

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### **Plan de negocios: Comercialización de aguacate a Estados Unidos**

**Autor: Rafael Alcantar,  
Aldo Barrientos,  
Victor Naranjo,  
Y Lus Zamora**

**Proyecto de exportación para obtener el:  
Diplomado en Comercio Internacional**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





1781  
1-18557  
2772 = 7

**RESUMEN EJECUTIVO**

**1 LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE**

**2.1 ANTECEDENTES PLAN DE NEGOCIOS**

**2.2 MISION, OBJETIVOS, METAS Y PROGRAMAS DE ACCION**

**2.3 PORTAFOLIO DE NEGOCIOS**

**2.4 OPERACIONES Y PROYECTOS**

**2.5 "COMERCIALIZACION DE AGUACATE A ESTADOS UNIDOS"**

**2.6 POSICIONES CLAVE**

**2.7 PORTAFOLIOS Y PROYECTOS**

**3.1 CLASIFICACION ARANCELARIA**

**3.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO**

Presentado por:

**4 EL MERCADO Y EL PLAN DE MERCADOTECNIA**

**4.1 SELECCION DEL MERCADO META**

**4.2 SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL AGUACATE**

**4.3 CARACTERISTICAS, SECTORES Y TENDENCIAS DEL MERCADO ELEGIDO.**

**4.4 BARRERAS DE ACCESO**

**4.5 ANALISIS DEL MACROAMBIENTE, OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS.**

**4.6 DEFINICION DE OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS LOGICAS**

**4.7 ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA**

**4.8 PROGRAMA DE ACTIVIDADES**

**5 ASPECTOS OPERACIONALES DEL PLAN DE NEGOCIOS**

**5.1 ADECUACIONES A LA PRODUCCION**

**5.2 LOGISTICA INTERNACIONAL**

**5.3 RIESGOS CRITICOS Y PLANES DE CONTINGENCIA**

**5.4 CONTRATOS, FORMAS DE PAGO Y NEGOCIACIONES**

**CONTRATO SUMARIO**

**6 ASPECTOS FINANCIEROS**

**ANEXOS**

Septiembre 11 de 1998

**1 RESUMEN EJECUTIVO** 2

---

**2 LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE** 4

---

- 2.1. ANTECEDENTES Y MISIÓN ACTUAL 4
- 2.2. MISIÓN, OBJETIVOS, METAS Y PROGRAMAS DE ACCIÓN. 4
- 2.3. PORTAFOLIO DE NEGOCIOS 6
- 2.4. OPERACIONES Y PROCESOS. 6
- 2.5. ORGANIZACIÓN ACTUAL/EQUIPO DIRECTIVO. 6
- 2.6. POSICIONES CLAVES VACANTES. 7
- 2.7. FORTALEZAS Y DEBILIDADES. 7

**3 EL PRODUCTO O SERVICIO** 8

---

- 3.1 CLASIFICACION ARANCELARIA 8
- 3.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO 8

**4. EL MERCADO Y EL PLAN DE MERCADOTECNIA.** 16

---

- 4.1 SELECCIÓN DEL MERCADO META 16
- 4.2 SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL AGUACATE 16
- 4.3 CARACTERISTICAS, SEGMENTACION, MEDICION Y TENDENCIAS DEL MERCADO ELEGIDO. 22
- 4.4 BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO: 28
- 4.5 ANALISIS DEL MACROENTORNO, DETECCION DE AMENAZAS, OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO. 30
- 4.6 DEFINICION DE OBJETIVOS Y METAS MERCADOLOGICOS 32
- 4.7 ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA: 33
- 4.8 PROGRAMA DE ACTIVIDADES.- 34

**5 ASPECTOS OPERACIONALES DEL PLAN DE NEGOCIOS** 36

---

- 5.1 ADECUACIONES A LA PRODUCCIÓN 36
- 5.2 LOGÍSTICA INTERNACIONAL 36
- 5.3 RIESGOS CRÍTICOS Y PLANES DE CONTINGENCIA 37
- 5.4 CONTRATOS, FORMAS DE PAGO Y NEGOCIACIONES 38
- CONTRATO SUMARIO 38

**6 ASPECTOS FINANCIEROS** 42

---

**ANEXOS**

## 1 RESUMEN EJECUTIVO

La apertura de uno de los mercados más importantes en el mundo a la comercialización del aguacate mexicano, se constituye como una excelente oportunidad para desarrollar (no crear) un mercado con un gran potencial de crecimiento por la propia cultura de consumo, una marcada tendencia a consumir alimentos naturales, sanos y de buena calidad; y que cuenta con la presencia de una gran cantidad de mexicanos acostumbrados a incorporar el aguacate a su dieta diaria.

El mercado de Estados Unidos de América tiene características y comportamientos que se constituyen en oportunidades para el éxito de la empresa, adicionalmente de las ventajas que nos representa ser el más grande productor de aguacate hass en el mundo y ser vecino con ese país.

Algunas de estas características evocadas son: Una población de casi 270 millones de habitantes con alto poder adquisitivo, que conoce y consume el aguacate, consumo per cápita muy sensibles a la producción y a la región de producción, precios favorables a la importaciones, producción local con altos costos y tendiente a la baja, gran cantidad de comercializadores con amplia experiencia en el manejo de este producto, medios y modos de transporte muy eficientes.

AMIMEX es una empresa integradora que reunió en la temporada 1997/1998 al 80 % de los productores autorizados para la exportación a Estados Unidos de América, con una superficie de casi mil hectáreas logró una exportación de 3,561 toneladas con precios promedios de \$ 22.33 Dólares por caja de 11.3 Kg. con este volumen comercializado se constituyó en la empresa líder en las exportaciones de aguacate mexicano a esa región del país, logrando una participación en el mercado norteamericano de del 38% durante el periodo Nov 97/Feb 98, por encima de todos los exportadores mexicanos y superando a los países de Chile y República Dominicana sumados a la correspondiente de la producción local. La empresa cuenta con personal calificado y experiencia probada en la primer temporada de exportación de aguacate mexicano a los E.U.A. desde el proceso de producción, corte, acarreo y distribución. Esta experiencia hizo de la actividad productora de aguacate una de las más rentables en la temporada.

## LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE

El aguacate hass que se produce en Michoacán, México, es a juicio de los conocedores el mejor del mundo, en particular en la región de los 19 estados de la unión Americana se considera de mucho mejor calidad y sabor que el Chileno y el de la República Dominicana (los principales competidores) e igual o superior que el aguacate californiano, la diversidad de altitudes en las que se cultiva y la influencia climatológica nos permite contar con aguacate todo el año, sin embargo la producción más alta se da en el periodo de Octubre a Marzo. Los costos de producción son mucho muy competitivos con los de la mayor parte de los países productores, por otro lado, la cercanía a los mercados nos permite ofertar un producto fresco y con mayor vida de anaquel a precios realmente competitivos.

## OBJETIVOS, METAS Y PROGRAMAS DE ACCIÓN.

En el periodo de Nov98/Feb99 podemos exportar 7,000 toneladas de aguacate comercializándolo con solo tres clientes, con dos de los cuales ya tuvimos experiencia de negocios la temporada anterior, el mercado meta tiene un consumo per cápita de 230 gramos, uno de los más bajos del país, atribuible a la poca presencia, publicidad y promoción que ha recibido este producto, a nivel nacional existe un consumo promedio per capita de 1.08 Kg., meta que trataremos de alcanzar con diversas estrategias de publicidad, promoción y mejores sistemas de distribución, esto implicaría un incremento en el consumo per capita de mas de 100 mil toneladas. %.

### Objetivos de Amigos:

### Objetivo de Integración

- Mantener representación dentro de su asamblea general de accionistas a cuando menos el 60% de la superficie autorizada para exportar a EE.UU. para la temporada Nov 98 - Feb 99.

### Objetivo de Ventas:

- Lograr un crecimiento porcentual para incrementar los resultados tanto en volumen de ventas como en el precio de la fruta en el mercado Norteamericano en la temporada Nov 98 - Feb 99.

## **2 LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE**

### **2.1. ANTECEDENTES Y MISIÓN ACTUAL**

Amimex se inicia con un grupo de **45** productores que contaban con la inscripción y autorización para participar en el Programa de Exportación de Aguacate a los Estados Unidos de Norteamérica, quienes decidieron hacer un frente común para lograr una forma justa de comercializar su producto.

Aguacateros de Michoacán México S.A. de C.V., es una empresa propiedad de productores de Aguacate que nace oficialmente el **30 de Julio de 1997** bajo el modelo de **EMPRESA INTEGRADORA**.

### **2.2. MISIÓN, OBJETIVOS, METAS Y PROGRAMAS DE ACCIÓN.**

#### **Misión**

Hasta el momento no se cuenta con una definición de Misión más sin embargo en ocasiones promocionales se ha utilizado la siguiente definición que en un momento dado podría servir de base para establecer la Misión:

Permanente protección de los intereses de los Productores, procurando comercializar sus productos en las mejores condiciones posibles en el mercado nacional e internacional; también elevar la calidad en la producción del aguacate variedad Hass, con la suficiente asesoría técnica, buscando que esto se refleje en un aumento de la cantidad de fruta que en óptimas condiciones pueda cosecharse, logrando satisfacer el gusto del consumidor final, y así generar, ampliar y mantener en todos los niveles sociales la cultura por el consumo del buen aguacate.

#### **Objetivos de Amimex**

##### **Objetivo de Integración**

- Mantener representada dentro de su asamblea general de accionistas a cuando menos el 80% de la superficie autorizada para exportar a EE.UU. para la temporada Nov. 98 – Feb. 99.

##### **Objetivo de Ventas**

- Efectuar las acciones necesarias para optimizar los resultados tanto en volumen de ventas como en el precio de la fruta en el mercado Norteamericano en la temporada Nov. 98 – Feb. 99.

## Objetivo de Costos

- Con base en la experiencia adquirida en la temporada de exportación 97-98 mejorar la eficiencia en índices de operación relativos a costos y gastos, para la temporada 98-99.

## Normas Generales de Amimex

- En las relaciones tanto con socios como con clientes, siempre mediará un convenio y contrato respectivamente.
- El “**precio mínimo de garantía**” que se pagará a los socios por la fruta de exportación se determinará siempre en función de calidades y calibres de la fruta comercializada.
- Amimex deberá considerar como prioridad en sus procesos, la información correcta y oportuna a sus socios.

## Políticas de Amimex

Las políticas como normas generales de acción que deben definir los caminos a transitar por Amimex, son las siguientes:

- Amimex sólo venderá sus productos con marcas propias: PARADISE, MEX-HASS Y EMERALD.
- Las negociaciones de venta entre Amimex y sus clientes siempre estarán sustentadas en contratos y en ningún caso se concertarán ventas a Consignación.
- Amimex debe participar en forma ordenada pero decidida en toda actividad relacionada con la Promoción de Mercados.

## Acciones de Amimex

1. Integrar de inmediato el club de financiamiento con intervención de FIRA.
2. Formar el Fondo de Contingencia con el 20% del 5% de cuotas para Amimex.

3. Formular Programas de Trabajo y Presupuestos de Operación.
4. Establecimiento de un fondo para construcción de empaque, mediante la participación en forma proporcional a la exportación a EE.UU. de cada socio de Amimex en la temporada 98-99, integrar un fondo financiero para la construcción o adquisición de un empaque que permita mayor flexibilidad y operatividad de Amimex. Mediante la emisión y venta de acciones a cada socio, se reflejará su participación en el fondo.

### 2.3. PORTAFOLIO DE NEGOCIOS

La empresa hasta el momento sólo comercializa Aguacate Fresco de la variedad Hass, en caja de 11.3 kg. con los siguientes calibres: 36, 40, 48, 60 y otros calibres mayores o menores según acuerdos especiales.

### 2.4. OPERACIONES Y PROCESOS.

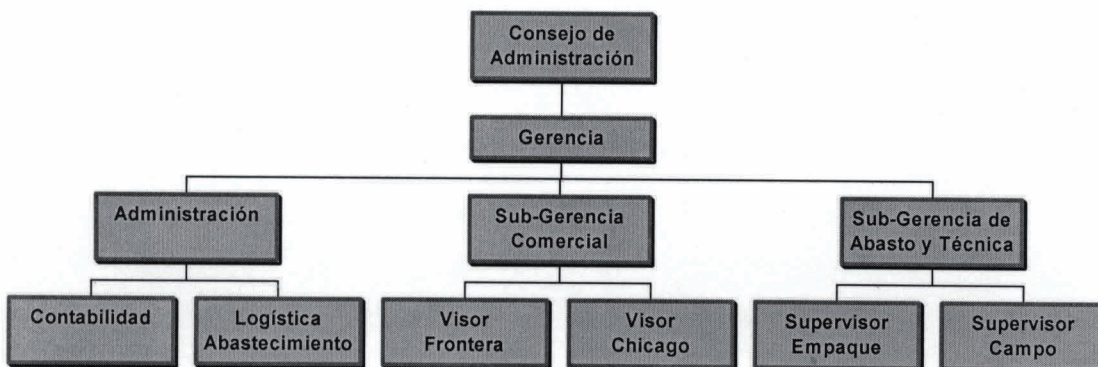
Las operaciones que se llevan a cabo en la empresa para la comercialización del Aguacate son las siguientes:

- Determinación de Inventarios
- Venta del producto
- Corte de fruta
- Supervisión del corte de fruta
- Acarreo de fruta a empacadora
- Selección de fruta
- Envasado
- Supervisión de envasado
- Refrigeración producto terminado
- Distribución



### 2.5. ORGANIZACIÓN ACTUAL/EQUIPO DIRECTIVO.

AMIMEX S.A. DE C.V.  
ORGANIGRAMA FUNCIONAL





## 2.6. POSICIONES CLAVES VACANTES.

**Gerencia General:** Hasta el momento no se ha cubierto la plaza del Gerente General debido a la dificultad que representa el encontrar personal con las características necesarias para dirigir la empresa, por lo que las funciones de la Gerencia General han sido suplidas a la fecha por el Consejo de Administración, presidido por el Ing. Luis Zamora Cuevas.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	ARANCELARIA	SECTOR	USO
AGUACATES	0804 40	ALIMENTOS	COMESTIBLE

## 2.7. FORTALEZAS Y DEBILIDADES.

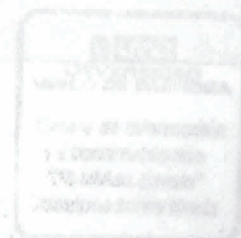
### Fortalezas

- Grupo de productores organizado y motivado.
- Producto de calidad en volúmenes considerables.
- Costos de producción competitivos.
- Cercanía a Estados Unidos.
- Beneficios Fiscales en México.
- Apoyos gubernamentales (Bancomext).

### Debilidades

- Desorganización e individualismo por parte de los productores.
- Falta de experiencia y desconocimiento del mercado.
- Organización reciente, falta de imagen y atracción.
- Recursos financieros limitados.
- Marcas poco reconocidas.
- Falta de infraestructura.
- Falta de presencia en Estados Unidos.
- Poco conocimiento de los clientes.
- Transculturización.
- Desconocimiento del idioma.
- Desconocimiento de técnicas de negociación.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	BELLEZA	MEDICINA
ACEITES	CREMAS	REDUCCION DE COLESTEROL
GUACAMOLE	JABONES	INHIBIDOR DE ARTRITIS (en estudio)
EN ENSALADAS	SHAMPOU	COMPENSADOR DE VITAMINA E
EN MARISCOS	ACEITES	
EN CALDOS		
CREMAS		
QUIJES		



### 3 EL PRODUCTO O SERVICIO

#### 3.1 CLASIFICACION ARANCELARIA

NOMBRE	FRACCION ARANCELARIA	SECTOR	USO
AGUACATES	0804.40	ALIMENTOS	COMESTIBLE

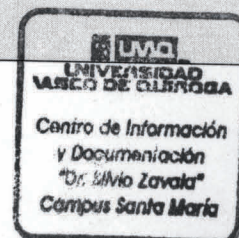
#### 3.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

El aguacate se clasifica botánicamente como drupa, que consiste en un caróelo sencillo y una sola semilla. El pericarpio o carpelo se compone del tejido carnoso de la fruta (mesocarpio comestible), del epicarpio (epidermis) que está cubierto por una cutícula cerosa y un endocarpio delgado junto a la semilla. La variedad hass presenta una pulpa verde -amarillenta, suave y prácticamente sin fibra (tipo mantequilla). Su piel es de textura rugosa o semirugosa y su forma es de semiredonda a ovalada.

El aguacate es una fruta de sabor agradable y de elevado contenido de elementos nutritivos, entre los que se encuentran proteínas (1 al 4%), vitaminas (A, K, B1 y B2), grasas (30%), azúcares de tipo asimilables (11%) y algunas sales y minerales. Se consume generalmente fresco, su aceite es similar en composición al de oliva y es altamente digestible.

#### Usos del aguacate

ALIMENTACION	BELLEZA	MEDICINA
ACEITES	CREMAS	REDUCCION DE COLESTEROL
GUACAMOLE	JABONES	INHIBIDOR DE ARTRITIS (en estudio)
EN ENSALADAS	SHAMPOO	COMPENSADOR DE VITAMINA E
EN MARISCOS	ACEITES	
EN CALDOS		
CREMAS		
DULCES		



### Análisis nutricional del aguacate hass porción 100 gr.

FIBRA	0.4 GR.
KILOCALORIAS	181KCAL
HIDRATOS DE CARBONO	5.9 GR.
PROTEINAS	1.8 GR.
GRASAS TOTALES	218.4 GR.
COLESTEROL	0
ACIDOS GRASOS SATURADOS	3.0 GR.
ACIDOS GRASOS MONOINSATURADOS	8.0
ACIDOS GRASOS POLIINSATURADOS	2.0
<b>MINERALES</b>	
CALCIO	24 MG.
HIERRO	0.5 MG.
MAGNESIO	45 MG.
SODIO	4 MG.
POTASIO	604 MG.
ZINC	0.42 MG.
<b>VITAMINAS</b>	
RETINOL	17 MG.
TIAMINA	0.10 MG.
RIBOFLAVINA	0.10 MG.
NIACINA	1.8 MG.
VITAMINA C	15 MG.

### Estacionalidad de producción

AMIMEX dispone de fruta prácticamente durante todo el año, sin embargo los mayores volúmenes se tienen en el período de octubre a marzo.

### Formas de presentación

Se dispone de envases de exportación en presentación de 1.3, 6 y 4 Kilogramos , en las marcas PARADISE, MEX-HASS Y EMERALD. En el mercado nacional disponemos de envase de cajas de madera de 10 y 20 Kg. AMIMEX sin embargo, puede atender requerimientos especiales de envase de acuerdo a la disponibilidad comercial de éstos.

### Precios y ventas mínimas

El pedido mínimo que se atiende es de un contenedor de 20 Tons., y los precios están sujetos a las fluctuaciones del mercado, sin embargo se establecen con la mayor anticipación posible a la firma de la orden de compra.

### **Tecnologías, normas y calidad**

#### **SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y DESARROLLO RURAL**

Norma Oficial Mexicana NOM- 066-FITO-1995, por la que se establecen los requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de frutos el aguacate para exportación y mercado nacional.

#### **CONSIDERANDO**

Que es una función de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, en el ámbito de su competencia expedir y aplicar las disposiciones y medidas fitosanitarias para controlar los aspectos relacionados con la producción, industrialización, comercialización, movilización y exportación de vegetales, sus productos o subproductos a fin de evitar la diseminación de agentes causales que ocasionen daños a la agricultura.

Que la presencia de plagas cuarentenarias como barrenadores o picudos pequeños del hueso (*Conotrachelus pearseae* y *C. Aguacatae*), barrenador o picudo grande del hueso (*Hellipus lauri*), palomilla barrenadora del hueso (*Stenoma catenifer*) y barrenador de las rama del aguacate (*Copturus aguacatae*), son una limitante para la producción y comercialización nacional de la fruta de aguacate con calidad fitosanitaria y además representa un obstáculo para exportar este producto, por las restricciones fitosanitarias que establecen los países importadores del aguacate mexicano.

Que el cultivo de aguacate en México ha tenido un amplio desarrollo y la producción del mismo es suficiente para abastecer el mercado interno, teniendo el potencial, la calidad y la capacidad de producción de exportar.

Que existen en México zonas libres de barrenadores del hueso y de las ramas, así como zonas de bajo control fitosanitario que deben preservarse.

Que por estas razones es necesario emitir disposiciones técnicas por las que se establezcan regulaciones o medidas fitosanitarias para el manejo integrado de estas plagas cuarentenarias, con la finalidad de incrementar la producción y calidad fitosanitaria del fruta de aguacate para el consumo interno y facilitar su exportación a otros países.

Que para alcanzar los objetivos señalados de 1995, se publicó en el D.O.F. el proyecto de Norma Oficial Fitosanitaria NOM-066- FITO-1995, denominada, "por la que se establecen los requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de frutos del aguacate para exportación y mercado nacional", iniciando con ello el trámite a que se refieren los artículos 45, 46 y 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización; razón por la que con la fecha 31 de Julio del año en curso se publicaron las respuestas a los comentarios recibidos con relación a dicho proyecto.

Que en virtud del resultado del procedimiento legal antes indicado, se modificaron los diversos puntos que resultaron procedentes y por lo cual, se expiden la presente NORMA OFICIAL NOM-066-FITO-1995, POR LA QUE SE ESTABLECEN LOS REQUISITOS Y ESPECIFICACIONES FITOSANITARIAS PARA LA MOVILIZACION DE FRUTOS DEL AGUACATE PARA EXPORTACION Y MERCADO NACIONAL.

## 1) Definición del producto

Para los efectos se entiende por aguacate, alas frutas pertenecientes a la familia de las Laureaceas del género Persea, especie americana, variedad Hass, cultivado y producido en el estado de Michoacán, México y procedente de huertas con registro ante SAGAR, con cartilla fitosanitaria y , ya cicatrizadas en el plan de Trabajo suscrito entre USDA-APHIS y SAGAR -DGSV.

## 2) Terminología

### 2.1 Defectos menores

Aguacates con ligeras raspaduras, costras, rozaduras, roña, quemaduras de sol y otros, ya cicatrizados ,siempre y cuando sean superficiales y que afecten un área de hasta 1 cm.

### 2.2 Defectos mayores

Aguacates con evidencias secas de plagas y enfermedades, grietas cicatrizadas, mallugaduras y otros que no afecten el interior de la fruta , o los enunciados en el punto 2.1, siempre y cuando la superficie afectada sea mayor de 1 cm y hasta de 5 cm. También se considera defecto mayor la falta de pedúnculo adherido a la fruta.

### 2.3 Defectos críticos

Aguacates con cualquier signo de infección de antracnosis, estados avanzados de otras enfermedades, daños producidos por plagas, heridas no cicatrizadas de cualquier otro daño que afecte el interior de la fruta, o los defectos enunciados en el punto 2.1, que cubran un área de 5 cm.

### 2.4 Aguacates fisiológicamente maduros

Aquella cuya cáscara ha adquirido un color verde mate, y el contenido de materia seca es superior a 21%.

## 3) Clasificación y designación del producto

El aguacate se clasificará de acuerdo a su peso, en calibres, identificándolos por el número de frutos que contiene una caja de 25 libras (11.3 Kg.).

#### 4) Especificaciones

El producto objeto de este contrato debe cumplir con las especificaciones:

##### 4.1 Especificaciones sensoriales

Los aguacates deben ser:

- Frescos, bien formados, bien desarrollados, enteros, sanos, limpios, de consistencia firme, con la textura y la forma características de la variedad Hass, excluyendo todo producto afectado por podredumbre, o que éste deteriorado de tal manera que no sea propio del consumo humano.
- Exentos de cualquier sabor y olor extraño.
- Exentos de humedad exterior anormal.
- Libres de descomposición o pudrición.
- Libres de defectos de origen mecánico, entomológico microbiológico, meteorológico, genético o fisiológico, incluyendo pero sin limitarse a antracnosis, daños por frío, rozaduras, roña, cortes, quemaduras de sol, residuos de aplicaciones de agroquímicos, etc.
- Debe presentar la coloración característica de la variedad Hass.
- Con pedúnculo de una longitud máxima de 10 mm.

##### 4.2 Especificaciones físicas

- El tamaño del aguacate se determina en función del peso unitario.
- El aguacate se debe clasificar de acuerdo a la Tabla 1.

**TABLA No. 1**

CALIBRE	PESO UNITARIO (Gr.)
36	326-355
40	270-325
48	270-269
60	177-212
70	135-176

### 4.3 Especificaciones de madurez

El contenido de materia seca no debe ser menor de 21% en peso.

### 4.4 Especificaciones en defectos

Los frutos de categoría I deben estar libres de cualquier defecto mayor o crítico. Los frutos de categorías II pueden tener defectos mayores pero deben estar libres de defectos críticos. Ambos deben estar dentro de las tolerancias acordadas

### 4.5 Especificaciones de presentación

Los aguacates deben ser envasados siguiendo una rigurosa selección, dejando cada envase perfectamente presentado y su aspecto global debe ser uniforme, en cuanto a color, forma y tamaño y dentro de las tolerancias establecidas para color y tamaño.

### 4.6 Especificaciones de preenfriado y manejo de temperaturas

Los aguacates envasados deberán ser preenfriados y acondicionados para su transporte. Para ello deberán ser introducidos a cámara frigorífica con aire forzado en el menor tiempo posible después de empacados y palletizados, se conservan hasta que alcancen temperaturas de 5 a 6 grados centígrados en pulpa.

### 4.7 Tolerancias

Para todas las especificaciones se permiten como máximo las tolerancias siguientes para las distintas categorías:

- Tolerancias de color y forma

Para la Clase I, diez por ciento en número de los aguacates de cada caja que no satisfagan las especificaciones. Para la Clase II, veinte por ciento en número de los aguacates de cada caja que no satisfagan las especificaciones.

- Tolerancias de tamaño

Para ambas Clases (I y II), máximo diez por ciento en número de los aguacates de cada caja que no satisfagan las especificaciones pero que correspondan al tamaño inmediato siguiente.

- Tolerancias de defectos

Para la Clase I, diez por ciento en número de los aguacates de cada caja que no satisfagan las especificaciones, siempre que presente como máximo sólo un defecto mayor y ningún defecto crítico. Para la Clase II, hasta cincuenta por ciento en número de los aguacates de cada caja que no satisfagan las especificaciones, siempre que presenten como máximo sólo un defecto mayor y ningún defecto crítico.

- Tolerancias de temperaturas

Para ambas clases, al momento de cargar los pallets antes de salir de la empacadora, diez por ciento de los pallets que no cumplan con las especificaciones, pero que tengan temperaturas de entre 4.5 y 8 grados centígrados. Se rechazarán los pallets que tengan temperaturas fuera de este rango.

### 5) Mercado, etiquetado, envasado y embalaje

Los envases deben llevar en el exterior el diseño que AMIMEX establezca para sus marcas.

Los envases serán nuevos, limpios, de cartón corrugado protegido con cera, con un contenido de 11.3 kilogramos (25 libras) de fruta como mínimo al momento de envasar.

Las cajas deberán marcarse claramente con la leyenda: "Distribution limited to the following States: CT, DC, DE, IL, IN, KY, ME, MD, MA, MI, NH, NJ, NY, OH, PA, RI, VA, VT, WV and WI". Además, en ellas se identificará claramente el calibre, la categoría, el país de origen (México), el nombre del producto ("Hass avocados"), el productor, el empacador, el exportador (AMIMEX), y el importador (\_\_\_\_\_).

Cada fruto deberá llevar una etiqueta (sticker) que muestre el número de registro de la empacadora, el país de origen, y el número PLU. Cada fruta llevará también la etiqueta de "\_\_\_\_\_ HASS AVOCADO", para lo cual en su oportunidad \_\_\_\_\_ deberá entregar las etiquetas correspondientes. Los envases de cartón llenos se embalarán en pallets para facilitar su manejo por medios mecanizados. Cada pallet deberá contener frutos de un mismo calibre, categorías y marca, y de un grado de madurez homogéneo. Los pallets mixtos quedan estrictamente prohibidos.

DISPOSICIONES	CATEGORIAS		
	EXTRA	I	II
CALIDAD COMERCIAL	CALIDAD SUPERIOR	BUENA CALIDAD	CALIDAD REGULAR
<b>TOLERANCIA</b> (En números o en puntos) ■ De calidad ■ De calibre	5%  10%	10%  10%	10%  10%
<b>PRESENTACION</b>  * Homogeneidad	■ origen ■ variedad ■ calidad ■ calibre ■ el contenido debe ser representativo en similitud ■		
* Embalaje	■ asegurar una protección apropiada para el producto ■ los materiales al interior de los paquetes deben ser nuevos limpios y de buena calidad para evitar toda deterioración interna y externa.		
* Mercado (en todas la categorías)	■ debe llevar los datos del exportados o expedidor ■ debe de llevar la palabra "aguacates", ya que el contenido no		



	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ es visible al exterior</li> <li>■ identificación de la variedad</li> <li>■ país de origen</li> <li>■ clasificación o categoría</li> <li>■ categoría</li> <li>■ código de calibre y número de frutas en caso de que sea diferente del código de calibre</li> <li>■ marca oficial de control (facultativo)</li> </ul>
--	--

DISPOSICIONES	CATEGORIAS		
	EXTRA	I	II
CALIDAD COMERCIAL	CALIDAD SUPERIOR	BUENA CALIDAD	CALIDAD REGULAR
I. DEFECTOS	Muy ligeras alteraciones epidérmicas superficiales.	Ligeros defectos epidérmicos y quemaduras de sol admisibles. La cáscara no debe exceder 4 cm. y no deben peligrar con alteras la cáscara de la fruta.	Defectos epidérmicos y quemaduras de sol admisibles. La cáscara no debe exceder 6 cm. y no debe de peligrar que la pulpa de la fruta se altere.
	Si está presente el pedúnculo debe ser entero.	Si está presente el pedúnculo puede estar ligeramente incompleto.	Si está presente el pedúnculo puede estar ligeramente incompleto.
II. CALIBRE (Según el peso unitario)	Para todas las categorías		
	Puntos en gramos	Código del calibre	
	781 a 1220	4	
	576 a 780	6	
	461 a 575	8	
	366 a 460	10	
	306 a 365	12	
	266 a 305	14	
	236 a 265	16	
	211 a 235	18	
	191 a 210	20	
	171 a 190	22	
	156 a 170	24	
	146 a 155	26	
	136 a 145	28	
	125 a 135	30	

FUENTE: OCDE Normalization Internationale des "avocate". Paris, Francia 1995.



## 4. EL MERCADO Y EL PLAN DE MERCADOTECNIA.

### 4.1 SELECCIÓN DEL MERCADO META

El aguacate mexicano por mas de 80 años estuvo sujeto a disposiciones fitosanitarias que impedían su comercialización directa en el mercado de los Estados Unidos de América, sin embargo, a partir de 1997 se permitió, gracias a la insistencia de los productores y las gestiones gubernamentales Fig. (4.1.1), la importación en E.U.A. de aguacate fresco variedad Hass, proveniente del estado de Michoacán, y específicamente de los municipios de Uruapan, Peribán, Tancítaro y Salvador Escalante, durante los meses de Noviembre, Diciembre, Enero y Febrero de cada año, exclusivamente en los estados de Connecticut, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Nueva Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York, Ohio, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, West Virginia, Wisconsin y el Distrito de Columbia. (Fig. 4.1.2).

La importancia y características de este mercado se describirá en los siguientes apartados, sin embargo es conveniente precisar que este ha sido por muchos años un objetivo de productores y comercializadores de aguacate mexicanos por lo que su elección obedece a esta apertura histórica y el potencial que representa que se justifica y describe posteriormente.

### 4.2 SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL AGUACATE

Pruebas arqueológicas recientes, encontradas en el Valle de Tehuacán Puebla sitúan el origen del aguacate en esta región de nuestro país de donde se expandió al resto el mundo, la tradición en el consumo del aguacate, el consumos per cápita y la producción no son superados por ningún país del mundo donde paulatinamente en un buen número de ellos, el aguacate se va incorporando a su dieta por sus cualidades alimenticias, dejando de ser una fruta exótica.

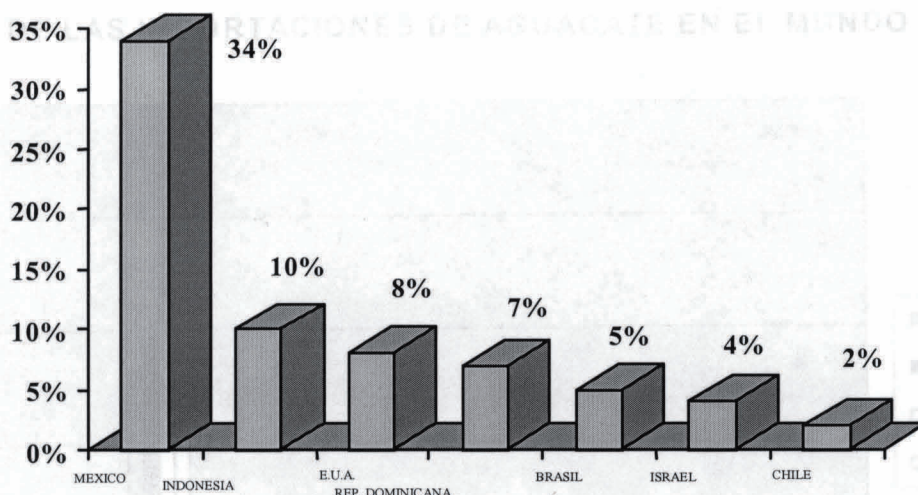
Se han identificado cerca de 700 variedades de aguacate, sin embargo las cultivadas en forma significativa en el mundo son: Hass, Fuerte, Bacon, Zutano, Rincón, Mac. Arthur, Nobal, Anaheim, Reed, Booth, Lula, Waldin, Criollo, San Miguel y Taylor. En México la principal variedad que se produce es Hass teniendo en menor medida e importancia Criollo, Fuerte, San Miguel y Taylor. Como cultivo perenne, se produce durante todo el año, sin embargo la temporada de mayor oferta es de Octubre a Marzo.

La superficie cultivada en nuestro país se estima en 94 000 hectáreas de las cuales se cosechan alrededor de 91 000 ha.

La producción mundial de aguacate en 1997 fue de 2.3 millones de toneladas según cifras emitidas por la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO) de las cuales México aportó el 34 %, le siguen Indonesia con 10 %, Estados Unidos de América con 8 %, República Dominicana con 7 %, Brasil con 5 %, Israel con 4 %, Chile con el 2 %, el resto de los 19 países productores en el mundo con 30 %, sobresale la posición que ocupó Indonesia, al pasar de la quinta posición en 1994-1996 a segundo lugar mundial en 1997.



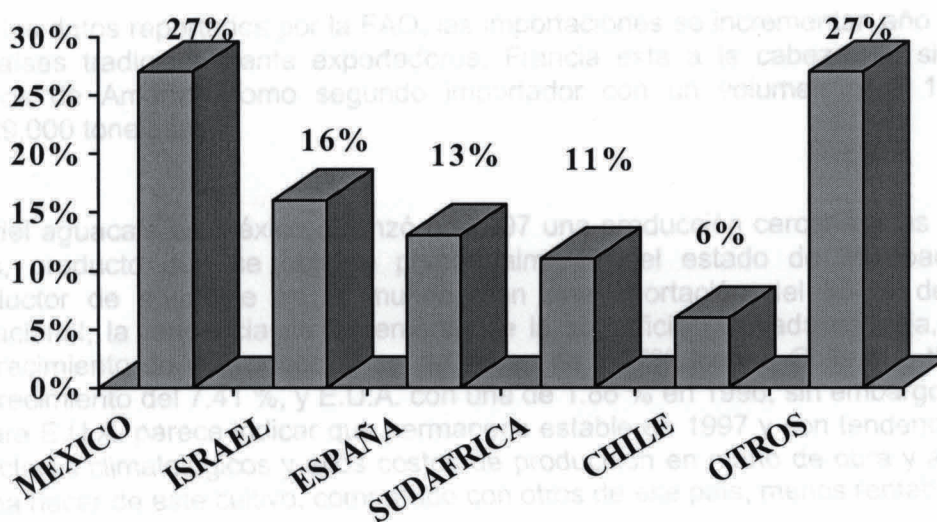
## PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE AGUACATE 1997



Fuente: FAOSTAT Data base Results, 1990-1998

En lo referente al comercio internacional del aguacate, las exportaciones han venido en incremento, en 1994 se exportaron 197 mil toneladas y en 1996 289 mil ton. La participación más alta es para México, con un 27 % del total, le siguen Israel con 16 %, España 13 %, Sudáfrica 11 %, Chile 6 %, otros 27%. Destaca la posición de Israel que siendo el sexto productor mundial, alcanza el segundo como exportador, y más aún, cuando se compara el valor de las exportaciones, donde con su 16 % de participación en volumen, se ubica en primer lugar en cuanto a valor de las mismas.

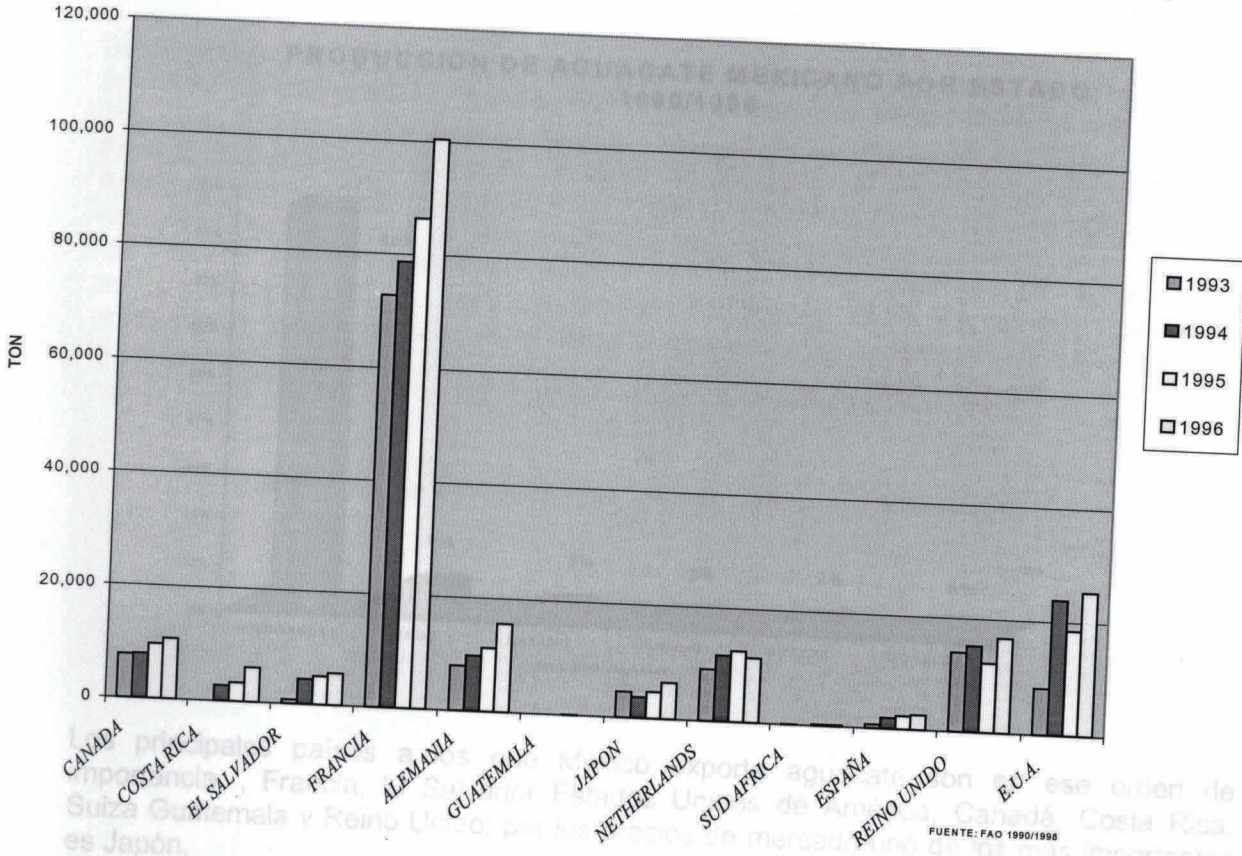
## PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE AGUACATE 1996



FUENTE: FAOSTAT Database Results, 1990-1998

Una de las razones importantes por la cual México no puede producir aguacate durante todo el año es el embargo al exportar de Chiapas a México el de mayor producción, factor que le permite exportar su época durante el resto de los productores del mundo no cuentan con este producto de forma local, todo esto sin descuidar el mercado nacional que es el de mayor consumo en el mundo, con un consumo aparente de 757 mil

## VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DE AGUACATE EN EL MUNDO

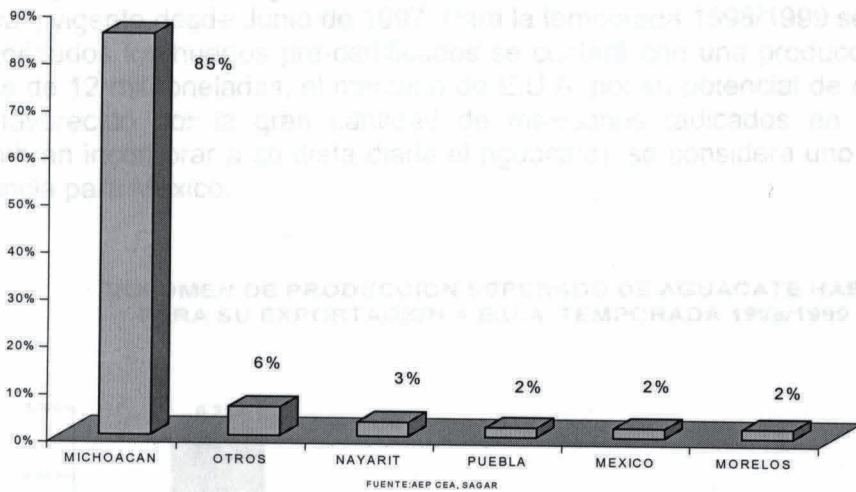


De acuerdo a los datos reportados por la FAO, las importaciones se incrementan año con año en los países tradicionalmente exportadores, Francia esta a la cabeza le sigue Estados Unidos de América como segundo importador con un volumen para 1998 estimado en 29,000 toneladas.

El subsector del aguacate en México alcanzó en 1997 una producción cercana a las 800 mil toneladas, producto que se obtiene primordialmente del estado de Michoacán, principal productor de aguacate en el mundo, con una aportación del 85 % de la producción nacional, la tendencia de incremento de la superficie cultivada es baja, sin embargo el crecimiento de la producción es del orden de 2.67%, contra Chile que tiene una tasa de crecimiento del 7.41 %, y E.U.A. con una de 1.86 % en 1996, sin embargo las tendencias para E.U.A. parece indicar que permanece estable en 1997 y con tendencia a la baja por factores climatológicos y altos costos de producción en mano de obra y agua que tienden a hacer de este cultivo, comparado con otros de ese país, menos rentable.

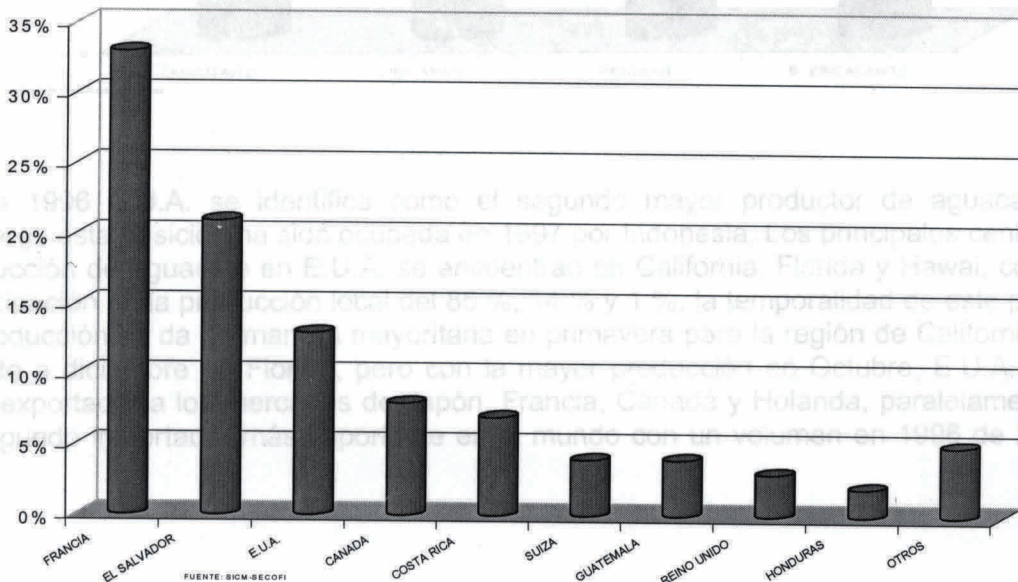
Una de las ventajas importantes de México es su capacidad de producir aguacate durante todo el año, sin embargo el periodo de Octubre a Marzo es el de mayor producción, factor que le permite exportar en épocas donde el resto de los productores del mundo no cuentan con este producto de forma local, todo esto sin descuidar el mercado nacional que es el de mayor consumo en el mundo, con un consumo aparente de 757 mil toneladas.

### PRODUCCION DE AGUACATE MEXICANO POR ESTADO 1990/1996



Los principales países a los que México exporta aguacate son en ese orden de importancia, Francia, El Salvador Estados Unidos de América, Canadá, Costa Rica, Suiza Guatemala y Reino Unido; por los precios de mercado uno de los más importantes es Japón.

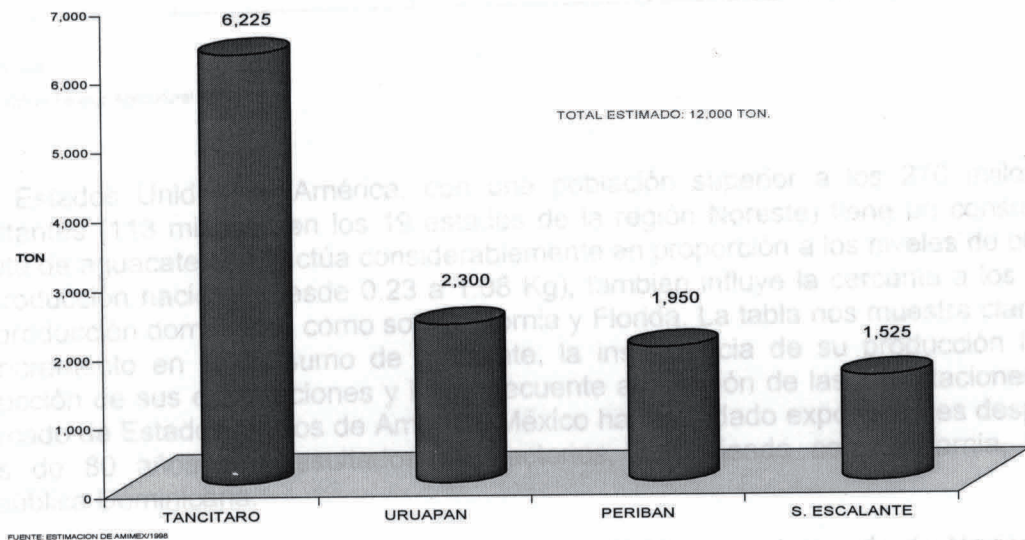
### DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE HASS MEXICANO PERIODO 1994-1997



La gráfica anterior, nos muestra el porcentaje de las exportaciones en el periodo 1994-1997 a los distintos países, sin embargo un comportamiento que debe ser tomado muy en cuenta son las tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas a estos mismos países durante este periodo, específicamente el último año donde se detecta una tendencia a crecer de Honduras, Guatemala y El Salvador contra la tendencia a decrecer de Francia. Estados Unidos inicia importaciones de aguacate mexicano en Noviembre de 1997.

Se requiere precisar, que específicamente en el caso del programa de exportación de aguacate mexicano a E.U.A., este se lleva acabo con fruta de los municipios de Uruapan, Tancitaro, Peribán y Salvador Escalante y bajo las especificaciones del **"Plan de Trabajo Para la Exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de Norte América"**, vigente desde Junio de 1997. Para la temporada 1998/1999 se estima que una vez autorizados los huertos pre-certificados se contará con una producción exportable a ese país de 12 mil toneladas, el mercado de E.U.A. por su potencial de crecimiento, (que se ve favorecido por la gran cantidad de mexicanos radicados en ese país y que acostumbran incorporar a su dieta diaria el aguacate), se considera uno de los de mayor importancia para México.

**VOLUMEN DE PRODUCCION ESPERADO DE AGUACATE HASS PARA SU EXPORTACION A E.U.A. TEMPORADA 1998/1999**



Hasta 1996 E.U.A. se identifica como el segundo mayor productor de aguacate sin embargo esta posición ha sido ocupada en 1997 por Indonesia. Los principales centros de producción de aguacate en E.U.A. se encuentran en California, Florida y Hawaii, con una participación en la producción local del 85 %, 14 % y 1 %, la temporalidad de este país en la producción se da de manera mayoritaria en primavera para la región de California y de agosto a diciembre en Florida, pero con la mayor producción en Octubre, E.U.A. es un país exportador a los mercados de Japón, Francia, Canadá y Holanda, paralelamente es el segundo importador más importante en el mundo con un volumen en 1996 de 25,405

ton y en 1997-1998 estimada en cerca de 35 mil toneladas con una producción prácticamente estable de 170 mil toneladas anuales. Las importaciones en este país, siguen siendo dominadas por Chile y República Dominicana quienes tienen acuerdos comerciales que les permiten exportar aguacate a los E.U.A. sin restricciones de tiempo ni territorio posición muy favorable con respecto a México con el cual E.U.A. tiene firmado un "Tratado de Libre Comercio".

### Producción, importaciones, exportaciones y consumo de aguacate en los E.U.A. en toneladas.

AÑO	PRODUCCION	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CONSUMO
1993/1994	130,400	17,874	9,014	139,290
1994/1995	159,900	22,229	13,380	168,819
1995/1996	168,100	21,175	9,444	179,831
1996/1997	171,186	27,116	5,001	193,301
1997/1998	170,000	37,000	5,000	202,000

\*Estimada

Fuente: USDA Foreign Agricultural Service.

Los Estados Unidos de América, con una población superior a los 270 millones de habitantes (113 millones en los 19 estados de la región Noreste) tiene un consumo per capita de aguacate que fluctúa considerablemente en proporción a los niveles de oferta de la producción nacional (desde 0.23 a 1.08 Kg), también influye la cercanía a los centros de producción domésticos como son California y Florida. La tabla nos muestra claramente el incremento en el consumo de aguacate, la insuficiencia de su producción local, la reducción de sus exportaciones y la consecuente ampliación de las importaciones. En el mercado de Estados Unidos de América, México ha reanudado exportaciones después de más de 80 años con resultados satisfactorios, compitiendo con California, Chile y República Dominicana.

El consumo en la región Noreste de los Estados Unidos, en el periodo de Noviembre de 1997 a Febrero de 1998 fue de 9,100 toneladas, de las cuales México exportó el 65 % desplazando a Chile y República Dominicana principalmente.



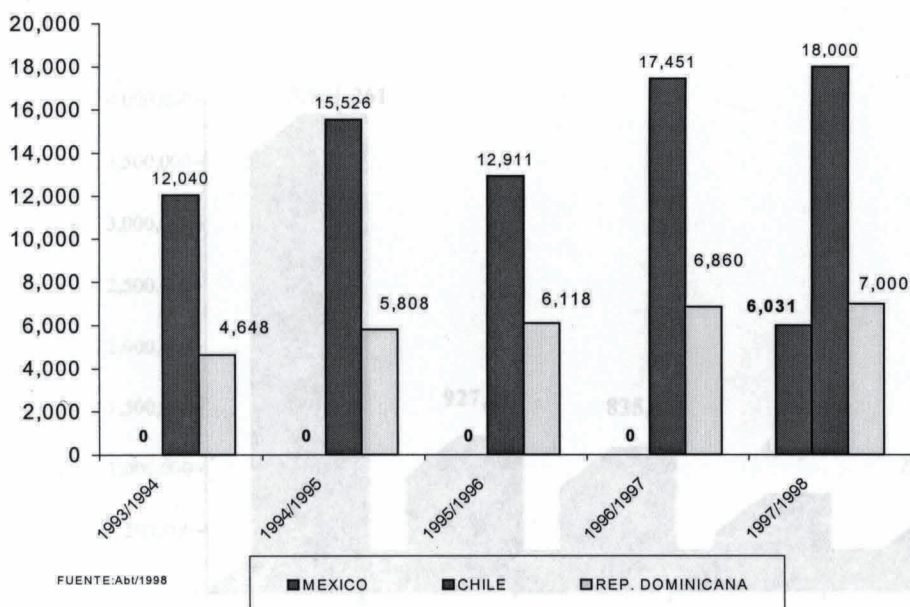




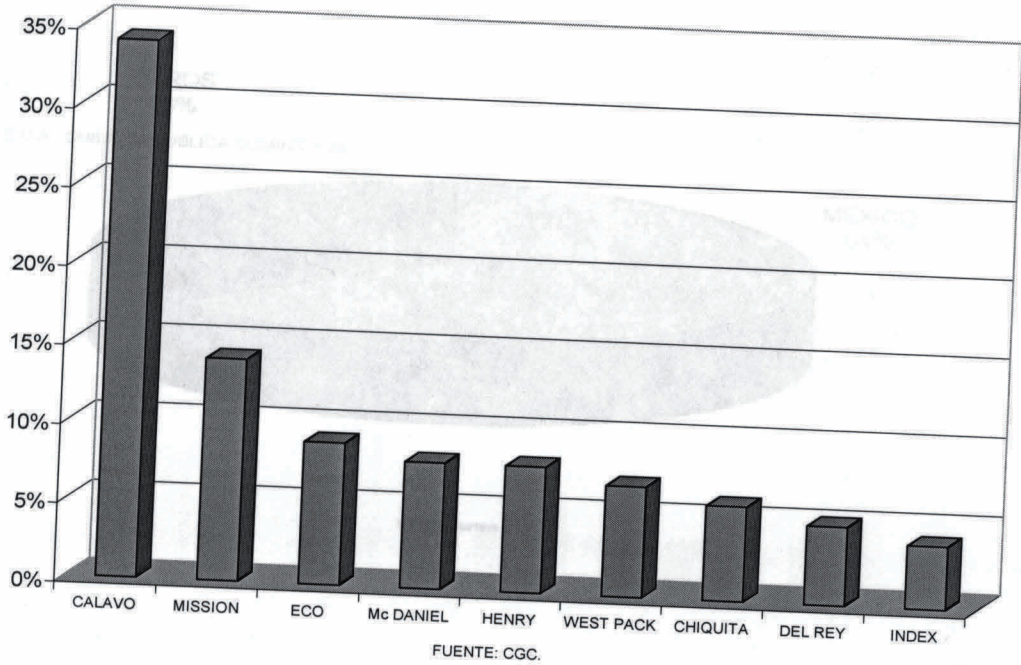
**Etapas tres.-** Analizar la información obtenida en las dos etapas anteriores, incluyendo investigación primaria y secundaria así como entrevistas telefónicas y personales.

El mercado de Estados Unidos de América registra desde 1984 un consumo per capita fluctuante en proporción a la producción de aguacate de California, con un rango de 1.07 libras en 1990 hasta 2.35 de 1987 la producción correspondiente a estos años fue de 207 y 492.5 millones de libras respectivamente, se deduce que la presencia de aguacate mexicano seguramente estimulara su consumo. Otro de los factores que incide en el consumo es la cercanía a los centros de producción, lo anterior se refleja en nuestro mercado meta, donde el consumo per capita es de 230 gramos contra 1.08 Kg del resto del país (1997), en el periodo Noviembre/97 a Febrero/98 el consumo de esta región fue de 9,100 toneladas, lo que representa el 65 % del consumo anual, México exportó 6,023 toneladas a los 19 estados durante este periodo, de los cuales AMIMEX aporó 3,561 ton. Los principales competidores en ese mercado son Chile, California y República Dominicana, Chile es sin embargo el principal proveedor de aguacate de importación, exporta el total de su cosecha en los meses de Agosto a Noviembre mientras que República Dominicana exporta el total de su cosecha a los estados del sur de E.U.A. Los comercializadores de aguacate de nuestro país representan una de las competencias más importantes ya que por encontrarnos en circunstancias muy similares de producción, nuestros precios de venta pueden ser muy competidos en beneficio el mercado más que en beneficio de los productores de aguacate de la región, considero que nuestros competidores externos son de una importancia tal que los comercializadores de México deberían organizarse y reducir los canales de comercialización a fin de lograr mejores condiciones de venta en beneficio de todos y no llegar a lo que históricamente se ha provocado en otros mercados como Canadá y Europa que en su momento fueron tan importantes como lo es hoy el mercado estadounidense.

**EXPORTACIONES DE AGUACATE DE MEXICO, CHILE Y REPUBLICA DOMINICANA A E.U.A. EN TONELADAS**

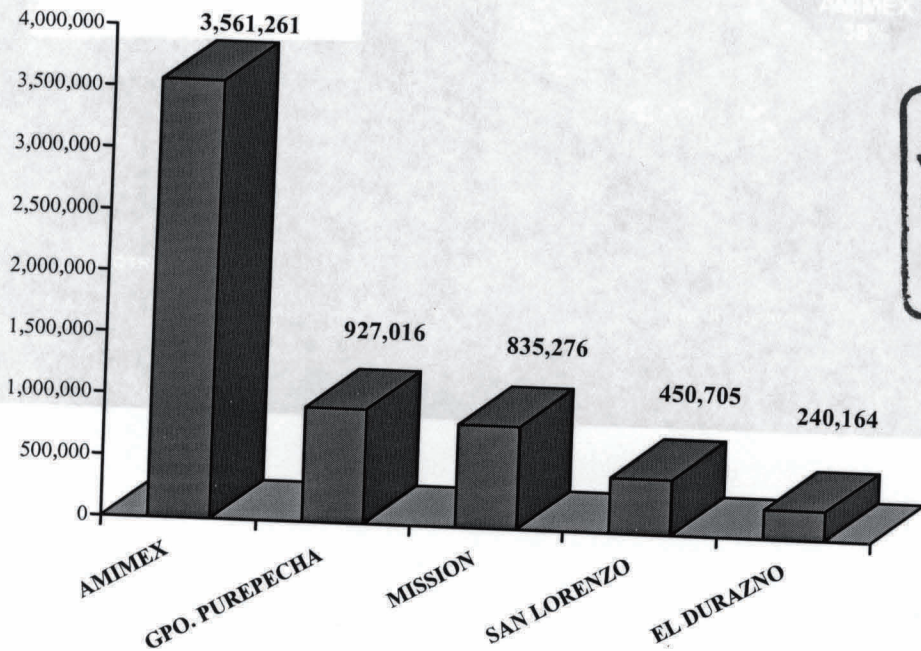


**PRINCIPALES COMERCIALIZADORES DE AGUACATE EN E.U.A.  
TEMPORADA 1997/1998**



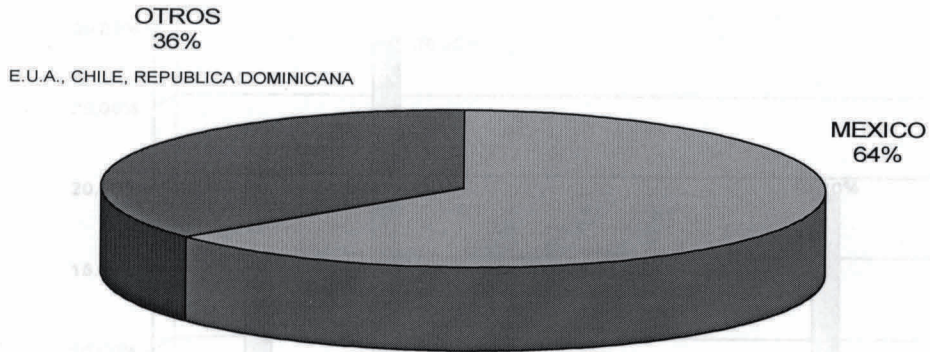
**PARTICIPACION DE AMIMEX EN LAS EXPORTACIONES DE  
AGUACATE AL NORESTE DE E.U.A. EN LA TEMPORADA 1997/1998**

**EXPORTADORES DE AGUACATE MEXICANO A E.U.A. Y VOLUMENES EXPORTADOS EN LA  
TEMPORADA 1997/1998**



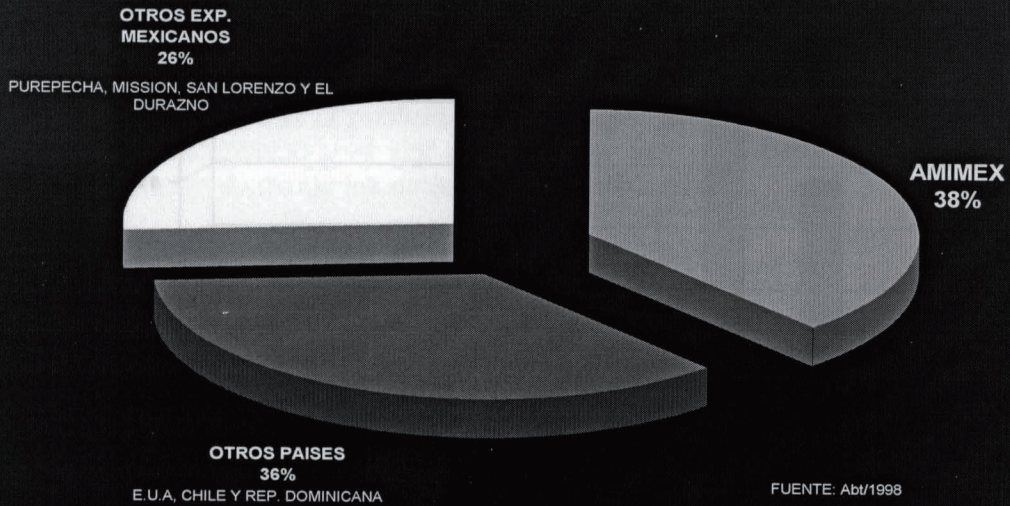
**UVA**  
UNIVERSIDAD  
VASCO DE GÁLVEZ  
Centro de Información  
y Documentación  
"Dr. Silvio Zavala"  
Campus Santa María

**DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE AMIMEX EN LOS ESTADOS**  
**PARTICIPACION EN EL MERCADO DE AGUACATE DE LA REGION**  
**NORESTE DE E.U.A. EN EL PERIODO**  
**NOV/97-FEB/98**



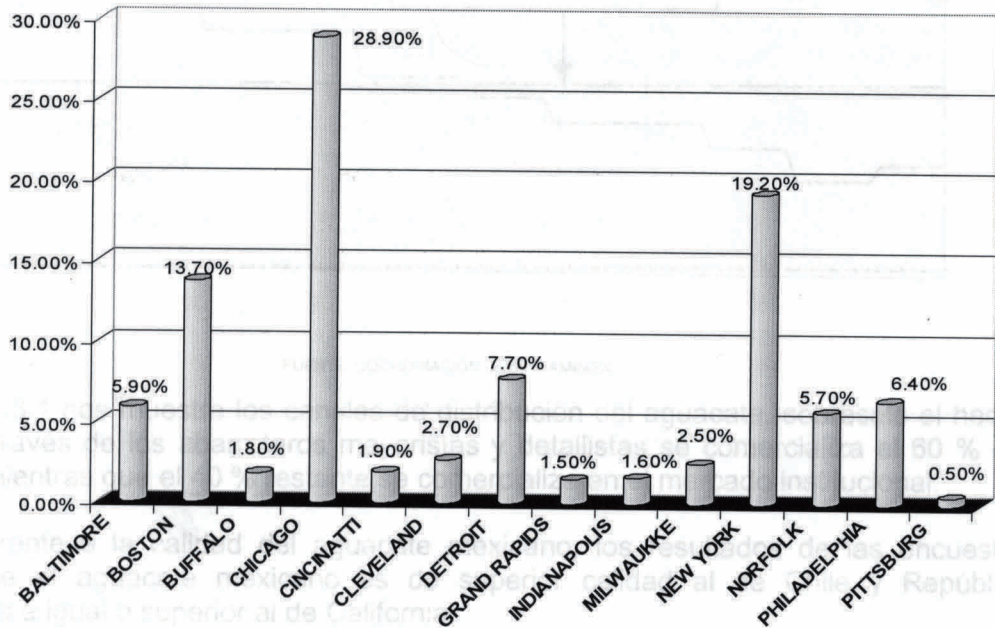
FUENTE: Abt/1998

**PARTICIPACION DE AMIMEX EN LAS EXPORTACIONES DE**  
**AGUACATE AL NORESTE DE E.U.A. EN LA TEMPORADA 1997/1998**

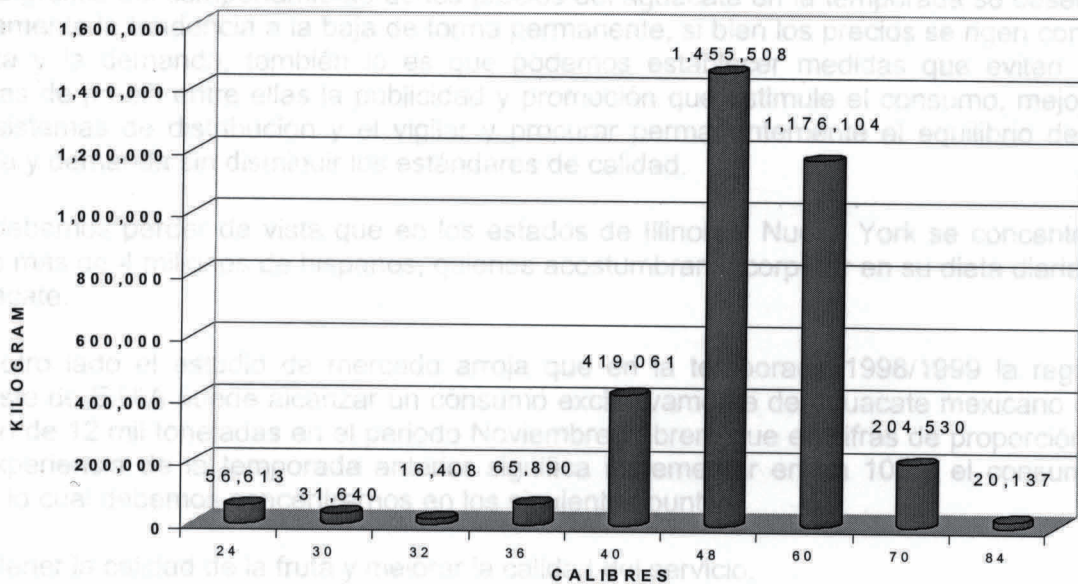


FUENTE: Abt/1998

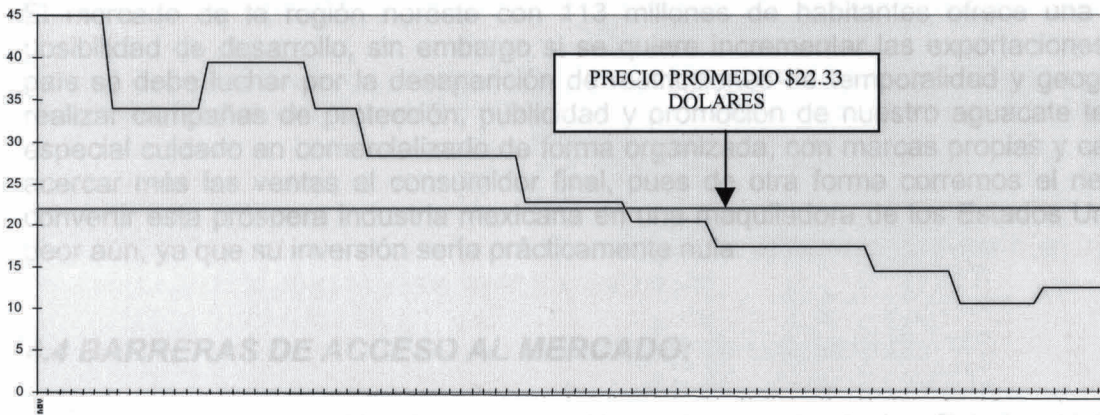
**DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE AMIMEX EN LOS 19 ESTADOS AUTORIZADOS**



**VOLUMEN DE AGUACATE EXPORTADO POR AMIMEX POR CALIBRE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**



### EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE EXPORTACION DEL AGUACATE MEXICANO A E.U.A. TEMPORADA 1997/1998



FUENTE: COORDINACION DGSV Y AMIMEX

La figura 4.3.1 nos muestra los canales de distribución del aguacate, sobresale el hecho de que a través de los abarroteros mayoristas y detallistas se comercializa el 60 % del producto mientras que el 40 % restante se comercializa en el mercado institucional.

En lo referente a la calidad del aguacate mexicano, los resultados de las encuestas arrojan que el aguacate mexicano es de superior calidad al de Chile y República Dominicana e igual o superior al de California.

El envase, tamaños y etiquetado cumple con los estándares establecidos para este mercado, se sugiere sin embargo los envases para calibres pequeños en presentaciones de dos o tres piezas, los tamaños preferidos en la región noreste son 40s, 48s y 60s.

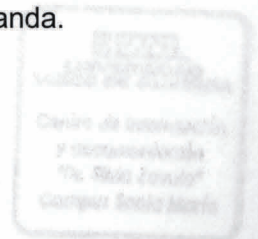
En la gráfica del comportamiento de los precios del aguacate en la temporada se observa claramente la tendencia a la baja de forma permanente, si bien los precios se rigen con la oferta y la demanda, también lo es que podemos establecer medidas que eviten las caídas de precio entre ellas la publicidad y promoción que estimule el consumo, mejorar los sistemas de distribución y el vigilar y procurar permanentemente el equilibrio de la oferta y demanda sin disminuir los estándares de calidad.

No debemos perder de vista que en los estados de Illinois y Nueva York se concentran poco mas de 4 millones de hispanos, quienes acostumbran incorporar en su dieta diaria el aguacate.

Por otro lado el estudio de mercado arroja que en la temporada 1998/1999 la región noreste de E.U.A puede alcanzar un consumo exclusivamente de aguacate mexicano del orden de 12 mil toneladas en el periodo Noviembre/Febrero que en cifras de proporción a la experiencia de la temporada anterior significa incrementar en un 100% el consumo, para lo cual debemos concentrarnos en los siguientes puntos:

Mantener la calidad de la fruta y mejorar la calidad del servicio.

Implementar una campaña promocional y publicitaria para incrementar la demanda.



Mejorar el sistema de distribución en eficiencia y confianza.

El mercado de la región noreste con 113 millones de habitantes ofrece una amplia posibilidad de desarrollo, sin embargo si se quiere incrementar las exportaciones a ese país se debe luchar por la desaparición de restricciones de temporalidad y geográficas, realizar campañas de protección, publicidad y promoción de nuestro aguacate teniendo especial cuidado en comercializarlo de forma organizada, con marcas propias y cada vez acercar más las ventas al consumidor final, pues de otra forma corremos el riesgo de convertir esta próspera industria mexicana en una maquiladora de los Estados Unidos, y peor aún, ya que su inversión sería prácticamente nula.

**4.4 BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO:**

El proceso de exportación de aguacate Hass al mercado de los Estados Unidos de América debe salvar las siguientes restricciones arancelarias y no arancelarias:

**Barreras Arancelarias:**

ARANCELES: Fracción arancelaria: **0804.40**

PAIS DE APLICACIÓN: México

PRODUCTO CONSIDERADO: Producto considerado sensible para la economía de los Estados Unidos de América.

MONTO DEL ARANCEL: 20 % ad valorem, 13.2 centavos de dólar por kilogramo (El que resulte menor de los dos)

PERIODO DE DESGRAVACION: 10 años de manera lineal.

**Restricciones no Arancelarias:**

Las agencias de gobierno norteamericano que regulan la comercialización de aguacate son:

Los Servicios de Inspección Federales o Estatales (Federal State Inspeccion Service), La División de Frutas y Hortalizas (Fruit and Vegetables División), el Servicio de Mercadeo Agrícola del Departamento de Agricultura de E.U.A. (Agricultural Marketing Service, USDA). - Son las instancias de gobierno que inspeccionan y certifican la metodología, tamaño, calidad y madurez del aguacate que es importado a E.U.A.

La Administración de Alimentos y Substancias (Food and Drug Administration, FDA). - Esta es la encargada de la reglamentación y practicas comerciales de etiquetado para alimentos.



La Agencia de Protección Ambiental (Environmental Protection Agency, EPA). - Es la encargada de regular los niveles de residuos de pesticidas, contaminación microbiológica, etc. en los alimentos.

En E.U.A. existen Marketing Orders, actualmente hay 43 de las cuales 35 están activas y se aplican para frutas, vegetales y cultivos especializados, (la Orden de Mercadeo No. 915 corresponde a Florida Avocados) Estas ordenes contienen medidas para una o más de las siguientes actividades:

Regulación Cualitativa: Calidad de los productos al ser embarcados, evitar que productos de menor cantidad afecten el mercado domestico etc.

Regulación Cuantitativa: Contribuye a estabilizar el mercado interno.

Investigación y desarrollo: Proyectos que mejoren la producción distribución y consumo.

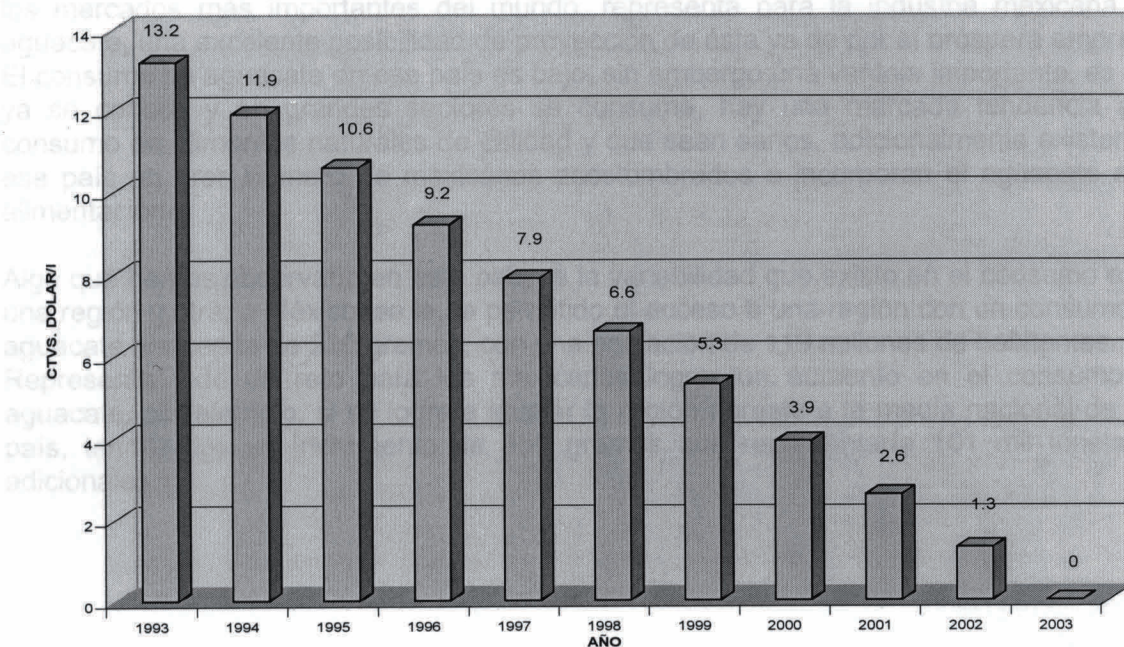
Promoción y Publicidad: Medidas que autoricen la promoción de los bienes agrícolas.

Estandarización de empaques y contenedores: Regulan tamaño, capacidad, peso y dimensiones.

Información de Mercadeo: Información estadística que se requiere para que Marketing Orders funcione efectivamente.

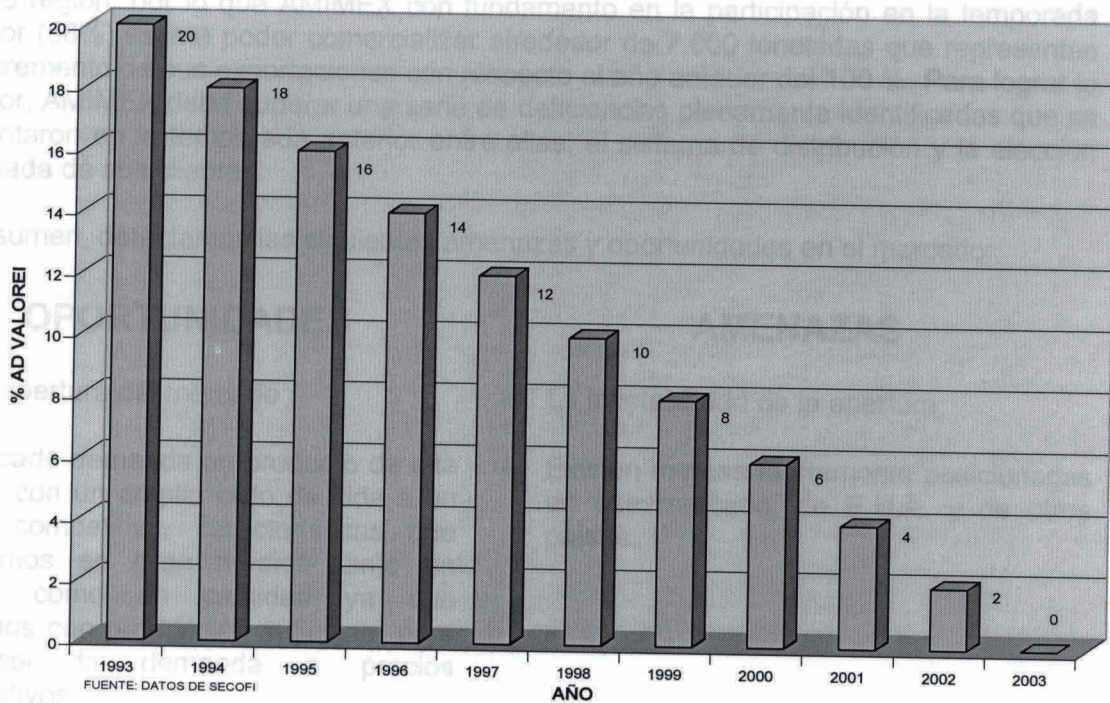
El "Plan de Trabajo Para la Exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de Norteamérica" Operado bajo el acuerdo cooperativo del U.S. Department of Agriculture (USDA), Animals and Plant Health Inspection Service (APHIS), LA Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR) y la Comisión Nacional de Sanidad Agropecuaria (CONASAG) representada por la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV) este documento se usa como guía y marca las reglas para la exportación de aguacate Hass Michoacano a los Estados Unidos de América.

**DESGRAVACION ARANCELARIA DE E.U.A. (TLCAN)**



FUENTE: DATOS SECOFI

## DESGRAVACION ARANCELARIA DE E.U.A.



### 4.5 ANALISIS DEL MACROENTORNO, DETECCION DE AMENAZAS, OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO.

Las restricciones que por más de ocho décadas impidieron el ingreso del aguacate mexicano a los E.U.A. obligaron a los comercializadores de este producto a buscar con éxito otros mercados, esto les ha permitido una experiencia que ahora que se ha reabierto el de los Estados Unidos de América, debe ser aplicada ya que considerado como uno de los mercados más importantes del mundo, representa para la industria mexicana del aguacate, una excelente posibilidad de proyección de ésta ya de por sí próspera empresa. El consumo de aguacate en ese país es bajo, sin embargo una ventaja importante, es que ya se conoce y en grandes sectores se consume, hay una marcada tendencia a el consumo de alimentos naturales de calidad y que sean sanos, adicionalmente existen en ese país un gran número de mexicanos acostumbrados a incorporar el aguacate a su alimentación.

Algo que hemos observado en este país es la variabilidad que existe en el consumo entre una región y otra; a México, se le ha permitido el acceso a una región con un consumo de aguacate per capita de 230 gramos, con una población de 119 millones de habitantes. Representa todo un reto para los mexicanos lograr un aumento en el consumo de aguacate, por ejemplo, si se lograra igualar la región noreste a la media nacional de ese país, tendríamos un incremento de 850 gramos que representaría 101 mil toneladas adicionales.



Para la temporada 1998/1999 se estima que las importaciones de aguacate mexicano pueden alcanzar cifras cercanas a 12,000 toneladas, esto con base al estudio de mercado en esa región, por lo que AMIMEX con fundamento en la participación en la temporada anterior (58%) estima poder comercializar alrededor de 7,000 toneladas que representan un incremento de sus exportaciones con respecto al año anterior del 100 %. Para lograr lo anterior, AMIMEX debe superar una serie de deficiencias plenamente identificadas que se presentaron en la temporada anterior entre ellas; el sistema de distribución y la elección adecuada de sus clientes.

En resumen, detectamos las siguientes amenazas y oportunidades en el mercado:

## OPORTUNIDADES

### ◆ La apertura del mercado

El mercado demanda un producto de alta calidad con un amplio ciclo de vida a un precio competitivo, características que superamos en gran medida tanto en calidad como en cantidad ya que contamos con producción suficiente para abastecer la demanda a precios competitivos

### ◆ Producción de E.U.A prácticamente estable y con tendencias a la baja, con altos costos en agua y mano de obra.

### ◆ Cercanía al mercado comparada con nuestros competidores.

### ◆ Gran aceptación del aguacate mexicano en el mercado.

### ◆ Un gran potencial de crecimiento.

### ◆ Respaldo de instancias oficiales para realizar campañas de promoción y publicidad en el mercado

## AMENAZAS

### ◆ La inestabilidad de la apertura

### ◆ Existen marcas fuertemente posicionadas en ese mercado, de E.U.A. y de otros países.

### ◆ Incremento en las importaciones de aguacate Chileno.

### ◆ Restricciones no arancelarias en constante cambio.

### ◆ Probable sobre oferta de los exportadores mexicanos.

### ◆ Falta de organización de productores mexicanos que limitan los programas de estudio de mercado e investigación y desarrollo.

Los productores de aguacate de los E.U.A. cuentan adicionalmente con una mejor organización, apoyos financieros y con el respaldo de la Comisión del Aguacate de California que a través de promoción, comercialización y tecnología protege los intereses de los involucrados en ese sector, en tal sentido, los productores mexicanos deben

encaminarse a fortalecer sus formas de organización y constituir aquellas que consideren sean necesarias para enfrentar en mejores condiciones los procesos de globalización de los mercados.

#### 4.7 ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

### 4.6 DEFINICION DE OBJETIVOS Y METAS MERCADOLOGICOS

Tenemos el propósito de alcanzar los siguientes objetivos y metas en el corto, mediano y largo plazo:

#### Objetivos:

- 1) Comercializar el aguacate hass de los socios de AMIMEX en el mercado de E.U.A. con precios similares al del aguacate de California.
- 2) Optimizar los procesos de distribución para lograr una mayor presencia de nuestro producto en el mercado.
- 3) Regular el abasto al mercado para lograr una estabilidad en el precio.
- 4) Satisfacer el paladar del consumidor de aguacate en el mercado de la región Noreste de E.U.A.
- 5) Estar en la preferencia del consumidor de aguacate en el periodo Nov/Feb en la región Noreste de E.U.A.
- 6) Lograr en el mediano plazo, la ampliación del periodo de exportación y el número de estados autorizados.
- 7) Lograr en el largo plazo el posicionamiento en el mercado de nuestras marcas.
- 8) Lograr en el largo plazo el liderazgo en la comercialización de aguacate en ese país.

#### Metas:

- 1) Incrementar el consumo de aguacate en los 19 estados de la región Noreste de E.U.A. durante el periodo Nov 98/Feb 99 hasta en un 100 %.
- 2) Exportar 7,000 toneladas de aguacate hass en la temporada 1998/1999.
- 3) Lograr precios promedio arriba de 25 Dólares Americanos.
- 4) Eficientar los procesos de distribución mediante un mejor control en la logística.

Promoción 5) Realizar promoción en los puntos de Venta propuestos por los distribuidores.

#### 4.7 ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA:

##### Producto.-

El aguacate hass fresco que se comercializará, supera las especificaciones de calidad señaladas en "Disposiciones de la Norma Internacional OCDE" y desde luego los "Estándares de Calidad para los aguacates de Florida, GRADE U.S. No.2" sin embargo en cada contrato de nuestra empresa con sus clientes, se establece un anexo especificando con la mayor precisión la calidad de nuestro producto y los márgenes de tolerancia en cada descripción. Una política de nuestra empresa es enviar la fruta de la mejor calidad al mercado, para ello se controlan los procesos de producción, corte, acarreo, clasificación y distribución.

##### Plaza.-

En los 19 estados de la región Noreste de los Estados Unidos de América al igual que en el resto del país, el aguacate pasa por diferentes canales de distribución antes de llegar al consumidor, AMIMEX para llegar al mayor número de puntos de venta posible, comercializará su fruta a través de las Empresas Mayoristas y Distribuidores Mayoristas Institucionales con mayor presencia en el mercado estadounidense y en particular en la región Noreste de ese país.

##### Precio.-

Se espera que en la próxima temporada de exportación a Estados Unidos de América los precios tengan un comportamiento similar a el de la temporada anterior, sin embargo con las estrategias que se establecen, se espera no llegar a los precios de venta de fin de temporada, de igual manera, se espera limitar los envíos a la Calidad I y en los calibres 40s, 48s y 60s preferentemente.

EMPRESA	CONTENEDORES DE 17,176 Kg POR SEMANA EN EL PERIODO NOV 98/FEB 99																	
	45	46	47	48	49	50	51	52	53	1	2	3	4	5	6	7	8	TOTAL
AAAA	15	12	14	11	11	12	11	11	14	12	12	12	12	11	12	12	15	209
BBBB	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	170
CCCC	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	34
TOTAL	27	24	26	23	23	24	23	23	26	24	24	24	24	23	24	24	27	413
PRECIO DE VENTA CAJA DE 11.3 Kg	\$45.00	\$42.00	\$33.00	\$33.00	\$32.00	\$33.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$28.00	\$28.00	\$28.00	\$28.00	\$25.00	\$22.00	\$22.00	\$30.53

## **Promoción.-**

- a) Se desarrollarán campañas promocionales a lo largo de la cadena de distribución ya que existe la confiabilidad de que el consumo puede incrementarse drásticamente, algunas de las actividades son las siguientes:
- b) Establecer un programa emergente de defensa del aguacate mexicano que entrará a funcionar en el caso de que el aguacate mexicano fuera objeto de alguna campaña de desprestigio.
- c) Establecer degustaciones en las tiendas recomendadas por nuestros clientes, especialmente en cadenas de autoservicio.
- d) Distribución de publicidad e información en el punto de venta (contenido nutricional, usos, recetarios etc.)
- e) Ofertas de nuestro producto en diferentes cadenas comerciales.
- f) Publicaciones en revistas especializadas difundiendo nuestras normas de sanidad.

## **4.8 PROGRAMA DE ACTIVIDADES.-**

El 1º de Julio de 1998 AMIMEX inicia de manera formal las actividades preparatorias a la temporada de exportación de aguacate a los E.U.A., la generalidad de las acciones se enmarcan en lo siguiente:

### **La integración de nuevos socios.-**

Actividad que inicia el 1º de Julio y se desarrolla de forma permanente, intensificando la tarea en el momento que se dan a conocer la relación de productores autorizados. Es tarea de AMIMEX lograr conservar el 80 % de los productores autorizados a la exportación a los Estados Unidos de América, esto da a la empresa una de las principales fortalezas en las negociaciones y le permiten un mejor control en la oferta del mercado.

### **Inventarios de Fruta.-**

A través de su Área Técnica, AMIMEX realiza inventarios de fruto en campo y sus respectivas evoluciones a fin de proyectar la producción probable durante la temporada y el porcentaje que puede ser destinado a la exportación a E.U.A. Hay un reporte inicial en el mes de julio y periódicamente se registran los avances de las investigaciones de campo, todas ellas encaminadas a determinar los volúmenes de cosecha y la calidad de las mismas, esta información es básica para las negociaciones con las empresas.

## Proyecciones de ventas.-

A partir del 1º de Julio y hasta el 15 de Agosto AMIMEX establece comunicación con sus clientes potenciales a fin de conocer de su capacidad de distribución en la temporada que se acerca, con base las proyecciones de cosecha, los requerimientos programados, la capacidad de distribución y la experiencia de la temporada anterior, se hace una selección de los compradores y se trabaja sobre los contratos para cada una de las compañías.

## Firma de contratos.-

Hasta que se den a conocer los productores autorizados por la exportación a E.U.A. así como el número de asociados a AMIMEX y las correspondientes proyecciones de cosecha para la temporada, se podrán firmar los contratos con los compradores

A partir de ese momento se desencadenan las actividades que se involucran en el proceso, tales como corte, acarreo, clasificación empaque, transporte, distribución, promoción, publicidad y monitoreo de mercado entre otras.

De igual manera se pueden programar con precisión los requerimientos de materiales de envase y embalaje, logística, recepción, supervisión de calidad en puntos de envase y de recepción, servicios aduanales y personal requerido principalmente.

La exportación del aguacate tipo Hass, se exportará únicamente hacia los Estados del Noroeste de la Unión Americana los cuales son:

Connecticut, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Nueva Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York, Ohio, Pensilvania, Rhode Island, Virginiá, Virginiá Occidental, Wisconsin y el Distrito de Columbia

La fruta que se comercializará hacia el exterior, procederá de huertas (del Estado de Michoacán) que hayan sido calificadas por el Comité Estatal de Sanidad Vegetal, y que además cumplan con los requisitos que para tal efecto exija la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), con lo cual se garantizará que el aguacate que se vaya a exportar, está libre de plagas como: Moscas de la fruta (*Anastrepha ludens*, *A. Serpentina* y *A. Ethana*), plagas de hueso del aguacate (*Conotrachelus aguacate*, *Conotrachelus peltatus*, *Trilopium* y *Meneston Catinifer*) y, el barrenador de las ramas (*Coelobius aguacate*).

Para efecto de cumplimiento se anexiona dentro de este plan de negocios las siguientes organizaciones que se les vigilarán y certificarán, que el aguacate en trato cumpla con los requisitos y las correspondientes normas de calidad que se requieran para su debida exportación/importación:

1.- El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicios de Inspección De Sanidad Animal y Vegetal, Protección y Cuarentena Vegetal

2.- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio de Inspección Animal y Vegetal, Área de Embarque Internacional

## 5 ASPECTOS OPERACIONALES DEL PLAN DE NEGOCIOS

### 5.1 ADECUACIONES A LA PRODUCCIÓN

- Subcontratación de los servicios de maquila para el envase de la fruta, buscando minimizar los costos de los mismos de tal manera que se pague un precio justo por dichos servicios.
- Constitución de un fondo para la construcción de un Empaque propiedad de la empresa.
- Subcontratación de los servicios de cosecha de la fruta, minimizando los costos de manera considerable.
- Mejoras al envase, en lugar de utilizar una caja de dos piezas (tapa y fondo), se desarrollará una caja de una sola pieza a través de cotizaciones a proveedores en el territorio nacional y en el extranjero.
- Mantener un volumen adecuado de inventarios poniendo especial cuidado en las existencias al final de temporada que deben ser lo más cercano posible a 0.

### 5.2 LOGÍSTICA INTERNACIONAL

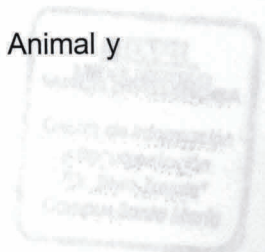
La exportación del aguacate tipo Hass, se exportará únicamente hacia los Estados del Noreste de la unión americana los cuales son:

Connecticut, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky; Maine, Maryland; Massachusetts, Michigan, Nueva Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York, Ohio, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, West Virginia, Wisconsin y el Distrito de Columbia.

La fruta que se comercializará hacia el exterior, provendrá de huertas (del Estado de Michoacán) que hayan sido calificadas por el Comité Estatal de Sanidad Vegetal, y que además cumplan con los requisitos que para tal efecto exija la Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR); con lo cual se garantizará que el aguacate que se vaya a exportar, este libre de plagas como: Moscas de la fruta (*Anastrepha Ludens*, *A. Serpentina* y *A. Striata*), plagas de hueso del aguacate (*Conotrachelus aguacate*, *Conotrachelus persae*, *Helipus lauri* y *Stenomoma Catenifer*) y, el barrenador de las ramas (*Copturus aguacatae*).

Para efecto de lo anterior entrarán dentro de este plan de negocios las siguientes organizaciones (las cuales vigilarán y certificarán que el aguacate en trato cumpla con los requisitos y las correspondiente normas de calidad que se requieran para su debida exportación/importación):

- 1.- El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicios de Inspección De Salud Animal y Vegetal, Protección y Cuarentena Vegetal.
- 2.- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio de Inspección Animal y Vegetal, área de servicios internacionales.



3.- La Secretaria de Agricultura , ganadería y Desarrollo Rural del estado de Michoacán, a través del programa de Sanidad Vegetal de Morelia, Michoacán.

4.- Por los productores de aguacate, y

5.- Los empacadores exportadores de aguacate.

El envase que se utilizará dispondrá de las características que para su exportación/importación sean requeridas (dichas características están debidamente especificadas dentro del anexo número 2 del contrato de compraventa).

Las cotizaciones a realizarse, estarán libre de cualquier término internacional (Incoterms), ya que en el correspondiente contrato de compraventa la voluntad de las partes ha expresado que es su voluntad acogerse a las cláusulas que en el mismo han pactado, designando para el caso de que se suscitara alguna controversia la Comisión para la Protección del Comercio Exterior, S.N.C., de acuerdo con el reglamento de procedimientos de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC); y para el caso de necesitarse juicio legal, la Legislación aplicable para tal efecto será la Estadounidense.

#### 5.4 CONTRATOS, FORMAS DE PAGO Y NEGOCIACIONES

El medio de transporte a utilizarse será el siguiente:

Vía terrestre desde el Estado de Michoacán México, hacia los 19 estados aprobados y el Distrito de Columbia de la Unión Americana utilizando para tal efecto trailers con cajas refrigeradas americanas de 48 y 53 pies.

En lo referente al seguro de la mercancía, hasta el momento actual esta en trámite la adquisición del mismo.

### 5.3 RIESGOS CRÍTICOS Y PLANES DE CONTINGENCIA

Algunos de los riesgos que se pudieran suscitar son los siguientes:

1.- Retraso en la entrega de la mercancía.

S. se podrían optar por medidas como: venta a consignación, una posible indemnización otorgada al exportador (penalización).

2.- Llegada de la fruta en mal estado.

S. Devolución por un lote equivalente a la fruta en mal estado, castigo en el precio de hasta ...porcentaje, suplencia inmediata de la misma.

3.- No llegada de la fruta.

S. alguna sanción económica - penalización para al exportador,

4.- Demora en el pago.



S. Una multa pecuniaria o penalización para con el importador y/o indemnización para el vendedor.

5.- Falta total o parcial en el pago.

S. Igual que la anterior.

6.- Violación del sello de garantía.

S. Inspección total o parcial por parte de una autoridad competente (correspondiendo el pago al exportador/importador dependiendo en que parte de la trayectoria haya sido violado el mencionado sello).

7.- Un impedimento ya sea en la entrega o comercialización de causa de fuerza mayor (ya sea por causas naturales, situaciones de políticas, económicas etc.).

S. Valuar el grado de impedimento y así estar en condiciones de poder deslindar derechos y obligaciones para las partes.

#### **5.4 CONTRATOS, FORMAS DE PAGO Y NEGOCIACIONES**

##### **CONTRATO SUMARIO**

##### **Partes en el contrato:**

Como vendedor: se encuentra AMIMEX S.A. de C.V.,

como comercializador: .....

##### **Objeto del contrato:**

Consiste en la comercialización del aguacate tipo Hass, cultivado y producido en el Estado de Michoacán, México, para su consumo en los Estados del Noreste de los Estados Unidos, a través de cadenas de supermercados, mayoristas en mercados centrales y distribuidores para mercados institucionales.

##### **Materia del contrato:**

Aguacate, tipo Hass Clase I y II ( especificar en que consisten el tipo de clases respectivas )

características técnicas:

fruta que pertenece a la familia de las Lauráceas del género perseae, especie americana, variedad Hass.



## **Duración del contrato:**

Será de un año a partir del momento en que ambas partes signen el mismo.

## **Autoridades que intervendrán para el cumplimiento de los requisitos.**

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal, Protección y Cuarentena Vegetal ( USDA-APHIS-PPQ), y el área de Servicios Internacionales (USDA-APHIS-IS), La Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), por medio de la Dirección del Programa de Sanidad Vegetal de Morelia, Michoacán (PSSV), Comisión Nacional de Salud Animal y Vegetal (CONASAG).

## **Marca del producto:**

La marca del producto se comercializará bajo el nombre de EMERALD, la cual está registrada en ambos países.

## **Vía y medio de transporte utilizado(s):**

La vía de transporte, será la vía terrestre, partiendo desde la Ciudad de Uruapan, Michoacán, México, hasta los 19 Estados del Noreste y el Distrito de Columbia de los Estados Unidos Mexicanos. AMIMEX se hará cargo de la contratación del transporte cubriendo los gastos del mismo.

## **Precio del producto:**

Será el que se encuentre en el mercado dependiendo de la oferta y la demanda.

## **Formas de liquidación:**

Consistirán en dos formas.

La primera consiste en un pago parcial ( del 75 % del pago total proyectado), y la segunda corresponderá a la liquidación final ( al cual se le aplicarán las correspondientes deducciones ).

## **Rescisión por incumplimiento:**

Se efectuará cuando alguna de las partes incumpla con sus respectivas obligaciones y se abstenga de tomar medidas suficientes para reparar dicho incumplimiento (dentro de los 15 días siguientes al aviso que deberá hacer a la otra parte o que esta misma le haga).

## **Documentación:**

AMIMEX, es responsable de proporcionar todos los documentos y certificados necesarios a .....después del embarque y, por otro lado.....es responsable de entregar a AMIMEX toda la documentación comprobatoria de los gastos de comercialización realizados por.....

## **Responsabilidades:**

.....se hará responsable de:

- 1.- Presentar a AMIMEX previo al inicio de la temporada un plan de comercialización.
- 2.- Identificar clientes y administrar las ventas diarias.
- 3.- Informar diariamente a AMIMEX, sobre los precios de venta del aguacate por calibre.
- 4.- Informar diariamente a AMIMEX de los inventarios en bodegas por clase y calibre.
- 5.- Facturar y cobrar a los clientes en E.U.A. y de cobrar a quien le venda.
- 6.- Realizar todos los trámites de importación del aguacate hacia E.U.A.
- 7.- En caso de que surja algún problema con la calidad, notificará a AMIMEX por escrito y trabajará conjuntamente para resolver el problema.

### **DE AMIMEX:**

- 1.- Realizar los trámites de exportación del aguacate para E.U.A.
- 2.- Llevar el acopio de la fruta y de la entrega de la misma.
- 3.- Del pago total a los productores de la fruta y sus demás proveedores.
- 4.- Del envase y el embalaje del producto.
- 5.- Tramitar a su costo de toda la documentación para cada embarque.
- 6.- En caso de que la fruta sea rechazada, ya sea en México o en E.U.A., AMIMEX se hará responsable de la venta de la misma.

## **Subsistencia de las obligaciones:**

Las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de las obligaciones que por su naturaleza deban diferirse a una fecha posterior.

### **Modificaciones al contrato:**

Las modificaciones podrán hacerse siempre que ambas partes lo consientan y que además lo hagan por escrito.

### **Límite de la responsabilidad contractual:**

Ambas partes aceptan, que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada por causas de fuerza mayor o caso fortuito (especificar las causas de fuerza mayor).

EN EL PRESENTE CONTRATO NO SE PODRA DAR LA CESION DE DERECHOS NI DE OBLIGACIONES.

### **Arbitraje:**

Las partes convienen someterse en caso de interpretación y solución a la jurisdicción de la Comisión para la protección del Comercio Exterior, S.N.C., con domicilio en México D.F., de conformidad con lo dispuesto con el reglamento de procedimientos de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC).

### **Legislación aplicable:**

En el caso de necesitarse un juicio, ambas partes aceptan y acogen para tal caso, que la Legislación aplicable al caso será la Norteamericana, pudiéndose aplicar en dicha circunstancia el Decreto de Productos Agrícolas Perecederos (PACA).

# 6 ASPECTOS FINANCIEROS

Por razones de confidencialidad se tomó la decisión de no dar a conocer los aspectos financieros del presente Plan de Negocios.

ASOCIACIONES

UNION AGRICOLA  
CANTAL

COMUNIDAD AGROPECUARIA

TECNOLOGIA DE  
CULTIVO DE  
ABOGADO HASS

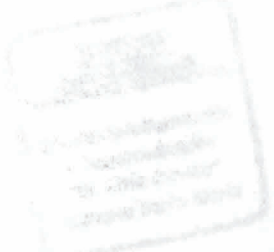
ESTRATEGIA DE  
CULTIVO DE  
ABOGADO HASS

ANÁLISIS DE  
COSTOS Y  
RENTABILIDAD

ANÁLISIS DE  
COSTOS Y  
RENTABILIDAD  
DE LA  
CULTIVO DE  
ABOGADO HASS

APERTURA DEL  
MERCADO DE  
ABOGADO HASS  
MEXICANO

ESTRATEGIA DE  
CULTIVO DE  
ABOGADO HASS



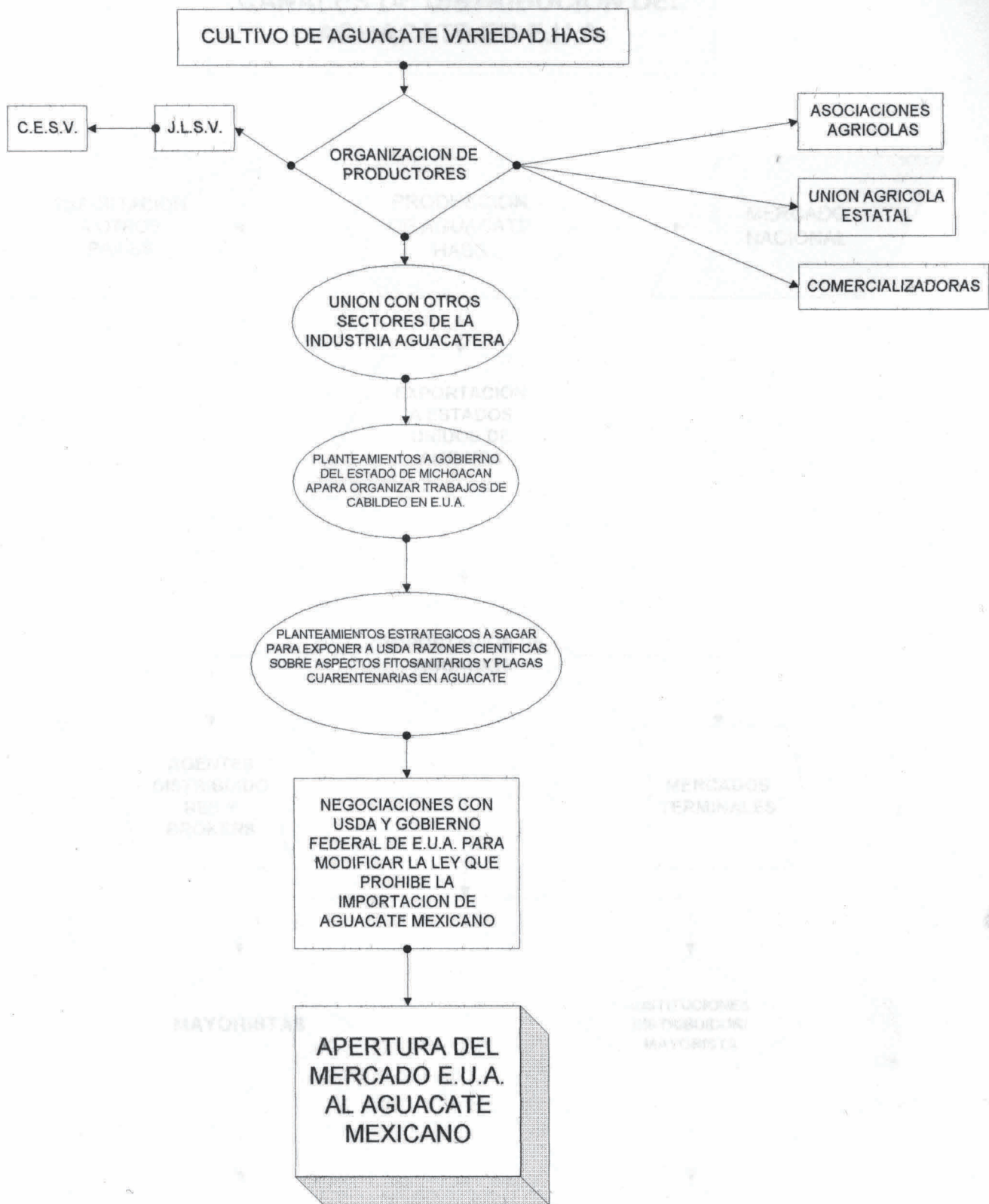
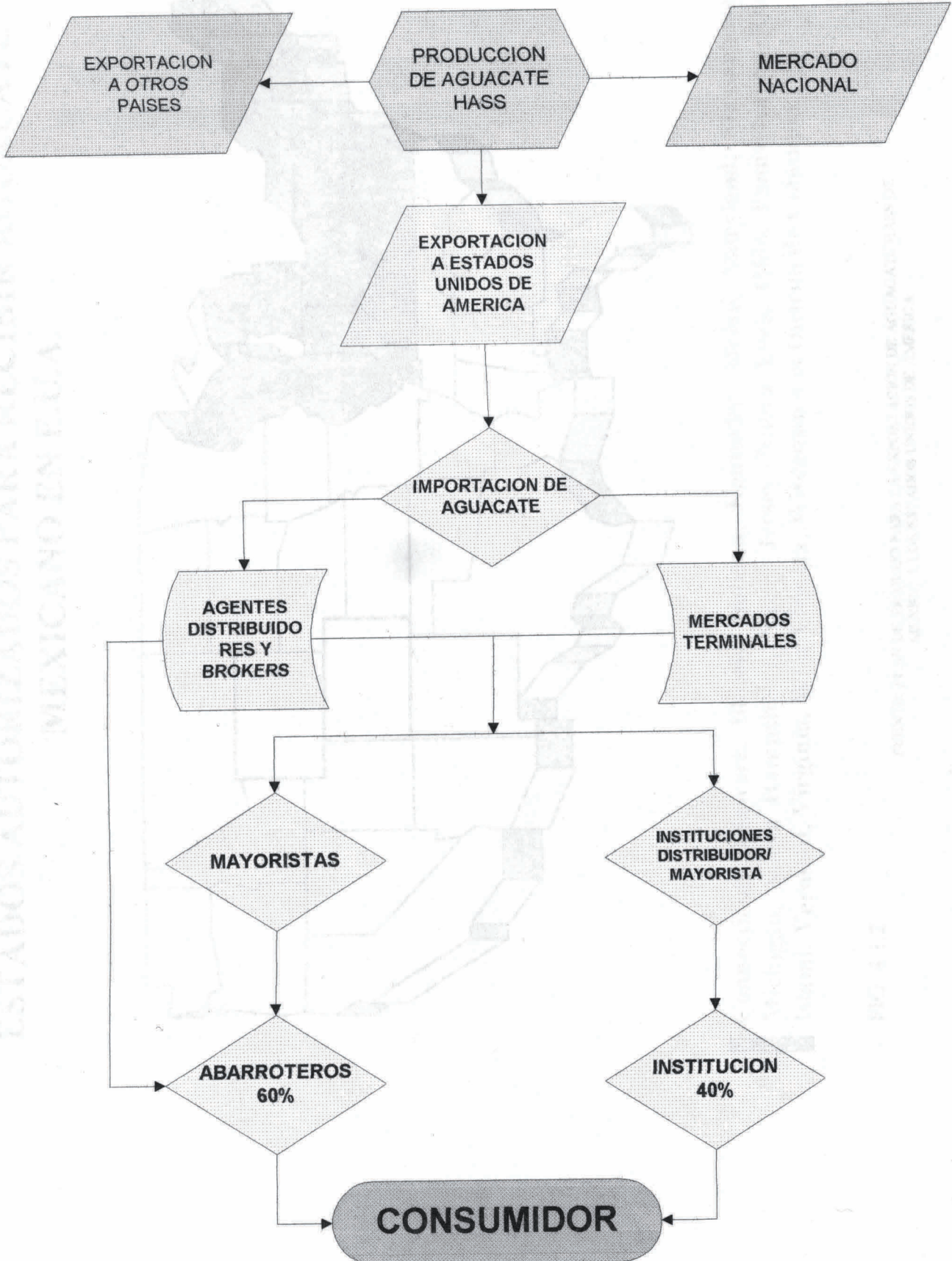


FIG. 4.1.1. PROCESO DE APERTURA AL MERCADO DE E.U.A. PARA EL AGUACATE MEXICANO



# CANALES DE DISTRIBUCION DEL AGUACATE EN E.U.A.

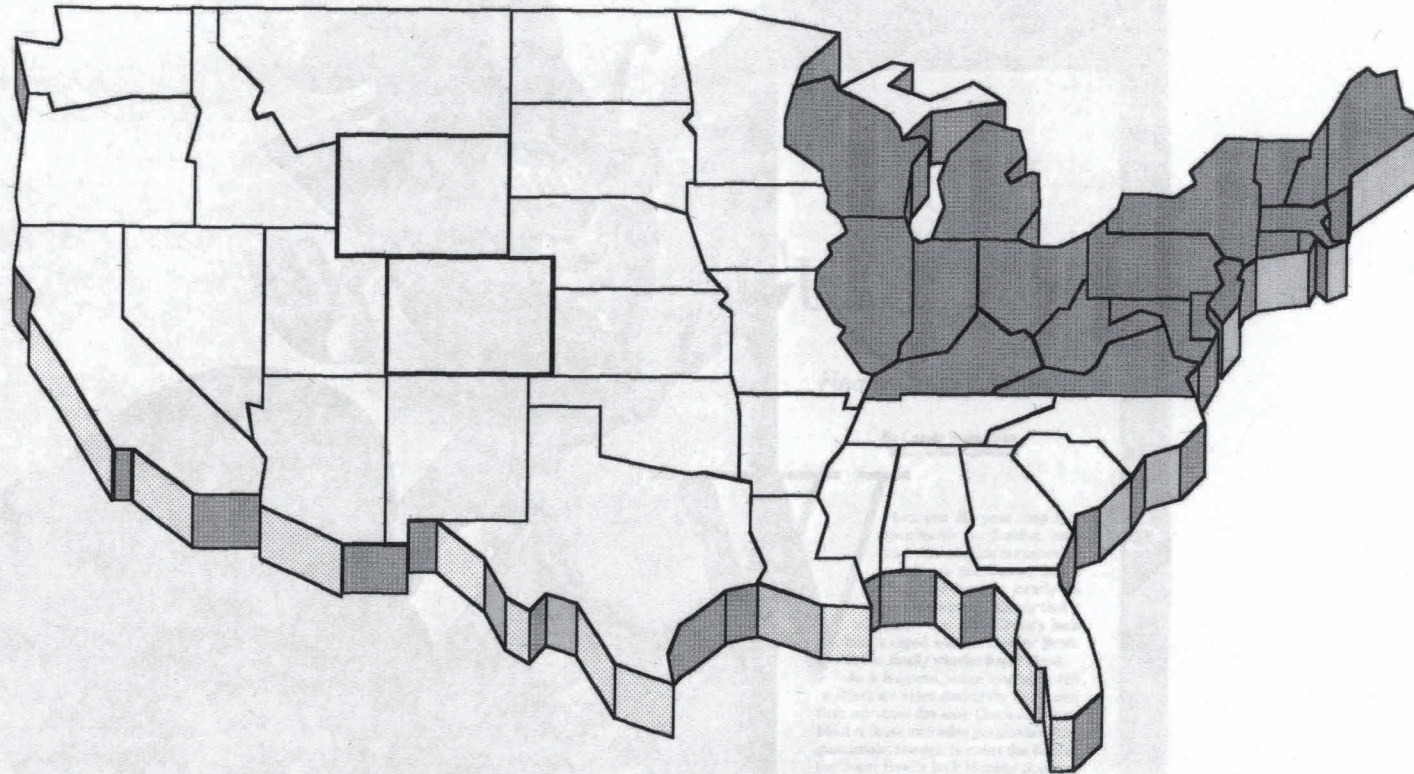


ESTADOS AUTORIZADOS PARA RECIBIR AGUACATE MEXICANO EN E.U.A.

PROCESO PARA OBTENER EL LICENCIO PARA LA EXPORTACION DE AGUACATE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

FIG. 4-12

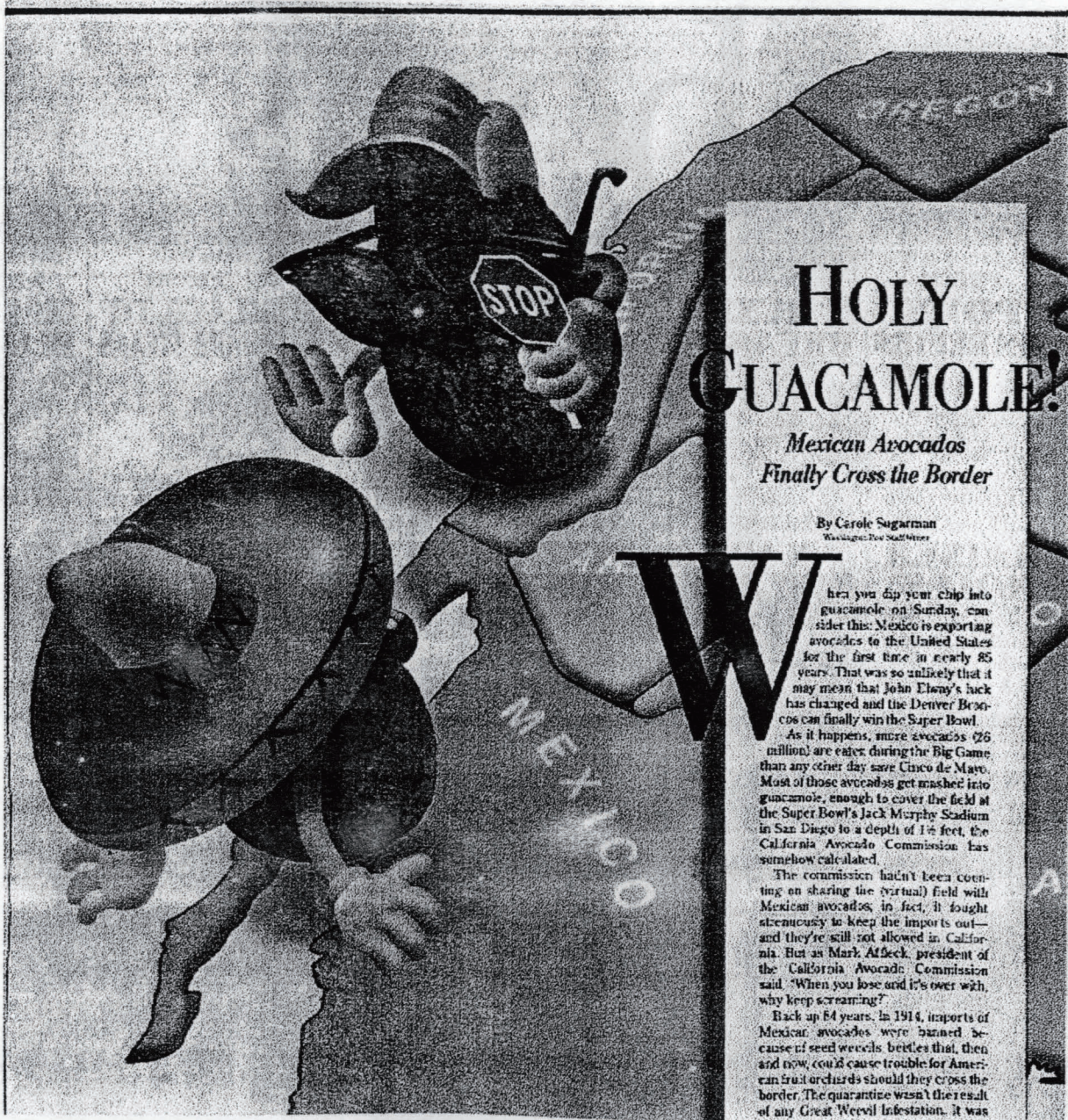
# ESTADOS AUTORIZADOS PARA RECIBIR AGUACATE MEXICANO EN E.U.A.



Connecticut, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Nueva Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York, Ohio, Pennsylvania, Rhode Island, Vermont, Virginia, West Virginia, Wisconsin y el Distrito de Columbia.

FIG. 4.1.2

FUENTE: PLAN DE TRABAJO PARA LA EXPORTACION DE AGUACATE HASS DE MEXICO A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA



# HOLY GUACAMOLE!

*Mexican Avocados  
Finally Cross the Border*

By Carole Sugarman  
Washington Post Staff Writer

**W**hen you dip your chip into guacamole on Sunday, consider this: Mexico is exporting avocados to the United States for the first time in nearly 85 years. That was so unlikely that it may mean that John Elway's luck has changed and the Denver Broncos can finally win the Super Bowl.

As it happens, more avocados (26 million) are eaten during the Big Game than any other day save Cinco de Mayo. Most of those avocados get mashed into guacamole, enough to cover the field at the Super Bowl's Jack Murphy Stadium in San Diego to a depth of 1½ feet, the California Avocado Commission has somehow calculated.

The commission hadn't been counting on sharing the (virtual) field with Mexican avocados; in fact, it fought strenuously to keep the imports out—and they're still not allowed in California. But as Mark Alfleck, president of the California Avocado Commission said, "When you lose and it's over with, why keep screaming?"

Back up 84 years, in 1914, imports of Mexican avocados were banned because of seed weevil beetles that, then and now, could cause trouble for American fruit orchards should they cross the border. The quarantine wasn't the result of any Great Weevil Infestation. It was



# Food

The Washington Times

## Say hello to avocados

**H**uge avocados grown in Mexico are available in the District and in 19 states of the northeastern part of the country for the first time since 1914. The states reach as far west as Wisconsin and Illinois, and as far south as Kentucky and Virginia, with Maine to the far northeast.

The Mexican avocados will be available through February, which makes it very convenient, because the California peak growing season is from April to July.

The Department of Agriculture's inspection system for Mexican avocado imports or exceeds the standards set for domestically produced avocados, says a spokesman for the Mexican growers. The system was designed to insure that no pests, such as fruit flies and weevils, accompany the fruit into the United States. The tests are conducted in the orchard, packinghouse and port of arrival.

Avocados are low in sodium, but high in potassium, several important vitamins and monounsaturated fat. But there are times when a ripe avocado is a necessity, and if one really wants to go overboard, take a half of an avocado and fill up the pit cavity with homemade mayonnaise. That's a dangerous idea has nothing to do with New Year's resolutions.

For a special indulgence, combine crust meat with a bit of mayo and a touch of finely sliced celery and a few capers; place it on oven and heat it through. Do not bake it, just heat it.

—Michael Sussner

### Avocado and corn salsa

- 2 cups tomatoes, peeled, pit removed, and cut into 1/2-inch pieces
- 1/2 cup olive oil
- 1 large corn kernel
- 1 teaspoon salt
- 1 teaspoon freshly ground pepper
- 1 large red bell pepper, seeded and minced
- 1/2 cup fresh cilantro, minced
- 1/2 cup lime juice

Heat 1 cup of the olive oil in a large skillet over medium heat. Sauté the corn in the oil and pepper. Add avocado, salt, and pepper. Stir in the rest of the ingredients. Mix well and let cool. Serve at room temperature with tortilla chips or rice. Makes 4 servings.

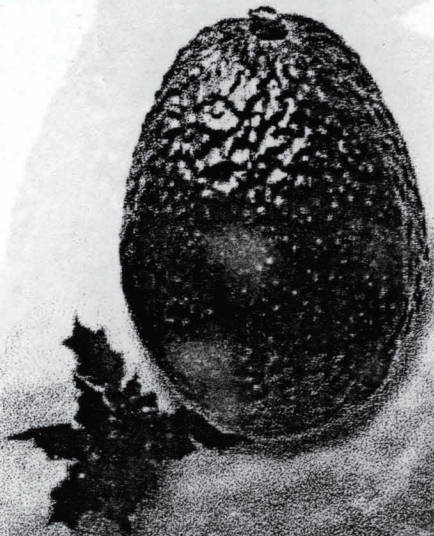
### Avocado and chicken salad

- 1 large avocado, seeded, sliced and sliced
- 1/2 cup chicken breast meat, sliced
- 1/2 cup mayonnaise
- 1/2 cup sliced onion, sliced
- 1/2 cup sliced pepper, sliced
- 1/2 cup sliced celery
- 1/2 cup sliced carrot

In a blender, combine avocado, mayonnaise, and chicken. Cut up the rest of the ingredients and mix with the avocado mixture. Stir in a bowl, cover tightly with plastic wrap, and chill in refrigerator for 1 hour. When ready, stir in half of the onion. Serve with rice and beans and garnish with remaining onion. Makes 4 servings.



# Fresh, Mexican Avocados Available All Winter Long. [Yes, America, there is a Santa Claus.]



La pitá de aguacate

Serves 6  
 1 tablespoon olive oil  
 1 white onion, diced  
 1 serrano pepper  
 1 clove garlic  
 1 onion green sprout  
 1 green chile pepper  
 1/2 cup slightly packed  
 slivered onion  
 1 egg 1/2 cup shredded  
 piece of 4 inch  
 1 tomato  
 1 hardy green chile  
 green parts only, cut into  
 2 inch lengths

1/2 cup oil to deep fry pot  
 pour medium heat. Add  
 onion, serrano, garlic, and  
 serrano and onion. Add the  
 chile and bring to a boil.  
 Then decrease the heat and  
 simmer 20 minutes. Remove  
 the pot from the heat and let  
 sit for 10 minutes.

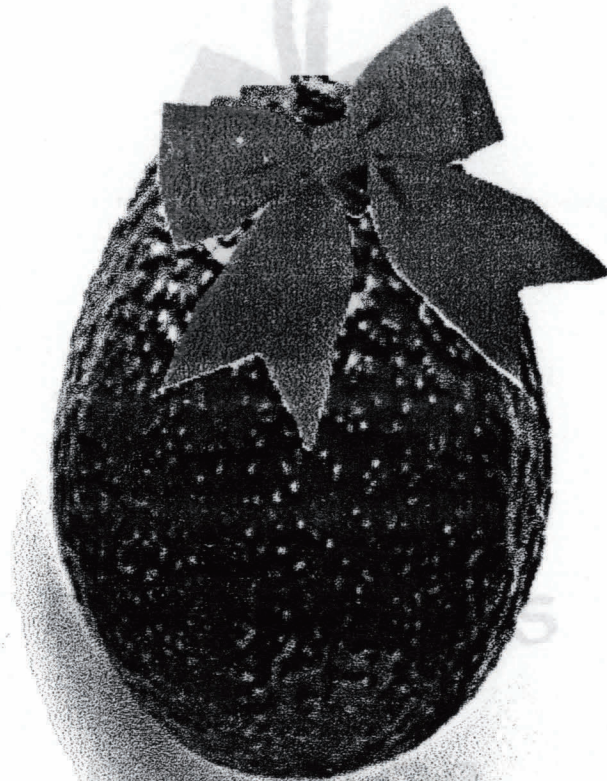
1 With a hand-held blender,  
 puree the ingredients until  
 smooth. Add the cheese, 1  
 avocado, and the hot sauce.  
 Cook again.

2 Fry the fritter and slice the  
 remaining avocado. Lay the  
 fritter on lettuce and garnish  
 with the salt, green onions,  
 and avocado slices.

AVOCADOS from MEXICO




# Feliz Navidad.



Temple de aguacates

AVOCADO  
 1. AVOCADO (1/2 lb.)  
 2. SALAD DRESSING (1/4 cup)  
 3. TOMATOES (2)  
 4. CUCUMBER (1)  
 5. ONIONS (1)  
 6. GARLIC (1 clove)  
 7. PEPPERS (2)  
 8. OLIVES (1/4 cup)  
 9. LEMON JUICE (1/4 cup)  
 10. SALT (1/2 tsp.)  
 11. PEPPER (1/4 tsp.)  
 12. BUTTER (1/2 cup)  
 13. BREAD CRUMBS (1/2 cup)  
 14. EGGS (2)

1. PREPARE THE AVOCADO  
 AND REMOVE THE PIT. ADD  
 DRESSING, TOMATOES, PEPPERS,  
 ONIONS AND GARLIC. ADD  
 THE OLIVES AND LET IT  
 REST FOR 10 MINUTES.  
 2. PREPARE THE BREAD CRUMBS  
 AND BUTTER. ADD THE  
 EGGS AND LET IT REST  
 FOR 10 MINUTES.  
 3. COOK IN A BAKING TRAY.

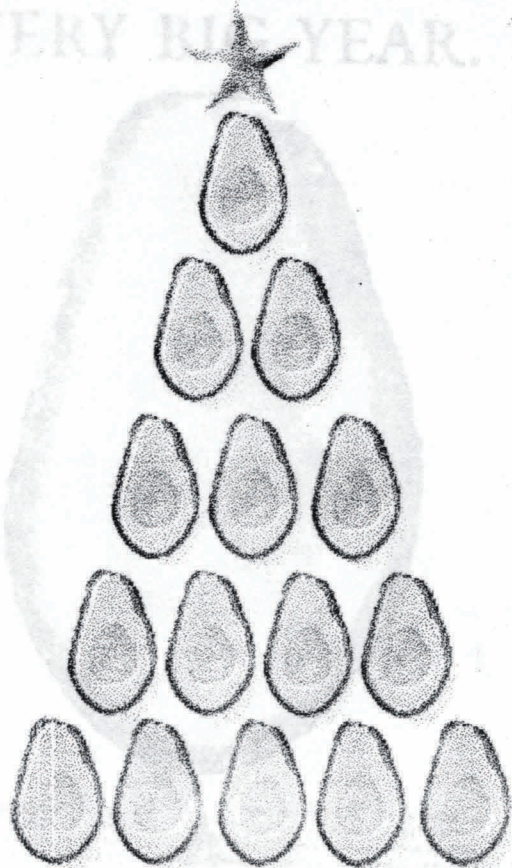
AVOCADOS from MEXICO 

Now, you can enjoy the gift of fresh Mexican avocados for the holidays.



'Tis the Season.

VERY RISE YEAR.



AVOCADOS from MEXICO



Now, you can enjoy fresh Mexican avocados for the holidays.

IT WAS A  
VERY BIG YEAR.



Big in market response, small in size.  
For the first time in a long time,  
Avocados enjoyed an all-time high  
throughout the year and into 1950.



From April 1949 through the end of the year,  
the total sales of Santitas Avocados  
for every day of the year, all through  
the year and into 1950.

AVOCADOS from MEXICO

Porter Novelli, Inc. - SANMEX in a successful first season.

California Fruit Growers  
Association  
1949-1950  
1234 5678  
9101112