear, esto ha provocado que se minen las posibilidades de competir con productores de mercado extranjeros.

En Uruapan no hay organizaciones concretas que abarquen a los pequeños productores. Sin embargo, en los municipios de Peribán o Tacambaro, éstas si existen y han logrado vincular a los pequeños productores con los grandes a través de mecanismos que les permitan llegar a la comercialización de manera conjunta obteniendo mejores beneficios.

Para los pequeños productores La falta de organización les ha generado una serie de problemas como:

- 2 Mercados limitados, ya que la falta de organización no les ha permitido acceder a ellos de manera adecuada, ya que su condición los ha hecho vulnerables y presa fácil de los grandes capitalistas.
- 3 Dentro de la fijación de los precios los pequeños productores se ven limitados y esto se debe a que su capacidad de negociación es nula en comparación con los grandes productores derivándose de que no cuentan con grandes volúmenes de producción y que en algunos casos su producto no es de buena calidad (según los compradores), es por ello que la fijación del precio es menor provocando en la mayoría de los casos a no poder obtener la reproducción.
- 4 El otorgamiento de financiamiento es limitado, ya que los bancos argumentan que no son personas con respaldo económico que aseguran un pago. La falta de organización ha afectado por no contar con esas garantías que exigen los bancos.
- 5 El pago de las empacadoras es muy tardío, lo realizan dos semanas o hasta un mes después de que el productor ya entregó la mercancía. Es por ello que muchos de estos productores se ven en la necesidad de vender su producto a los coyotes o a los intermediarios.
- 6 El intermediarismo es el único que ha salido beneficiado de esta situación, pues fija el precio y la calidad del producto obteniendo así los mejores márgenes de ganancia.
- 7 La infraestructura en producción y comercialización que existe dentro de los pequeños productores es obsoleta en comparación con los grandes, ocasionando una seria desventaja y vulnerabilidad frente esos grandes compradores.

- 8 El apoyo técnico es importante, pero a su vez es muy costoso, al no estar organizados implica un pago mayor por este servicio que los pequeños productores no pueden realizar de manera individual.

Productores que cuentan con la calidad competitiva necesaria para exportar u otros que la podrían tener, se quejan de que no existe una verdadera asociación de pequeños productores para exportar el producto o colocarlo al mejor precio en el mercado nacional.

La falta de organización también ha generado que estos pequeños productores sean vulnerables ante los grandes productores, intermediarios y trasnacionales; excluyéndolos de los grandes beneficios que proporciona la producción y comercialización de la fruta.

Al no estar organizados, los pequeños productores no logran incidir en la fijación de los precios, pues el volumen de comercialización que ofrecen al comprador es menor al que comercializa un grande; por lo cual, no tienen peso para fijar el precio y el comprador es quien lo fija. esto provoca márgenes de ganancia mínimos y en algunos casos sólo la recuperación de la inversión.

Así como le afecta el precio, también se ve afectado por la falta de financiamiento, pues en la mayoría de los casos el pequeño productor no es sujeto de crédito, ya que no cuenta con garantías que puedan cubrir el pago en caso de pérdida. sólo los grandes y algunos medianos tienen acceso a éste. Esto ha provocado que las técnicas de producción sean obsoletas y las formas de comercialización queden en manos de los grandes intermediarios.

La falta de crédito hacia los pequeños productores no sólo es por parte del gobierno, sino también la banca privada que han puesto sus limitantes lo que lo complica aun más que el productor por si sólo pueda acceder a ellos; a pesar de que el aguacate es un producto altamente rentable que llega a generar ganancias extraordinarias.

Con la ausencia de una organización, se ha observado que no sólo se afecta el precio y el financiamiento, sino también la falta de infraestructura en la producción y comercialización, ya que el costo o la renta de maquinaria y equipo son elevadas y provoca que el productor vea aun más reducidas sus ganancias.

La problemática de los pequeños productores es diversa, se ha podido observar que dentro de todo el proceso productivo son múltiples los problemas a los que se enfrentan.

Esta problemática trae como consecuencias una subordinación inmensa hacia los grandes capitalistas.

Esta subordinación viene acompañada de la lógica y la cultura que ha manejado el pequeño productor; pues la mayoría de ellos sólo busca la reproducción simple, es decir; cuando se incorpora al mercado, solo busca recuperar los costos de producción y poco más aunque en algunos casos esta incorporación al mercado y la búsqueda de la reproducción no se de.<sup>9</sup>

La incorporación del pequeño productor al mercado no le genera grandes beneficios. su limitada capacidad de negociación se ve acompañada por el reducido volumen de producción que ofrece, así como la baja calidad, generando que los beneficios que ofrece el proceso sean mínimos y en algunos casos, simplemente se les excluya de estos. La incorporación al mercado sólo beneficia a los grandes productores, ya que su condición les permite una buena negociación que genera no sólo la reproducción, sino importantes márgenes de ganancia.

La existencia de intermediarios y de empresas trasnacionales en el proceso de la comercialización y financiamiento han provocado que estos lo manejen y manipulen a su conveniencia. Son ellos los que fijan el precio pues pagan dependiendo de la temporada (sobreproducción o escasez) y la calidad de la fruta, así como también otorgan el crédito a los productores; son ellos los que dominan

---

<sup>9</sup> Armando Bartra menciona que los campesinos compiten en el mercado aunque para ellos el punto central no es la ganancia; sino el poder obtener el precio de costo, implica su reproducción.

los mercados nacional como extranjero, son ellos los que obtienen los mejores beneficios.

Esta subordinación como ya se ha mencionado, ha provocado que los pequeños productores sean excluidos del proceso generando desconfianza y desinterés por parte de las instituciones privadas que no les permiten el acceso al crédito; de igual forma el gobierno ha actuado de manera desinteresada al no proporcionar financiamiento u organismos dirigidos a los pequeños productores.

Es por ello que esa marginación ha provocado una gran desconfianza por parte de los pequeños productores generando una cultura individualista y subordinada sin permitir el organizarse para mejorar su condición.

## CONCLUSIONES

Los argumentos centrales de las políticas de ajuste estructural dirigidas al campo fueron, entre otros, hacer más productivo y competitivo al campo; generar empleo en el medio rural y para los consumidores, ofrecer una mayor diversificación de productos, así como mejores precios. A dos décadas y media de reformas, los resultados en la economía en general y en particular en el medio rural no han sido los prometidos. Por una parte, la crisis en el campo se ha agudizado. Esto se expresa en dos hechos significativos: se ha ahondado la dependencia alimentaria y la migración rural hacia Estados Unidos es cada vez mayor. Por otro lado, el incremento en los precios a los consumidores de productos provenientes del campo, presenta una tendencia creciente, uno de los ejemplos más representativos de ello, es la reciente crisis de la tortilla. Lo anterior evidencia en ese sentido, el fracaso de la puesta en marcha de la política agrícola neoliberal.

En relación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), este se presentó como una de las grandes oportunidades del país para colocarse en la dinámica del mercado del primer mundo. Para la agricultura, se ofrecieron abrir fronteras históricamente restringidas, que permitirían a los cultivos competitivos aprovechar los beneficios de los mercados de exportación. Para cultivos integrados a las hortalizas, flores y frutas, se ofrecieron "las perlas de la Virgen". Como se analizó en esta investigación, a través del estudio del aguacate, las supuestas ventajas de la apertura comercial sintetizada en el TLCAN, han resultado una falacia. Muchos de estos cultivos, y en particular el aguacate, en efecto son competitivos y han logrado incrementar sus exportaciones significativamente, sin embargo, los beneficios de este proceso no han sido en la mayoría de los casos, para los productores directos, sino para los intermediarios que desde esa apertura se han fortalecido, concentrando los excedentes del negocio.

En el caso del aguacate, los factores que han influido para que estos beneficios no se dirijan a los productores directos son múltiples.

El aguacate Hass representa uno de los cultivos frutícolas más importantes en México. En el 2006, la producción anual alcanzó un valor estimado de 4,800 millones de pesos. (SIAP, 2006) Es uno de los productos que han registrado una tendencia creciente de colocación en los mercados nacional e internacional.

Sin embargo, esta tendencia está desligada de los pequeños productores, quienes producen cerca del 50% de este cultivo.

El problema radica en que dentro del proceso de comercialización, los pequeños productores no pueden acceder por sí solos al mercado, ya que su capacidad de negociación es mínima en comparación con los grandes productores, generando la subordinación ante las grandes emparadoras, quienes fijan el precio en el mercado. Esta situación se complica también, porque ellos no cuentan con apoyos financieros, de infraestructura o para la comercialización directa por parte del gobierno. Con la apertura comercial, llegó el abandono del Estado hacia los productores más pobres.

De esta forma, si bien los pequeños productores cuentan con un cultivo muy competitivo y que se coloca en el mercado internacional, al no ser ellos quienes realizan la comercialización, están marginados de los beneficios. La falta de mecanismos u organismos que regulen este proceso, ha permitido que las grandes comercializadoras, en muchos casos extranjeras, sean los dueños del proceso y los reales beneficiarios de los excedentes. Incluso, a nivel del mercado nacional, estos nuevos agentes han comenzado a desplazar a las emparadoras locales, por lo que se visualiza la apropiación total de la comercialización por parte de estas emparadoras extranjeras, la mayoría provenientes de Estados Unidos.

Habría que agregar, que la falta de cultura organizativa por parte de los pequeños productores, complica esta situación pues la relación individualizada que establecen con los compradores los coloca frente a la incapacidad de ofrecer grandes volúmenes que permitan negociar mejores precios. Al no estar organizados, son marginados de la negociación, subordinándose a las decisiones de los compradores.

Por lo que respecta a los problemas del financiamiento, no cabe duda que este es un elemento central que colocaría en otras condiciones a los pequeños productores de aguacate. Sin esta herramienta, se ven limitados en los aspectos productivos, de desarrollo tecnológico, de los procesos de comercialización y de la transformación.

Los pequeños productores están excluidos de los sistemas de financiamientos modernos por no ser sujetos de crédito, por lo que tienen que acceder al crédito a través de los sistemas tradicionales de financiamiento que operan por medio de redes locales controladas por usureros.

Lo anterior hace evidente que las supuestas ventajas a las que accederían los productores de cultivos como el aguacate han sido para unos cuantos. En este caso, queda claro lo que Armando Bartra plantea, que si bien la explotación del campesinado surge en la producción, es a través del mercado en donde se concreta.

La apertura comercial y el TLCAN seguramente pudieron ser benéficos para algunos sectores, sin embargo, a partir del estudio que realicé, quedó claro que los pequeños productores de aguacate de Uruapan, Michoacán han quedado excluidos de esta estrategia de los gobiernos neoliberales. Destaca además el hecho, de que no sean comercializadores nacionales los favorecidos de esta actividad, sino

empacadoras extranjeras que han provocado la concentración y la especulación de los mercados nacional e internacional.

Considero que una solución viable para los problemas que enfrentan los pequeños productores en el sector, sería: dentro de la producción hemos observado que la falta de inversión es la principal generadora de los diversos problemas que tienen dentro de la producción. Sin embargo, si el gobierno orientará los apoyos hacia este grupo de productores mejoraría sin duda su condición. El otorgamiento de apoyos a los productores les permitirá mejorar los ámbitos productivos como el poder obtener mejores volúmenes de producción, controlar esta producción, como también el aumento significativo de inversión en sus costos; generando que esto proporcione no sólo mejores volúmenes de producción sino el poder obtener una mejor calidad de fruta, generando que así se pueda mejorar los precios.

En cuanto a la comercialización está se liga a la solución de mejorar el ámbito productivo, ya que al obtener mejores volúmenes, controlar esta y obtener una mejor calidad de la fruta a que los precios mejores, sin embargo, dentro del proceso de comercialización hace falta un organismo que regule la venta del producto.

La necesidad de un organismo dentro del proceso es cada vez más necesaria, ya que el proceso de comercialización cada vez más les pertenece a empacadoras de origen extranjero que absorben los grandes excedentes que proporciona la venta de la fruta dentro del mercado nacional como extranjero ocasionado que los excedentes queden en manos de ellos y no de los pequeños productores.

La entrada de un organismo que regule el proceso permitiría que los excedentes generados por la venta de la fruta puedan llegar a manos de todos los productores generando mejorar su condición. Así mismo la entrada de este organismo regularía los beneficios que deja la explotación de la fruta, pues es un cultivo altamente competitivo y somos el país con mayor volumen de producción a nivel mundial lo que permite obtener grandes ventajas contra otros.

# ANEXO 1

## Cuadro 1

**Producto Interno Bruto (a precios de 1993)**  
**Valores Absolutos 1980 - 2006**  
**Miles de pesos de 1993**

| AÑO    | PIB TOTAL     | PIB AGROPECUARIO | PORCENTAJE |
|--------|---------------|------------------|------------|
| 1980   | 3,794,429,274 | 246,710,424      | 6.50       |
| 1981   | 4,117,927,389 | 265,851,148      | 6.46       |
| 1982   | 4,096,480,892 | 259,845,598      | 6.34       |
| 1983   | 3,953,660,289 | 265,045,728      | 6.70       |
| 1984   | 4,088,512,293 | 268,782,819      | 6.57       |
| 1985   | 4,177,956,395 | 276,916,736      | 6.63       |
| 1986   | 4,049,318,982 | 273,227,341      | 6.75       |
| 1987   | 4,119,066,044 | 276,652,956      | 6.72       |
| 1988   | 4,171,924,412 | 267,286,564      | 6.41       |
| 1989   | 4,343,203,158 | 263,514,727      | 6.07       |
| 1990   | 4,567,997,294 | 282,652,294      | 6.19       |
| 1991   | 4,760,527,181 | 288,988,299      | 6.07       |
| 1992   | 4,929,102,324 | 282,549,036      | 5.73       |
| 1993   | 5,024,783,882 | 290,811,764      | 5.79       |
| 1994   | 5,248,801,721 | 293,492,873      | 5.59       |
| 1995   | 4,922,431,918 | 296,020,553      | 6.01       |
| 1996   | 5,175,436,431 | 306,584,511      | 5.92       |
| 1997   | 5,526,100,685 | 307,167,009      | 5.56       |
| 1998   | 5,797,240,239 | 309,590,941      | 5.34       |
| 1999   | 6,021,782,162 | 320,787,603      | 5.33       |
| 2000   | 6,419,339,278 | 322,566,517      | 5.02       |
| 2001   | 6,409,261,930 | 333,827,141      | 5.21       |
| 2002   | 6,462,246,310 | 334,027,713      | 5.17       |
| 2003   | 6,549,585,419 | 344,496,110      | 5.26       |
| 2004/p | 6,823,193,557 | 356,611,738      | 5.23       |
| 2005   | 7,014,379,467 | 349,298,215      | 4.98       |
| 2006   | 7,349,044,582 | 366,143,274      | 4.98       |

Fuente: Tomado de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Nota:p/  
Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.



## IMPORTACIONES DE MÉXICO

Valor en millones de dólares

| <b>País/ Año</b>     | <b>1993</b>     | <b>1994</b>     | <b>1995</b>     | <b>1996</b>     | <b>1997</b>      | <b>1998</b>      | <b>1999</b>      | <b>2000</b>      | <b>2001</b>      | <b>2002</b>      | <b>2003</b>      | <b>2004</b>      |
|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>TOTAL</b>         | <b>65,366.5</b> | <b>79,345.9</b> | <b>72,453.1</b> | <b>89,468.8</b> | <b>109,808.2</b> | <b>125,373.1</b> | <b>141,974.8</b> | <b>174,457.8</b> | <b>168,396.4</b> | <b>168,678.9</b> | <b>170,958.2</b> | <b>197,303.3</b> |
| ESTADOS UNIDOS       | 45,294.7        | 54,790.5        | 53,828.5        | 67,536.1        | 82,002.2         | 93,258.4         | 105,267.3        | 127,534.4        | 113,766.8        | 106,556.7        | 105,685.9        | 109,558.2        |
| CANADÁ               | 1,175.3         | 1,620.6         | 1,374.3         | 1,743.6         | 1,968.0          | 2,290.2          | 2,948.9          | 4,016.6          | 4,234.9          | 4,480.3          | 4,120.8          | 5,419.8          |
| <b>ALADI</b>         | <b>2,172.9</b>  | <b>2,599.0</b>  | <b>1,420.7</b>  | <b>1,755.0</b>  | <b>2,306.7</b>   | <b>2,589.0</b>   | <b>2,857.5</b>   | <b>4,017.5</b>   | <b>4,743.4</b>   | <b>5,473.9</b>   | <b>6,528.7</b>   | <b>9,044.3</b>   |
| ARGENTINA            | 252.0           | 332.7           | 190.7           | 299.6           | 236.2            | 263.6            | 211.7            | 247.4            | 441.4            | 687.3            | 867.2            | 1,113.1          |
| BOLIVIA              | 16.2            | 19.1            | 5.1             | 8.0             | 10.3             | 7.0              | 7.8              | 13.4             | 14.0             | 23.6             | 29.4             | 31.0             |
| BRASIL               | 1,200.8         | 1,225.5         | 565.3           | 690.0           | 869.3            | 1,037.8          | 1,128.9          | 1,802.9          | 2,101.3          | 2,565.0          | 3,267.5          | 4,360.6          |
| COLOMBIA             | 84.0            | 121.0           | 97.5            | 97.0            | 124.2            | 151.3            | 220.4            | 273.4            | 344.4            | 352.4            | 405.7            | 635.6            |
| CHILE                | 130.1           | 230.1           | 154.3           | 170.8           | 372.4            | 552.0            | 683.5            | 893.7            | 975.0            | 1,010.2          | 1,082.1          | 1,464.0          |
| ECUADOR              | 37.6            | 89.5            | 68.7            | 62.0            | 51.3             | 70.1             | 59.9             | 75.2             | 110.3            | 33.1             | 54.1             | 53.9             |
| PARAGUAY             | 5.0             | 4.9             | 2.7             | 18.2            | 10.8             | 1.6              | 3.0              | 1.2              | 2.0              | 1.7              | 3.7              | 36.8             |
| PERÚ                 | 169.9           | 210.9           | 98.7            | 116.7           | 141.6            | 142.9            | 180.5            | 176.7            | 141.2            | 152.3            | 131.2            | 282.5            |
| URUGUAY              | 43.3            | 56.1            | 17.4            | 35.8            | 35.1             | 30.8             | 42.2             | 83.2             | 84.6             | 91.6             | 101.5            | 135.8            |
| VENEZUELA            | 226.9           | 297.4           | 214.0           | 234.0           | 421.2            | 303.4            | 297.1            | 422.4            | 503.4            | 532.3            | 566.0            | 909.8            |
| CUBA 2/              | 7.1             | 11.8            | 6.2             | 22.8            | 34.2             | 28.4             | 22.6             | 28.0             | 25.7             | 24.3             | 20.3             | 21.2             |
| <b>CENTROAMÉRICA</b> | <b>119.2</b>    | <b>150.3</b>    | <b>88.6</b>     | <b>172.2</b>    | <b>201.8</b>     | <b>221.5</b>     | <b>316.6</b>     | <b>333.1</b>     | <b>359.7</b>     | <b>623.5</b>     | <b>867.6</b>     | <b>1,254.3</b>   |
| BELICE               | 3.4             | 5.7             | 2.0             | 1.5             | 2.0              | 1.7              | 1.7              | 2.2              | 1.5              | 1.6              | 2.8              | 5.2              |
| COSTA RICA           | 21.8            | 27.6            | 15.6            | 57.6            | 77.4             | 87.4             | 191.4            | 180.1            | 184.2            | 416.3            | 584.2            | 847.9            |
| EL SALVADOR          | 14.1            | 19.3            | 7.9             | 19.0            | 24.1             | 25.3             | 18.2             | 19.8             | 29.9             | 36.4             | 44.3             | 51.4             |
| GUATEMALA            | 62.1            | 83.5            | 51.1            | 76.8            | 80.5             | 81.3             | 82.6             | 90.8             | 95.2             | 116.7            | 151.1            | 230.1            |
| HONDURAS             | 6.3             | 3.6             | 3.6             | 5.1             | 6.4              | 12.1             | 8.0              | 13.3             | 17.4             | 25.4             | 47.0             | 67.2             |
| NICARAGUA            | 11.4            | 10.7            | 8.4             | 12.2            | 11.4             | 13.6             | 14.8             | 26.9             | 31.4             | 27.1             | 38.1             | 52.4             |
| <b>UNIÓN EUROPEA</b> | <b>7,877.3</b>  | <b>9,116.0</b>  | <b>6,790.0</b>  | <b>7,800.4</b>  | <b>10,035.8</b>  | <b>11,845.6</b>  | <b>12,928.3</b>  | <b>15,056.7</b>  | <b>16,681.0</b>  | <b>16,950.1</b>  | <b>18,501.1</b>  | <b>21,817.6</b>  |
| ALEMANIA             | 2,852.4         | 3,100.9         | 2,687.1         | 3,173.7         | 3,902.3          | 4,543.4          | 5,032.1          | 5,758.4          | 6,079.6          | 6,065.8          | 6,274.9          | 7,195.6          |
| AUSTRIA 1/           | 105.8           | 121.0           | 87.5            | 113.1           | 139.4            | 191.8            | 170.1            | 176.8            | 219.6            | 186.6            | 254.8            | 368.2            |
| BÉLGICA              | 275.0           | 336.5           | 210.0           | 238.8           | 327.3            | 355.4            | 305.2            | 465.6            | 630.5            | 556.9            | 573.0            | 719.1            |
| DINAMARCA            | 130.1           | 130.9           | 70.9            | 70.7            | 96.4             | 119.6            | 126.5            | 142.0            | 169.2            | 177.4            | 198.8            | 202.2            |
| ESPAÑA               | 1,155.3         | 1,338.3         | 694.1           | 629.5           | 977.7            | 1,257.0          | 1,321.8          | 1,430.0          | 1,827.4          | 2,223.9          | 2,288.3          | 2,861.8          |
| FINLANDIA 1/         | 50.1            | 66.1            | 63.5            | 84.6            | 100.6            | 122.0            | 175.8            | 211.7            | 249.5            | 150.9            | 277.0            | 244.1            |
| FRANCIA              | 1,105.2         | 1,526.9         | 979.2           | 1,019.0         | 1,182.4          | 1,429.9          | 1,393.7          | 1,466.6          | 1,577.0          | 1,806.8          | 2,015.8          | 2,410.3          |
| GRECIA               | 22.8            | 23.7            | 10.3            | 9.7             | 17.2             | 6.5              | 15.9             | 29.8             | 22.7             | 29.4             | 22.9             | 25.9             |
| HOLANDA              | 241.6           | 240.1           | 217.9           | 225.1           | 261.9            | 328.4            | 325.6            | 363.1            | 470.9            | 546.6            | 555.7            | 706.8            |

|   |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                        |                       |                        |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|
| IRLANDA                                     | 151.3                 | 137.7                 | 181.1                 | 239.1                 | 265.9                 | 308.5                 | 329.7                 | 403.6                 | 550.9                 | 614.4                  | 794.6                 | 705.8                  |
| ITALIA                                      | 834.9                 | 1,021.4               | 771.5                 | 999.1                 | 1,326.0               | 1,581.1               | 1,649.4               | 1,849.4               | 2,100.3               | 2,171.1                | 2,474.2               | 2,830.8                |
| LUXEMBURGO                                  | 3.7                   | 10.2                  | 8.0                   | 8.5                   | 16.4                  | 16.6                  | 10.0                  | 17.3                  | 17.0                  | 17.0                   | 29.9                  | 40.0                   |
| PORTUGAL                                    | 12.2                  | 20.7                  | 18.8                  | 21.5                  | 34.1                  | 43.8                  | 52.2                  | 51.4                  | 100.7                 | 94.3                   | 126.5                 | 254.0                  |
| REINO UNIDO                                 | 593.0                 | 706.6                 | 531.8                 | 679.4                 | 915.3                 | 1,056.2               | 1,135.2               | 1,091.3               | 1,344.0               | 1,349.8                | 1,242.3               | 1,474.9                |
| SUECIA 1/                                   | 265.3                 | 277.1                 | 200.7                 | 228.8                 | 354.3                 | 339.2                 | 699.6                 | 1,318.0               | 806.1                 | 450.9                  | 733.2                 | 873.4                  |
| CHIPRE                                      | 0.8                   | 0.5                   | 0.3                   | 1.9                   | 0.3                   | 0.5                   | 0.4                   | 3.1                   | 0.3                   | 0.2                    | 0.2                   | 0.5                    |
| ESTONIA                                     | 0.1                   | 4.7                   | 1.5                   | 4.7                   | 7.4                   | 2.0                   | 3.4                   | 5.1                   | 5.8                   | 2.3                    | 9.6                   | 10.2                   |
| HUNGRIA                                     | 5.0                   | 6.2                   | 9.9                   | 21.1                  | 72.5                  | 75.1                  | 92.7                  | 98.3                  | 107.5                 | 150.0                  | 106.6                 | 183.6                  |
| LITUANIA                                    | 0.4                   | 2.3                   | 1.9                   | 1.3                   | 1.6                   | 8.6                   | 0.2                   | 6.6                   | 1.6                   | 12.6                   | 2.2                   | 9.2                    |
| MALTA                                       | 0.3                   | 0.1                   | 0.9                   | 3.7                   | 8.4                   | 21.4                  | 10.2                  | 22.1                  | 147.6                 | 154.9                  | 293.9                 | 330.7                  |
| POLONIA                                     | 72.0                  | 43.9                  | 41.5                  | 21.9                  | 24.4                  | 33.0                  | 46.1                  | 72.3                  | 160.4                 | 86.5                   | 78.6                  | 95.4                   |
| ESLOVENIA                                   | 0.0                   | 0.3                   | 1.8                   | 5.3                   | 3.9                   | 5.6                   | 16.8                  | 9.4                   | 12.9                  | 14.2                   | 22.6                  | 42.2                   |
| LETONIA                                     | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.1                   | 0.0                   | 0.2                   | 1.0                   | 0.4                    | 4.8                   | 0.2                    |
| REPÚBLICA CHECA                             | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 9.5                   | 37.0                  | 60.2                  | 70.7                   | 84.6                  | 177.4                  |
| REPÚBLICA ESLOVACA                          | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 0.0                   | 6.2                   | 27.5                  | 18.3                  | 16.6                   | 36.0                  | 55.3                   |
| <b>ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO</b> | <b>530.7</b>          | <b>530.4</b>          | <b>414.3</b>          | <b>484.2</b>          | <b>616.8</b>          | <b>648.3</b>          | <b>777.0</b>          | <b>851.1</b>          | <b>906.9</b>          | <b>872.1</b>           | <b>921.2</b>          | <b>1,079.8</b>         |
| ISLANDIA                                    | 0.1                   | 0.1                   | 0.9                   | 0.6                   | 2.0                   | 1.4                   | 0.9                   | 0.4                   | 1.7                   | 0.7                    | 5.6                   | 2.3                    |
| NORUEGA                                     | 33.2                  | 40.0                  | 24.7                  | 27.0                  | 55.9                  | 58.2                  | 55.7                  | 98.0                  | 142.5                 | 93.2                   | 96.0                  | 147.3                  |
| SUIZA                                       | 497.3                 | 490.3                 | 388.7                 | 456.6                 | 558.9                 | 588.7                 | 720.4                 | 752.7                 | 762.7                 | 778.3                  | 819.6                 | 930.3                  |
| <b><i>NIC'S</i></b>                         | <b><i>2,201.6</i></b> | <b><i>2,815.0</i></b> | <b><i>2,139.0</i></b> | <b><i>2,580.6</i></b> | <b><i>3,582.6</i></b> | <b><i>4,187.0</i></b> | <b><i>5,313.8</i></b> | <b><i>6,911.3</i></b> | <b><i>8,235.9</i></b> | <b><i>10,261.6</i></b> | <b><i>8,500.9</i></b> | <b><i>11,626.0</i></b> |
| COREA                                       | 925.8                 | 1,208.8               | 974.2                 | 1,177.6               | 1,831.0               | 1,951.3               | 2,964.0               | 3,854.8               | 3,631.6               | 3,947.6                | 4,137.4               | 5,360.6                |
| TAIWÁN                                      | 717.4                 | 1,029.4               | 716.2                 | 890.9                 | 1,136.5               | 1,526.6               | 1,556.8               | 1,994.3               | 3,015.3               | 4,250.1                | 2,509.1               | 3,614.7                |
| HONG KONG                                   | 343.2                 | 286.9                 | 159.4                 | 129.2                 | 189.4                 | 216.1                 | 252.8                 | 455.8                 | 441.8                 | 509.0                  | 516.6                 | 422.2                  |
| SINGAPUR                                    | 215.1                 | 290.0                 | 289.2                 | 382.9                 | 425.6                 | 493.0                 | 540.1                 | 606.3                 | 1,147.2               | 1,555.0                | 1,337.8               | 2,228.5                |
| <b>JAPON</b>                                | <b>3,928.7</b>        | <b>4,780.0</b>        | <b>3,952.1</b>        | <b>4,132.1</b>        | <b>4,333.6</b>        | <b>4,537.0</b>        | <b>5,083.1</b>        | <b>6,465.7</b>        | <b>8,085.7</b>        | <b>9,348.6</b>         | <b>7,622.8</b>        | <b>10,720.0</b>        |
| <b>PANAMÁ</b>                               | <b>60.7</b>           | <b>24.5</b>           | <b>8.9</b>            | <b>6.6</b>            | <b>19.2</b>           | <b>16.0</b>           | <b>25.6</b>           | <b>119.6</b>          | <b>45.2</b>           | <b>35.3</b>            | <b>37.8</b>           | <b>41.4</b>            |
| <b>CHINA</b>                                | <b>386.4</b>          | <b>499.7</b>          | <b>520.6</b>          | <b>759.7</b>          | <b>1,247.4</b>        | <b>1,616.5</b>        | <b>1,921.1</b>        | <b>2,879.6</b>        | <b>4,027.3</b>        | <b>6,274.4</b>         | <b>9,400.8</b>        | <b>14,457.7</b>        |
| <b>ISRAEL</b>                               | <b>45.3</b>           | <b>85.1</b>           | <b>46.7</b>           | <b>79.1</b>           | <b>112.1</b>          | <b>137.4</b>          | <b>172.7</b>          | <b>296.5</b>          | <b>257.7</b>          | <b>250.1</b>           | <b>313.5</b>          | <b>408.2</b>           |
| <b>RESTO DEL MUNDO</b>                      | <b>1,573.7</b>        | <b>2,334.7</b>        | <b>1,869.5</b>        | <b>2,419.2</b>        | <b>3,382.0</b>        | <b>4,026.0</b>        | <b>4,362.9</b>        | <b>5,975.7</b>        | <b>7,052.1</b>        | <b>7,552.3</b>         | <b>8,457.2</b>        | <b>11,875.9</b>        |

Fuente: Tomando de S.E con datos del Banco de México 1993-2004

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal.

Nota2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios posteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de Enero de 1995. 2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

## ANEXO 2

### Cuestionario

Lugar: Uruapan, Michoacán

Nombre: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

#### Producción

1.- ¿Con cuántas hectáreas cuenta para la producción de aguacate hass?

- a) 1 a 2                      b) 3 a 4                      c) 5

2.- ¿Qué tipo de tierra tiene?

- a) temporal    b) riego    c) agostadero    d) ambas\*    e) otros \_\_\_\_\_

\* En caso de que la respuesta sea el inciso d, especifique:

- |                         |         |         |
|-------------------------|---------|---------|
| ☆ Temporal y riego      | _____ha | _____ha |
| ☆ Temporal y agostadero | _____ha | _____ha |
| ☆ Riego y agostadero    | _____ha | _____ha |
| ☆ Otros                 | _____ha |         |

3.- ¿Cuál es la tenencia de la tierra que tiene?

- a) Ejidal                      b) Comunal                      c) Privada                      d) Rentada\*                      e) Otro

\* En caso de ser rentada, ¿cuánto paga de renta?

1. En especie \_\_\_\_\_    2. En dinero \_\_\_\_\_

4.- Para la producción de aguacate, ¿usted utiliza los siguientes insumos?

| Insumo                    | SI  | NO  | ¿Por qué? |
|---------------------------|-----|-----|-----------|
| a) semilla mejorada       | ___ | ___ | _____     |
| b) fertilizantes químicos | ___ | ___ | _____     |
| c) Abonos naturales       | ___ | ___ | _____     |
| d) Herbicidas             | ___ | ___ | _____     |
| e) Insecticidas           | ___ | ___ | _____     |
| f) Árboles Injertados     | ___ | ___ | _____     |
| g) Otros _____            |     |     | _____     |

5.- ¿Qué tipo de herramientas utiliza para la producción?

6.- ¿Qué sistema de riego utiliza?

8.- ¿Cada cuándo cosecha y cuál es el promedio de la cosecha?

9.- ¿En cuál de los tres cuidados requiere mayor atención?

a) Instalación y ¿por qué? \_\_\_\_\_

b) Maduración y ¿por qué? \_\_\_\_\_

c) Cosecha y ¿por qué? \_\_\_\_\_

10.- ¿La mano de obra que usted utiliza para la siembra es?

¿Cuántos?

a) Ayuda familiar \_\_\_\_\_

b) Asalariada (pasar a pregunta 12) \_\_\_\_\_

c) Ayuda de otros \_\_\_\_\_

d) Otra \_\_\_\_\_

11.- ¿La mano de obra que usted utiliza para la cosecha es?

¿Cuántos?

a) Ayuda familiar \_\_\_\_\_

b) Asalariada (pasar a pregunta 12) \_\_\_\_\_

c) Ayuda de otros \_\_\_\_\_

d) Otra \_\_\_\_\_

12.- ¿El sueldo que usted paga a sus trabajadores es el?

Siembra

Cosecha

a) Mínimo \_\_\_\_\_ a) Mínimo \_\_\_\_\_

b) Más del Mínimo \_\_\_\_\_ b) Más del Mínimo \_\_\_\_\_

c) Otro \_\_\_\_\_ c) Otro \_\_\_\_\_

13.- ¿De dónde provienen los recursos para la producción de aguacate?

a) De la venta del producto \_\_\_\_\_

b) Del otorgamiento del algún crédito \_\_\_\_\_

¿Cuál? Privado \_\_\_\_\_ Bancario \_\_\_\_\_ prestamista \_\_\_\_\_

c) De las remuneraciones de 1 o más integrantes de la familia. \_\_\_\_\_

d) De remesas \_\_\_\_\_

e) Del gobierno \_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

f) Otra actividad \_\_\_\_\_

14.- ¿Cuáles son los problemas que usted tiene para poder tener una buena producción?

15.- ¿Cuál sería una propuesta alternativa desde su visión para mejorar la producción?

### Comercialización

16.- ¿La venta de su producción va dirigida al mercado nacional o extranjero?

- a) Nacional      b) Extranjero      c) De los dos tipos\*      d) No sé

\* ¿Qué porcentaje le destina a cada uno?

☆ Nacional      \_\_\_\_\_

☆ Extranjero      \_\_\_\_\_

17.- ¿Usted comercializa directamente su producción?

- a) Sí (pasar a la pregunta 18)  
b) No, ¿quién lo hace? \_\_\_\_\_

18.- Comercializa su producto con:

- a) Mercado      \_\_\_\_\_  
b) Comprador directo      \_\_\_\_\_  
c) Empacadora      \_\_\_\_\_  
d) Comercializadora      \_\_\_\_\_  
e) Agroindustria      \_\_\_\_\_  
f) Extranjeros      \_\_\_\_\_  
g) Otros \_\_\_\_\_

19.- ¿Quién fija el precio del producto?

- a) Usted      \_\_\_\_\_  
b) El intermediario      \_\_\_\_\_  
c) Comercializadora      \_\_\_\_\_  
d) Mercado      \_\_\_\_\_  
e) Otros \_\_\_\_\_

20.- ¿Cómo transporta el producto para venderlo?

|                                | SI | NO | Costo |
|--------------------------------|----|----|-------|
| a) Tiene su propio transporte  | —  | —  | —     |
| b) Paga flete                  | —  | —  | —     |
| c) El comprador lo proporciona | —  | —  | —     |
| d) Otro _____                  |    |    | —     |

21.- ¿Cuenta usted con algún medio para almacenar su producto?

- a) sí, ¿cuál? \_\_\_\_\_  
b) no, ¿por qué? \_\_\_\_\_

22.- ¿Para la venta de su producto requiere?

- a) el producto en cajas de madera \_\_\_\_\_  
b) el producto en cajas de cartón \_\_\_\_\_  
c) el producto sellado \_\_\_\_\_  
d) el producto certificado \_\_\_\_\_  
e) ningún empaque \_\_\_\_\_  
f) otros \_\_\_\_\_

23.- ¿La venta de su producción cubre la inversión y le genera alguna ganancia?

- a) Si, ¿cuánto? \_\_\_\_\_  
b) No, ¿por qué? \_\_\_\_\_

24.- ¿Qué problemas identifica usted para poder tener una buena comercialización?

25.- ¿Cuál sería una propuesta alternativa desde su visión para mejorar la comercialización?

## Organización

26.- ¿Usted pertenece alguna organización?

- a) si, ¿cuál? \_\_\_\_\_ (pasar a la pregunta 27)
- b) no, ¿por qué? \_\_\_\_\_
- c) le gustaría pertenecer a alguna? \_\_\_\_\_

27.- ¿Qué beneficios obtiene de pertenecer a la organización en el terreno de la producción?

- a) maquinaria \_\_\_\_\_
- b) fertilizantes \_\_\_\_\_
- c) asistencia técnica \_\_\_\_\_
- d) crédito \_\_\_\_\_
- e) otros: \_\_\_\_\_

28.- ¿beneficios obtiene de pertenecer a la organización en el terreno de la comercialización?

- a) transporte \_\_\_\_\_
- b) empacadoras \_\_\_\_\_
- c) transporte \_\_\_\_\_
- d) precio \_\_\_\_\_
- e) otros: \_\_\_\_\_

29.- ¿Cómo funciona la organización a la que usted pertenece?

30.- ¿Usted paga alguna cuota para pertenecer a ella?

- a) si, ¿cuánto? \_\_\_\_\_
- b) no

31.- ¿Existe algún problema dentro de la organización a la que usted pertenece?

- a) si, ¿cuál? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- b) no

32.- ¿Usted recibe algún apoyo por parte del gobierno?

- a) Sí (pasar a la pregunta 33)
- b) no

33.- ¿Qué recibe?

|                                | SI | NO | Nombre |
|--------------------------------|----|----|--------|
| a) Asistencia técnica          | —  | —  | _____  |
| b) Apoyo a la comercialización | —  | —  | _____  |
| c) Crédito                     | —  | —  | _____  |
| d) Maquinaria                  | —  | —  | _____  |
| e) Fertilizante                | —  | —  | _____  |
| f) Información de mercados     | —  | —  | _____  |
| g) Información de precios      | —  | —  | _____  |
| h) Otros_____                  |    |    | _____  |

34.- ¿Cuál sería una propuesta alternativa desde su visión para mejorar la organización en el terreno de la producción y comercialización?

CODIFICACIÓN

Pregunta 1

¿Cuántas Ha utiliza para la producción de Aguacate Hass?

1 a 4 = 1

5 a 8 = 2

9 a 12 = 3

Pregunta 2

¿Qué tipo de tierra tiene?

Temporal = 1

Riego = 2

Agostadero =

3

Pregunta 3

¿Cuál es la tenencia de la tierra que tiene?

Ejidal = 1

Comunal = 2

Privada = 3

Rentada = 4

Pregunta 4

Para la producción de Aguacate Hass, ¿usted utiliza Fertilizante químico?

Si = 1

No = 2

4.1

Herbicidas

Si = 1

No = 2

4.2

Insecticidas

Si = 1

No = 2

4.3

Abonos Naturales

Si = 1

No = 2

Pregunta 5

Para la producción de Aguacate Hass, ¿ Usted utiliza guadaña?

Si = 1

No = 2

5.1

Azadones

Si = 1

No = 2

5.2

Tractor

Si = 1

No = 2

5.3

|  |
|--|
| <b>Fumigadora</b>  |
| Si = 1   |
| No = 2   |
| <b>5.4</b>   |
| <b>Bombas</b>  |
| Si = 1   |
| No = 2   |
| <b>5.5</b>   |
| <b>Ganchos</b>   |
| Si = 1   |
| No = 2   |
| <b>5.6</b>   |
| <b>Desvaradoras</b>  |
| Si = 1   |
| No = 2   |
| <b>Pregunta 6</b>  |
| <b>¿Cuál es el sistema de riego que utiliza?</b>                 |
| Agua rodada = 1  |
| Goteo = 2  |
| Microaspersión = 3   |
| Aspersión = 4  |
| Manguera = 5   |
| Ninguno = 6  |
| <b>Pregunta 7</b>  |
| <b>¿En que mes del año se da la floración del Aguacate Hass?</b> |
| Agosto = 1   |
| Septiembre = 2   |
| Octubre = 3  |
| Noviembre = 4  |
| Diciembre = 5  |
| Enero = 6  |
| Febrero = 7  |
| <b>Pregunta 8</b>  |
| <b>¿En que mes del año se cosecha?</b>                           |
| Abril = 1  |
| Mayo = 2   |
| Agosto = 3   |
| Septiembre = 4   |
| Octubre = 5  |
| Noviembre = 6  |
| <b>8.1</b>   |
| <b>Toneladas</b>   |
| 10 a 20 = 1  |
| 30 a 40 = 2  |
| 50 a 60 = 3  |
| 70 a 80 = 4  |

90 a 100= 5

**Pregunta 9**

¿Cuál es el proceso en el que se requiere de mayor cuidado?

- Floración = 1
- Maduración = 2
- Cosecha = 3

**Pregunta 10**

¿Cuánto tiempo lleva dedicándose al cultivo de Aguacate Hass?

- 1 a 7 = 1
- 8 a 14 = 2
- 15 a 21 = 3
- 22 a 28 = 4
- 29 a 35 = 5

**Pregunta 11**

¿ La mano de obra que utiliza para el cuidado de la floración es?

- Ayuda Familiar = 1
- Asalariada = 2
- Ayuda de Otros = 3

**11.1**

¿Cuántas personas?

- 1 a 4 = 1
- 5 a 8 = 2
- 9 a 12 = 3

**Pregunta 12**

¿ La mano de obra que utiliza para el riego es?

- Ayuda Familiar = 1
- Asalariada = 2
- Ayuda de Otros = 3
- Ninguna = 4

**12.1**

¿Cuántas personas?

- 1 a 4 = 1
- 5 a 8 = 2
- 9 a 12 = 3

**Pregunta 13**

¿ La mano de obra que utiliza para la cosecha es?

- Ayuda Familiar = 1
- Asalariada = 2
- Ayuda de Otros = 3
- El comprador la proporciona = 4

**13.1**

¿Cuántas personas?

- 1 a 4 = 1
- 5 a 8 = 2

9 a 12 = 3

Preguntat 14

¿El sueldo que les paga a sus trabajadores es?

\$ 700 = 1

\$ 800 = 2

\$ 900 = 3

\$ 1000 = 4

Más de \$ 1000 = 5

Pregunta 15

¿Cuánto invierte en dinero para la producción de Aguacate Hass por Ha?

\$ 1,000 a \$ 10,000 = 1

\$ 11,000 a \$ 20,000 = 2

\$ 21,000 a \$ 30,000 = 3

\$ 31,000 a \$ 40,000 = 4

\$ 41,000 a \$ 50,000 = 5

Pregunta 16

¿Realiza alguna otra actividad donde perciba ingresos extra?

Si = 1

No = 2

16.1

¿Qué actividad realiza?

Trabaja en la agroindustria = 1

Trabaja en una empacadora =  
2

Servicios (comerciante) = 3

Siembra otros cultivos = 4

Es jornalero =

5

Cortador = 6

Pregunta 17

¿Los recursos para la producción de Aguacate Hass provienen de la venta del producto?

Si = 1

No = 2

17.1

¿Los recursos para la producción de Aguacate Hass provienen de las remuneraciones de 1 o más miembros de la familia?

Si = 1

No = 2

Pregunta 18

¿Cuáles son los problemas que usted tiene para poder tener una buena producción de Aguacate Hass?, ¿Agua?

Si = 1

No = 2

18.1

Plagas

Si = 1

No = 2

18.2

Clima

Si = 1

No = 2

18.3

No tiene créditos

Si = 1

No = 2

18.4

Apoyo del gobierno

Si = 1

No = 2

18.5

Asistencia Técnica

Si = 1

No = 2

18.6

Nueva tecnología

Si = 1

No = 2

18.7

Fertilizantes

Si = 1

No = 2

Pregunta 19

¿Cuál sería una propuesta alternativa desde su visión para mejorar la producción de Aguacate Hass?, ¿Créditos?

Si = 1

No = 2

19.1

Agua

Si = 1

No = 2

19.2

Apoyo

Si = 1

No = 2

19.3

Asistencia Técnica

Si = 1

No = 2

19.4

Controlar la producción

Si = 1

No = 2

Pregunta 20

¿A quién le vende su producción?

Mercado regional = 1

Comprador directo = 2

Empacadora = 3  
Agroindustria = 4  
Extranjeros =  
5  
Comercializadora = 6  
Tienda de autoservicios = 7  
Diferentes compradores = 8

**Pregunta 21**

**¿La venta de su producción va dirigida al mercado?**

Nacional = 1  
Extranjero = 2  
Ambos = 3  
No sabe = 4

**Pregunta 22**

**¿Quién fija el precio?**

Usted = 1  
El comprador directo = 2  
Comercializadora = 3  
Mercado = 4  
Agroindustria = 5  
Por negociación = 6  
Empacadora = 7

**Pregunta 23**

**¿Cómo transportan el producto para venderlo?**

Tiene su propio flete = 1  
Paga flete = 2  
El comprador lo proporciona =  
3

**Pregunta 24**

**¿Para la venta de su producto requiere?**

Cajas de madera = 1  
Cajas de cartón = 2  
Producto sellado = 3  
Producto certificado = 4  
Por tamaño =  
5  
Ningún empaque = 6  
La empacadora lo proporciona = 7  
Cajas de Plástico = 8

**Pregunta 25**

**¿La venta de su producción cubre la inversión y le genera alguna ganancia?**

Si = 1  
No = 2

**25.1**

**¿Cuánto?**

Nada = 1  
Poco = 2  
Regular = 3  
Mucho = 4

Pregunta 26

¿Qué problemas identifica para poder tener una buena comercialización?

- Precios = 1
- Sobreproducción = 2
- Pocos mercados = 3
- Infraestructura = 4
- Ninguno = 5

Pregunta 27

¿Cuál sería una propuesta alternativa desde su visión para mejorar la comercialización?

- Mercado Justo = 1
- Fijación del precio = 2
- Concesiones para exportar = 3
- Producción controlada = 4
- Financiamiento = 5
- Abrir más mercados = 6
- Ninguna = 7
- No sabe = 8

Pregunta 28

¿Usted pertenece alguna organización de productores de Aguacate Hass?

- Si = 1
- No = 2

Pregunta 29

¿Le gustaría pertenecer alguna?

- Si = 1
- No = 2

Pregunta 30

¿ Si usted estuviera organizado que problema atendería primero?

- Producción = 1
- Comercialización = 2
- Financiamiento = 3
- Todos al mismo tiempo = 4
- No sabe = 5

| Número de cuestionario | ¿Cuántas ha<br>tiene? | tipo de tierra | presencia de la<br>Tierra | Insumos<br>fertilizante | Insumos<br>Herbicidas | Insumos<br>Insecticidas | Insumos<br>Abono natu | Herramienta<br>Guadañas | Herramientas<br>Azadones | Herramientas<br>Tractor | Herramientas<br>Fumigadora | Herramientas<br>Bombas | Herramientas<br>Ganchos |
|------------------------|-----------------------|----------------|---------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------|------------------------|-------------------------|
|                        | Pregunta 1            | Pregunta 2     | Pregunta 3                | Pregunta 4              | 4.1                   | 4.2                     | 4.3                   | Pregunta 5              | 5.1                      | 5.2                     | 5.3                        | 5.4                    | 5.5                     |
| 1                      | 1                     | 2              | 3                         | 1                       | 2                     | 1                       | 1                     | 1                       | 1                        | 2                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 2                      | 2                     | 2              | 1                         | 1                       | 1                     | 2                       | 1                     | 2                       | 2                        | 1                       | 1                          | 2                      | 2                       |
| 3                      | 1                     | 2              | 1                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 2                       | 2                        | 1                       | 2                          | 1                      | 2                       |
| 4                      | 1                     | 2              | 3                         | 1                       | 2                     | 2                       | 1                     | 2                       | 1                        | 2                       | 2                          | 1                      | 2                       |
| 5                      | 1                     | 2              | 1                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 2                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 6                      | 2                     | 1              | 3                         | 1                       | 2                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 7                      | 2                     | 2              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 1                       |
| 8                      | 2                     | 1              | 3                         | 2                       | 2                     | 2                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 9                      | 1                     | 1              | 1                         | 2                       | 2                     | 2                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 2                          | 1                      | 2                       |
| 10                     | 1                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 2                       | 1                        | 1                       | 2                          | 2                      | 1                       |
| 11                     | 1                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 2                       | 2                          | 2                      | 1                       |
| 12                     | 2                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 1                          | 1                      | 2                       |
| 13                     | 3                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 2                       | 1                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 14                     | 2                     | 1              | 3                         | 1                       | 2                     | 2                       | 1                     | 2                       | 1                        | 1                       | 1                          | 2                      | 2                       |
| 15                     | 3                     | 1              | 3                         | 2                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 1                        | 1                       | 2                          | 1                      | 2                       |
| 16                     | 1                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 1                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 17                     | 2                     | 1              | 1                         | 1                       | 1                     | 1                       | 2                     | 2                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 18                     | 1                     | 1              | 1                         | 1                       | 2                     | 1                       | 1                     | 2                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 19                     | 2                     | 1              | 1                         | 1                       | 2                     | 2                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 20                     | 3                     | 2              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 2                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 1                       |
| 21                     | 2                     | 2              | 1                         | 1                       | 2                     | 1                       | 2                     | 1                       | 1                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 22                     | 2                     | 2              | 2                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 1                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 23                     | 1                     | 2              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 1                          | 2                      | 2                       |
| 24                     | 1                     | 2              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 25                     | 1                     | 2              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 2                       | 2                          | 1                      | 2                       |
| 26                     | 2                     | 2              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 2                        | 1                       | 1                          | 2                      | 2                       |
| 27                     | 1                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 1                        | 2                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 28                     | 1                     | 2              | 3                         | 1                       | 2                     | 2                       | 2                     | 1                       | 1                        | 2                       | 2                          | 2                      | 1                       |
| 29                     | 1                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 2                       | 1                     | 1                       | 2                        | 2                       | 2                          | 2                      | 2                       |
| 30                     | 1                     | 1              | 3                         | 1                       | 1                     | 1                       | 1                     | 1                       | 1                        | 2                       | 2                          | 2                      | 2                       |

| Herramientas Desvaradoras | Riego      | Mes de la Floración | Mes de la Cosecha | Toneldas | Mayor cuidado | Dedicación al cultivo | Mno de Obra Floración | ¿Cuántos? | Mno de obra Riego | ¿Cuántos? | Mno de obra Cosecha | ¿Cuántos? | Sueldo de Trabajadores |
|---------------------------|------------|---------------------|-------------------|----------|---------------|-----------------------|-----------------------|-----------|-------------------|-----------|---------------------|-----------|------------------------|
| 5.6                       | Pregunta 6 | Pregunta 7          | Pregunta 8        | 8.1      | Pregunta 9    | Pregunta 10           | Pregunta 11           | 11.1      | Pregunta 12       | 12.1      | Pregunta 13         | 13.1      | Pregunta 14            |
| 2                         | 1          | 2                   | 6                 | 2        | 1             | 5                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 0                      |
| 2                         | 2          | 2                   | 5                 | 3        | 1             | 5                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 4                   | 0         | 0                      |
| 2                         | 2          | 2                   | 6                 | 4        | 1             | 4                     | 1                     | 2         | 2                 | 1         | 4                   | 0         | 2                      |
| 2                         | 5          | 6                   | 5                 | 1        | 1             | 3                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 0                      |
| 2                         | 1          | 4                   | 5                 | 2        | 1             | 3                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 0                      |
| 2                         | 4          | 4                   | 6                 | 5        | 1             | 3                     | 2                     | 1         | 2                 | 1         | 1                   | 1         | 4                      |
| 2                         | 4          | 7                   | 3                 | 4        | 1             | 3                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 4                   | 0         | 0                      |
| 1                         | 4          | 5                   | 1                 | 3        | 1             | 3                     | 2                     | 2         | 2                 | 2         | 4                   | 0         | 3                      |
| 1                         | 6          | 3                   | 2                 | 2        | 1             | 3                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 4                   | 0         | 0                      |
| 2                         | 6          | 3                   | 5                 | 1        | 1             | 3                     | 1                     | 3         | 4                 | 0         | 1                   | 3         | 0                      |
| 1                         | 6          | 1                   | 4                 | 1        | 1             | 4                     | 1                     | 1         | 4                 | 0         | 2                   | 1         | 1                      |
| 2                         | 4          | 7                   | 2                 | 3        | 1             | 2                     | 2                     | 1         | 2                 | 1         | 4                   | 0         | 4                      |
| 2                         | 6          | 7                   | 1                 | 5        | 1             | 1                     | 2                     | 3         | 4                 | 0         | 4                   | 0         | 3                      |
| 2                         | 6          | 1                   | 3                 | 3        | 1             | 5                     | 2                     | 2         | 2                 | 2         | 2                   | 2         | 3                      |
| 1                         | 6          | 5                   | 4                 | 5        | 2             | 2                     | 2                     | 3         | 4                 | 0         | 4                   | 0         | 1                      |
| 2                         | 6          | 5                   | 4                 | 3        | 1             | 2                     | 2                     | 1         | 2                 | 1         | 4                   | 0         | 3                      |
| 1                         | 4          | 3                   | 3                 | 3        | 1             | 3                     | 2                     | 1         | 2                 | 1         | 4                   | 0         | 3                      |
| 2                         | 6          | 1                   | 4                 | 2        | 1             | 4                     | 1                     | 1         | 4                 | 0         | 4                   | 0         | 0                      |
| 1                         | 6          | 3                   | 5                 | 2        | 1             | 2                     | 1                     | 1         | 4                 | 0         | 1                   | 1         | 0                      |
| 1                         | 2          | 5                   | 1                 | 5        | 1             | 4                     | 2                     | 1         | 2                 | 1         | 2                   | 1         | 2                      |
| 1                         | 4          | 5                   | 6                 | 3        | 2             | 5                     | 2                     | 2         | 2                 | 1         | 2                   | 2         | 2                      |
| 1                         | 3          | 3                   | 4                 | 2        | 1             | 2                     | 2                     | 2         | 2                 | 1         | 2                   | 2         | 3                      |
| 2                         | 5          | 3                   | 5                 | 2        | 1             | 1                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 3                      |
| 2                         | 2          | 5                   | 5                 | 2        | 1             | 3                     | 1                     | 2         | 1                 | 2         | 1                   | 2         | 0                      |
| 2                         | 3          | 1                   | 3                 | 3        | 2             | 1                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 0                      |
| 2                         | 3          | 5                   | 5                 | 2        | 1             | 5                     | 1                     | 1         | 2                 | 1         | 4                   | 0         | 3                      |
| 2                         | 5          | 2                   | 4                 | 1        | 1             | 1                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 3                      |
| 1                         | 1          | 6                   | 6                 | 1        | 1             | 2                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 1                   | 1         | 3                      |
| 2                         | 6          | 3                   | 3                 | 2        | 2             | 5                     | 1                     | 1         | 4                 | 0         | 1                   | 1         | 0                      |
| 2                         | 3          | 4                   | 4                 | 1        | 1             | 2                     | 1                     | 1         | 1                 | 1         | 4                   | 0         | 0                      |

| Inversión por ha | Otra actividad | ¿Cuál? | Recursos Produc. | Recursos Remunera. | Problemas Agua | Plagas | Clima | Créditos | Apoyo | Asistencia | Nva Tecnología | Fertilizantes | Propuesta Créditos |
|------------------|----------------|--------|------------------|--------------------|----------------|--------|-------|----------|-------|------------|----------------|---------------|--------------------|
| Pregunta 15      | Pregunta 16    | 16.1   | Pregunat 17      | 17.1               | Pregunta 18    | 18.1   | 18.2  | 18.3     | 18.4  | 18.5       | 18.6           | 18.7          | Pregunta 19        |
| 0                | 1              | 4      | 1                | 1                  | 1              | 2      | 2     | 1        | 2     | 2          | 2              | 1             | 1                  |
| 1                | 2              | nada   | 1                | 2                  | nada           | nada   | nada  | nada     | nada  | nada       | nada           | nada          | nada               |
| 1                | 1              | 3      | 1                | 1                  | 1              | 2      | 2     | 1        | 1     | 1          | 2              | 2             | 2                  |
| 1                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 1              | 2      | 2     | 2        | 2     | 2          | 1              | 2             | 1                  |
| 0                | 1              | 5      | 1                | 2                  | 2              | 2      | 1     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | 1                  |
| 4                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 1      | 1     | 1        | 2     | 2          | 1              | 1             | 2                  |
| 2                | 2              | nada   | 1                | 2                  | nada           | nada   | nada  | nada     | nada  | nada       | nada           | nada          | nada               |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 2     | 1        | 2     | 1          | 1              | 1             | 1                  |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 1              | 2      | 1     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | 2                  |
| 0                | 1              | 4      | 1                | 2                  | 2              | 2      | 2     | 1        | 1     | 2          | 2              | 1             | 2                  |
| 2                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 1     | 1        | 2     | 2          | 2              | 2             | 2                  |
| 1                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 1              | 1      | 2     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | nada               |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 1      | 2     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | 1                  |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 2     | 2        | 2     | 2          | 1              | 2             | 2                  |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | nada           | nada   | nada  | nada     | nada  | nada       | nada           | nada          | 2                  |
| 5                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 1              | 1      | 2     | 1        | 2     | 2          | 2              | 2             | 2                  |
| 4                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 1     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | nada               |
| 0                | 1              | 3      | 1                | 2                  | 2              | 2      | 1     | 2        | 2     | 2          | 2              | 1             | 2                  |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 2     | 2        | 2     | 1          | 2              | 2             | 2                  |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | nada           | nada   | nada  | nada     | nada  | nada       | nada           | nada          | nada               |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | nada           | nada   | nada  | nada     | nada  | nada       | nada           | nada          | nada               |
| 0                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 1      | 2     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | 1                  |
| 2                | 1              | 6      | 1                | 2                  | 2              | 2      | 2     | 2        | 2     | 2          | 2              | 1             | 1                  |
| 0                | 1              | 6      | 1                | 1                  | 2              | 2      | 2     | 2        | 1     | 2          | 2              | 1             | 1                  |
| 4                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 1     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | nada               |
| 2                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 2              | 2      | 1     | 2        | 2     | 1          | 2              | 2             | 1                  |
| 0                | 1              | 5      | 1                | 1                  | 1              | 2      | 2     | 2        | 2     | 2          | 2              | 1             | 1                  |
| 0                | 1              | 5      | 1                | 1                  | 2              | 2      | 2     | 1        | 2     | 2          | 2              | 2             | 1                  |
| 2                | 2              | nada   | 1                | 2                  | 1              | 2      | 2     | 2        | 2     | 2          | 2              | 2             | 1                  |
| 2                | 1              | 5      | 1                | 2                  | 2              | 2      | 2     | 1        | 2     | 2          | 2              | 1             | 1                  |

| Agua | Apoyo | Asistencia | Controlar | ¿A quien vende? | ¿A dónde se dirige? | Precio      | Transporte  | ¿Qué requiere? | ¿Cubre la inversión? | ¿Cuánto? | Problemas   | Propuestas  | ¿Pertenece a una org? | ¿Le gustaria? | ¿Si estuviera? |
|------|-------|------------|-----------|-----------------|---------------------|-------------|-------------|----------------|----------------------|----------|-------------|-------------|-----------------------|---------------|----------------|
| 19.1 | 192   | 19.3       | 19.4      | Pregunta 20     | Pregunta 21         | Pregunta 22 | Pregunta 23 | Pregunta 24    | Pregunta 25          | 25.1     | Pregunta 26 | Pregunta 27 | Pregunta 28           | Pregunta 29   | Pregunta 30    |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 3               | 4                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 1           | 1           | 2                     | 2             | 1              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 3               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 3           | 2                     | 1             | 4              |
| 1    | 1     | 2          | 2         | 2               | 1                   | 4           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 2           | 2           | 2                     | 1             | 3              |
| 2    | 2     | 1          | 2         | 2               | 1                   | 2           | 1           | 8              | 1                    | 2        | 1           | 2           | 2                     | 2             | 4              |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 3               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 4           | 2                     | 2             | 1              |
| 2    | 2     | 1          | 2         | 3               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 1           | 2           | 2                     | 2             | 1              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 2               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 4        | 2           | 4           | 2                     | 1             | 1              |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 3               | 2                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 5           | 7           | 1                     | 2             | 2              |
| 1    | 2     | 2          | 2         | 3               | 1                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 1           | 2                     | 1             | 1              |
| 2    | 1     | 2          | 2         | 8               | 3                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 4           | 5           | 1                     | 2             | 5              |
| 2    | 1     | 2          | 2         | 3               | 3                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 2           | 5           | 2                     | 1             | 2              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 3               | 2                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 1        | 1           | 6           | 2                     | 1             | 2              |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 3               | 3                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 7           | 2                     | 2             | 2              |
| 2    | 2     | 2          | 1         | 3               | 3                   | 7           | 3           | 7              | nada                 | 2        | 2           | 7           | 2                     | 1             | 2              |
| 2    | 2     | 2          | 1         | 3               | 1                   | 1           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 1           | 7           | 2                     | 2             | 5              |
| 2    | 1     | 2          | 2         | 8               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 2           | 4           | 2                     | 2             | 5              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 3               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 5           | 7           | 2                     | 2             | 5              |
| 2    | 1     | 2          | 2         | 2               | 1                   | 1           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 3           | 4           | 2                     | 2             | 5              |
| 2    | 2     | 1          | 2         | 3               | 3                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 5           | 7           | 2                     | 1             | 1              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 3               | 1                   | 1           | 1           | 7              | 1                    | 2        | 5           | 7           | 2                     | 2             | 1              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 3               | 3                   | 1           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 2           | 2                     | 2             | 5              |
| 2    | 2     | 1          | 2         | 3               | 3                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 4           | 7           | 2                     | 1             | 1              |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 2               | 1                   | 1           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 5           | 2           | 2                     | 1             | 2              |
| 2    | 2     | 2          | 1         | 3               | 1                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 4           | 5           | 2                     | 1             | 1              |
| nada | nada  | nada       | nada      | 3               | 2                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 2           | 4           | 1                     | 2             | 5              |
| 2    | 2     | 1          | 2         | 3               | 1                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 3        | 2           | 7           | 2                     | 1             | 2              |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 2               | 4                   | 1           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 2           | 7           | 2                     | 1             | 2              |
| 2    | 2     | 2          | 2         | 2               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 5           | 7           | 2                     | 1             | 3              |
| 2    | 1     | 2          | 2         | 3               | 1                   | 6           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 2           | 2                     | 1             | 1              |
| 2    | 2     | 2          | 1         | 3               | 1                   | 7           | 3           | 7              | 1                    | 2        | 1           | 7           | 2                     | 1             | 1              |



## BIBLIOGRAFIA

- ☆ Aguirre, Marx. La inclusión de los pequeños y medianos productores en el cluster de aguacate en la región de Uruapan, Michoacán; México y sus efectos en el desarrollo rural. Seminario Internacional Territorios rurales en Movimiento. Santiago de Chile, 23 de abril de 2006.
- ☆ Appendini, Kirsten. De la Milpa a los Tortibonos. La Reestructuración de la Política Alimentaria en México. Segunda Edición. Colegio de México. México. 2001.
- ☆ Bartra, Armando. La Explotación del Trabajo Campesino por el Capital. Editorial Macehual. México, 1979.
- ☆ Calva, José Luis. México más allá del Neoliberalismo. Política Agrícola para el desarrollo excluyente. Plaza y Valdés Editores. 2000.
- ☆ Calva, José Luis. El Modelo neoliberal mexicano, costos, vulnerabilidad, alternativas. Tercera Edición. Juan Pablos Editor. México, 1999.
- ☆ Cardero, Ana María. ¿Qué ganamos y que perdimos con le TLC?. Primera Edición. Editorial Siglo XXI, UNAM. México, 1996.
- ☆ CEPAL. Economía campesina y Agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano. Editorial Siglo XXI.
- ☆ Contreras, José Luis. La Competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate. Un análisis cuantitativo. Reporte de Investigación No 46 CIESTAAM. Año 1997.
- ☆ Contreras, José Luis. TLCAN y la agricultura. Nafta and Agricultura. Experiencia a 5 años. CIESTAAM, 1999.
- ☆ Echánove, Flavia. Del campo a la ciudad de México: el sendero de las frutas y hortalizas. UACH y Plaza y Valdés. México 2002.
- ☆ Escalante, Roberto. Las políticas de estabilización y ajuste estructural y el sector agropecuario desde la crisis de la deuda (1982-1990). El caso de México. Revista del Instituto de Investigación Económica No.200. Abril-junio, 1992.

- ☆ FAO. Política agrícola y políticas macroeconómicas en América Latina. FAO, Roma Italia, 1990.
- ☆ Gonzáles, Cuauhtemoc. La Modernización del Sector Agropecuario. Instituto de Investigaciones Económicas y UNAM. México, 1991.
- ☆ Gómez, Alma. Producción de aguacate hass para exportación. Editorial UACH. México, 2000.
- ☆ Grammont, Hubert. Agricultura de exportación en tiempos de globalización: el caso de las hortalizas, frutas y flores. Juan Pablos Editor. México, 1999.
- ☆ Grammont, Hubert. La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Volumen 1 La inserción de la agricultura mexicana en la economía. Plaza y Valdés Editores. México, agosto de 1996.
- ☆ Grammont, Hubert. Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano. Plaza y Valdés Editores. México, 1996.
- ☆ Guzmán, Florida. Resistencia Campesina: Los productores pobres de maíz del Estado de México en los noventa. Tesis de Licenciatura en Economía. 1996.
- ☆ Lederman, Daniel. Lecciones del TLCAN para América Latina y el Caribe. Banco Mundial y Alfaomega, 2005.
- ☆ Paz, Fernando. La economía agrícola mexicana ¿sin campesinos? UNAM, Fondo Editorial. México, Octubre 2003.
- ☆ Paz, V. Situación actual de la comercialización del aguacate mexicano. In: Memoria del VI Curso de aprobación fitosanitaria en el manejo de aguacate. Facultad de Agrobiología de Uruapan, Michoacán. 1997.
- ☆ Rubio, Blanca. Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal. Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés Editores. México, 2001.
- ☆ Téllez, Luis. La modernización del sector agropecuario. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

## Páginas de Internet

- ☆ Aguacate (Avocado). [www.proexant.org.ec](http://www.proexant.org.ec)
- ☆ Boletines de FIRA. [www.fira.mx](http://www.fira.mx)
- ☆ El aguacate, fortaleza de la economía estatal. [www.mimorelia.com](http://www.mimorelia.com)
- ☆ Potencialidad exportadora de Antioquia. [www.gobant.gov.com](http://www.gobant.gov.com)
- ☆ SAGARPA. [www.sagarpa.gob.mx](http://www.sagarpa.gob.mx)
- ☆ SIACON. [www.siacon.gob.mx](http://www.siacon.gob.mx)
- ☆ SIAP. [www.siap.gob.mx](http://www.siap.gob.mx)
- ☆ Uruapan. [www.uruapan.gob.mx](http://www.uruapan.gob.mx)
- ☆ Hoteles de México. [www.hotelesdemexico.com](http://www.hotelesdemexico.com)
- ☆ Salinas, Roberto. El impacto del TLCAN en el campo mexicano.  
[www.todito.com](http://www.todito.com)

## Hemerografía

- ☆ Anuario Estadístico de Michoacán. 1994-2005
- ☆ ASERCA. El aguacate mexicano. Enero, 1999.
- ☆ ASERCA. Claridades Agropecuarias No 65. México, 1999.
- ☆ ASERCA. Tendencias de la producción mundial de aguacate. Enero, 2000.
- ☆ Boletín Mensual de Inteligencia Agroindustrial. El aguacate: Un fruto mexicano alrededor del mundo. Infocir No. 4 Vol. 2 Abril, 2006.
- ☆ Boletines de Sagarpa Num. 035/07 México derribó el muro fitosanitario impuesto al aguacate desde 1912.
- ☆ SAGARPA. Análisis de Mercado de Aguacate. 2003
- ☆ Servicio de Información Estadística Agroalimentaria y Pesquera.
- ☆ Subdirección de análisis de cadenas productivas, Sagarpa.
- ☆ Torerien, Jan. Panorámica de la producción mundial de aguacate. IV Congreso Mundial de Aguacate. Octubre, 1999.

- ☆ Revista Chapingo. Áreas potenciales para el cultivo del aguacate en el estado de Michoacán. Serie Horticultura Número 5. México, 10 de mayo 2005.
- ☆ Equihua, Martín. Los huertos aguacateros han frenado la migración, por que dan trabajo, asegura APEAM. Periódico la Jornada. México, 10 de mayo de 2005.