

## COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

A-27

Dr. Joel Bonales Valencia

M. C. José César Lenin Navarro Chávez

[j\\_bonales@yahoo.com](mailto:j_bonales@yahoo.com) , [navarro@zeus.umich.mx](mailto:navarro@zeus.umich.mx)

Este estudio investiga los factores de competitividad de 25 empresas mexicanas de exportación del aguacate ubicadas en Uruapán, Michoacán (México). Se seleccionaron 25 empresas de exportación, de las que se conocía su organización, sus objetivos y sus problemas de producción. La investigación documental se centró en el conocimiento de las principales teorías de Comercio Internacional, así como en la situación del mercado de este producto a nivel mundial. Como resultado de ello, se identificaron cinco variables: calidad, precio, tecnología, preparación y canales de distribución.

La apertura del mercado estadounidense a la comercialización de la producción del aguacate mexicano, en noviembre de 1997, fue una oportunidad excelente para desarrollar un mercado en una cultura acostumbrada a consumir alimentos naturales, de buena calidad. El estado mexicano de Michoacán, particularmente el municipio de Uruapán, es el mayor productor de aguacate Hass del mundo. La proximidad al gran mercado de EEUU de 275 millones de habitantes, con un poder adquisitivo alto, fue una oportunidad única de negocio, para aprovechar la red eficaz de comerciantes con amplia experiencia en el manejo del aguacate.

Los problemas del sector industrial y el proceso radical de apertura comercial adoptado por México en la década de 1980, generó retos y oportunidades en varias empresas mexicanas pero existen problemas de competencia en los mercados protegidos. Estas distorsiones con efectos sociales graves están relacionadas directamente con la competitividad. Un aspecto crítico de la industria mexicana del aguacate son las leyes de importación de EEUU que han sido denunciadas a menudo como barreras verdes. Estas leyes se refieren al uso de pesticidas agrícolas, así como a las normas de calidad y maduración. A pesar del NAFTA, los EEUU han continuado imponiendo una tasa de seis centavos por libra a las importaciones de aguacate de México, pero no a los procedentes de países como Chile o la República Dominicana. Con la entrada de México en el GATT (General Agreement on Tariffs and Commerce), en 1986, la exportación de los aguacates de Michoacán ha experimentado diversos problemas. Los intermediarios no competitivos han asumido un mayor control en la comercialización y la distribución del aguacate. EEUU ha continuado imponiendo medidas fuertes de protección de la industria del aguacate californiana (Sánchez, 1991, 45). El sector del aguacate mexicano presenta una organización deficiente, donde la automatización y la comercialización de la producción están por detrás de otros países productores de aguacate, como Chile, Israel, EEUU y España. Se han realizado pocos estudios sobre los factores que causan una competencia satisfactoria en empresas mexicanas, y menos en las exportadoras a los EE UU (Cebreros, 1993, 167). Mediante la identificación de los factores de competitividad en las empresas mexicanas exportadoras de aguacate, este estudio presenta avances de los factores de competitividad de empresas del sector agrícola mexicano que dependen de la exportación a los EEUU.