La exportación mexicana de aguacates a Canadá; un comercio triangulado con escasa participación de las pequeñas empresasexportadoras

XIX Congreso Internacional de Contaduría Administración e Informática

Área de investigación: Entorno de las organizaciones

Carlos Morales Troncoso
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Facultad de Contaduría y Administración (FCA)
cmorales@fca.unam.mx

La exportación mexicana de aguacates a Canadá; un comercio triangulado con escasa participación de las pequeñas empresas exportadoras

Introducción

El cultivo y exportación de aguacates frescos es una actividad agrícola mexicana de relevancia mundialya que México ha sido el principal productor global desde 1961[1] y sigue siéndolo, con alrededor del 30% del volumen global, en 2012. Al mismo tiempo, México también ha sido el mayor exportador de estos frutos, ocupando anualmente la primera posición del planeta. Por el lado de los principales países compradores del mundo, Estados Unidos se sitúa en el primer lugar planetario, seguido de Holanda, Francia, Japón y Canadá. México exporta exitosamente a los EEUU, Japón y Canadá.

En el ámbito del comercio internacional, conviene tener presente que es la variedad *Hass* la que predomina indiscutiblemente en los intercambios mundiales, representando alrededor del 95% del total global. México no es la excepción y, por ello, la producción para exportación se concentra en esta variedad.

Gracias a las medidas fitosanitarias implementadas entre las autoridades fitosanitarias de México y de los Estados Unidos[2] y a las preferencias arancelarias pactadas en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), este país se ha convertido en el principal mercado de destino de las exportaciones mexicanas de aguacates, mientras que Japón y Canadá representan el segundo y tercer puesto, respectivamente.

Sin embargo, se ha comprobado que, en general, existen prácticas de triangulación comercial de frutas y hortalizas mexicanas hacia Canadá, sobre todo en el caso de aquellas que constituyen los más exitosos ejemplos de preeminencia mexicana en los flujos mundiales de exportación; entre los que destaca emblemáticamente el aguacate por su destacado desempeño exportador (Morales, 2012).

Objetivos de la investigación

Teniendo, pues, como antecedente la constatación de la existencia de fenómenos de triangulación en el comercio de hortalizas y frutas mexicanas hacia Canadá, la investigación tiene cuatro objetivos; los tres primeros de carácter cuantitativo y un cuarto que reviste una condición exploratoria y cualitativa.

[1] Año en que la Organización para la Agricultura y Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés)de las Naciones Unidas comenzó a llevar registros de la producción mundial de este cultivo

[2]Después de haber estado cerrado el mercado norteamericano, desde principios del siglo XX, por razones fitosanitarias (fundamentalmente, la presencia de barrenadores del hueso: *Heilipuslauri*, *Conotracheluspersease*y *Stenomacatenifer*), el proceso de apertura paulatina se inició en 1997 y se dio en dos vertientes. Por el lado del origen, se fueron inspeccionando, controlando y declarando liberados algunos municipios de Michoacán y, dentro de ellos, huerto por huerto y productor por productor. Por el lado del destino, la apertura se fue dando en fechas limitadas y Estado por Estado de la Unión Americana, iniciando con Alaska y concluyendo con el principal productor de aguacate: California. De esta forma, sólo los productores cuyos huertos han sido aprobados y que se ubican en municipios declarados zona libre de barrenadores están en posibilidad de exportar sus aguacates a los EEUU. Hasta finales de 2012, sólo están autorizadas 36 empresas exportadoras, cuyos aguacates son producidos en predios ubicados en Michoacán.

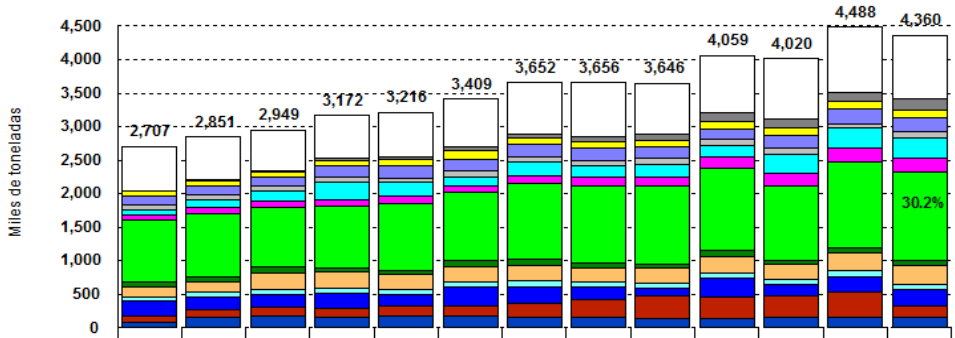
- Primero, determinar y precisar si, en efecto, en el caso del aguacate existen discrepancias estadísticas importantes entre los datos de fuente mexicana y canadiense en relación a los flujos de exportación mexicana y los correspondientesde importación canadiense, dimensionando la magnitud de esas divergencias;
- Segundo, recopilar y analizar las cifras de re-exportación de EEUU hacia Canadá, tratando de determinar si acaso esos fenómenos de triangulación comercial a través de los EEUU pueden explicar, total o parcialmente, el monto de las discrepancias estadísticas encontradas, en el caso de existir;
- Tercero, dimensionar el nivel de concentración de las exportaciones hacia Norteamérica (EEUU y Canadá), identificando a las empresas exportadoras para estimar su actual participación e intentando determinar su tamaño relativo y sus posibles vinculaciones con otras comercializadoras extranjeras; y,
- Cuarto, conocer de manera preliminar la opinión de algunos productores (en esta ocasión sólo del Estado de México) en relación con los esquemas vigentes de comercialización internacional hacia los dos mercados norteamericanosasí como acerca de su participación actual ofutura en esos u otros países importadores.

Se trata, por ello, de una investigación documental y cuantitativa en lo que respecta al logro de los tres primeros objetivos, complementada con una investigación de campo, exploratoria y de naturaleza cualitativa en lo referente al último de ellos. Conviene señalar que los dos últimos objetivos revisten una importancia socioeconómica sobresaliente que se enmarca en el contexto de la denominada *competitividad internacional de productos genéricos*(Morales, 2007), aportando ahora nuevos elementos de juicio acerca del posible desarrollo futuro de capacidades mercadológicas internacionales de los productores mismos para organizarse e involucrarse más directamente en las corrientes mundiales de comercio, al conformar nuevas empresas mexicanas comercializadoras de aguacates frescos que aprovechen las muchas posibilidades existentes en los mercados del mundo.

Antecedentes y planteamiento del problema

Como ya se dijo, México es el principal productor de aguacates del mundo, con alrededor del 30% del volumen global en 2012, tal como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 1 Aguacates, producción mundial principales países



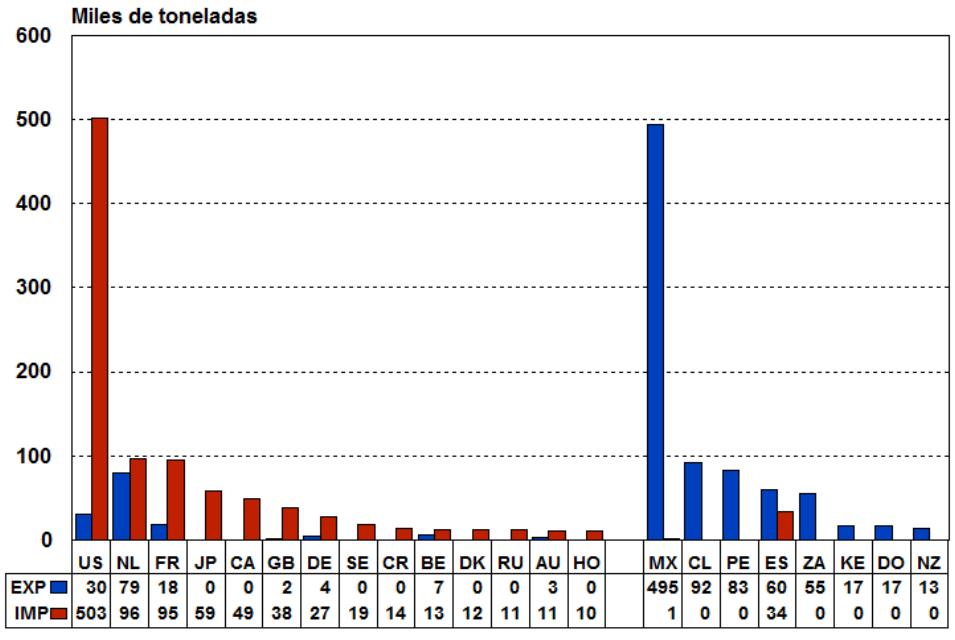
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
OTROS	663	648	597	642	667	716	766	810	764	848	912	972	944
RW	8	15	20	30	40	50	60	70	79	141	130	143	165
CN	70	75	75	81	100	125	90	92	95	100	102	109	110
CO	132	137	145	162	174	172	192	194	184	165	202	215	219
ZA	69	69	67	77	57	106	61	65	84	77	83	75	92
DO	82	111	148	274	219	114	216	183	188	184	289	295	290
PE	84	93	94	100	108	103	113	122	136	157	184	213	215
MX	907	940	901	905	987	1,022	1,134	1,143	1,162	1,231	1,107	1,264	1,316
IL	81	79	94	59	73	86	85	86	53	85	70	75	73
ID	146	142	239	256	222	228	239	202	244	258	224	276	294
ES	64	75	74	77	76	75	80	82	74	75	76	83	77
US	217	203	181	212	163	283	247	193	105	271	158	239	245
CL	98	110	140	140	160	160	205	260	331	328	330	369	160
BR	86	154	174	157	170	169	164	154	147	139	153	160	160

Fuente: Elaboración propia con datos de FAO. Los códigos alfabéticos de los países de dos caracteres corresponden a la ISO 3166
Los 13 países mostrados representaron el 78% del total producido en 2011

También destacan como productores, en el continente americano, la República Dominicana (DO), los Estados Unidos (US), Colombia (CO), Perú (PE), Chile (CL) y Brasil (BR). En el resto del mundo, sobresalen Indonesia (ID), Ruanda (RW), China (CN), Sudáfrica (ZA), España (ES) e Israel (IL) Juntos, estos 13 países representaron casi el 80% del volumen producido en el año citado. Es importante señalar desde ahora que Canadá, en razón de su ubicación geográfica, no produce aguacates (Gráfico 1)

México también es el mayor exportador de estos frutos, ocupando la primera posición mundial, una vez más en 2012, seguido de Chile (CL) y Perú (PE) que se situaron en el segundo y tercer puestos globales, respectivamente. Además de estos dos países, España (ES), Sudáfrica (ZA), Kenia (KE), la República Dominicana (DO) y Nueva Zelanda (NZ) son también importantes competidores de México en las arenas mundiales. Por el lado de los principales países compradores globales, Estados Unidos (US) se sitúa en el primer lugar planetario, seguido de Holanda (NE), Francia (FR), Japón (JP) y Canadá (CA), los que, a su vez, son secundados por algunos otros europeos y centroamericanos (Gráfico 2)

Gráfico 2 Aguacates, principales países comerciantes 2012



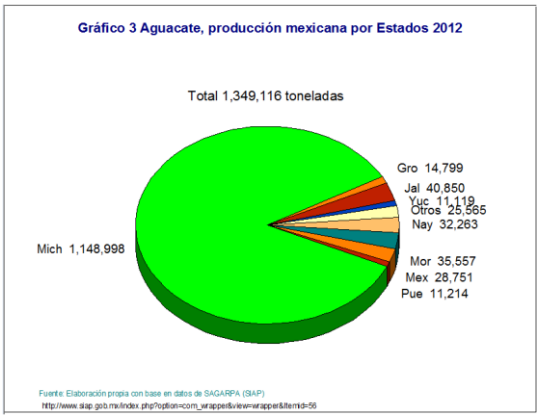
	US	NL	FR	JP	CA	GB	DE	SE	CR	BE	DK	RU	AU	HO	MX	CL	PE	ES	ZA	KE	DO	NZ
EXP	30	79	18	0	0	2	4	0	0	7	0	0	3	0	495	92	83	60	55	17	17	13
IMP	503	96	95	59	49	38	27	19	14	13	12	11	11	10	1	0	0	34	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos de CCI/ONU (Trade Map) Los códigps alfabéticos (dos caracteres) corresponden a la ISO 3166

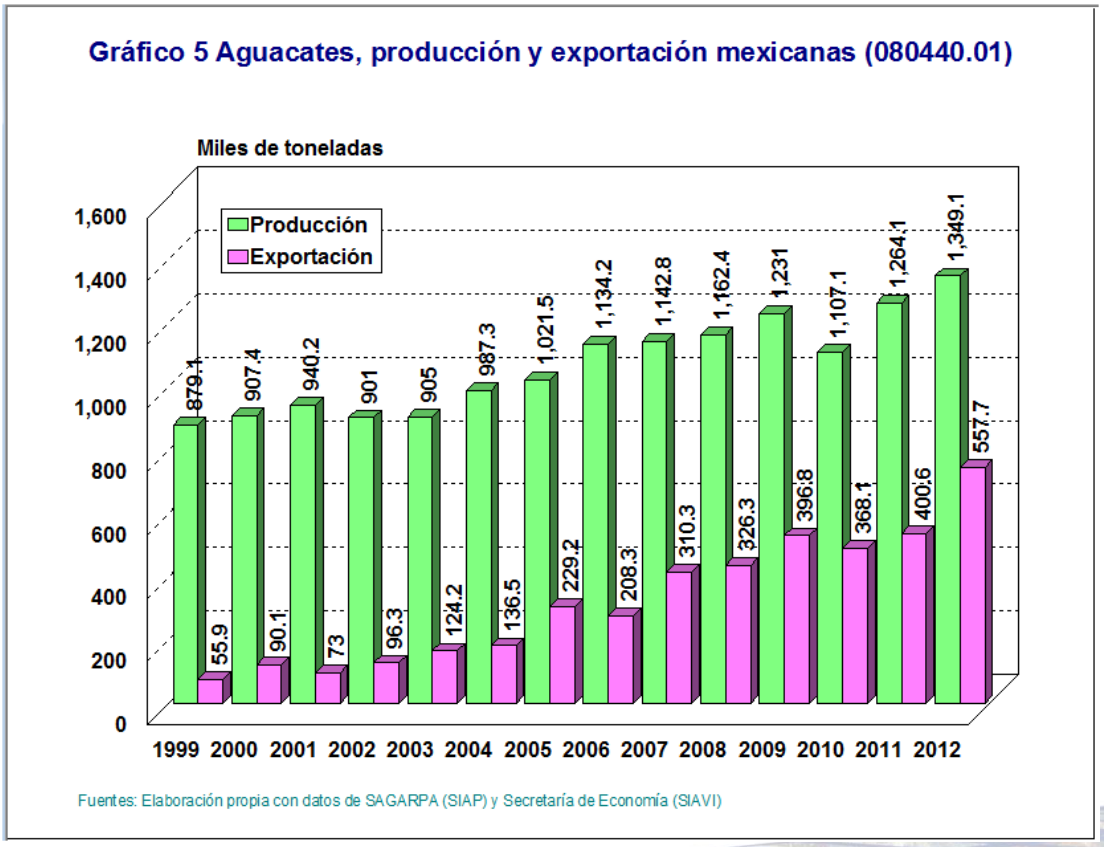
En 2012, México produjo, en números redondos, 1.3 millones de toneladas, fundamentalmente en el Estado de Michoacán, aunque recientemente Jalisco, México y Nayarit han incrementado su producción de manera notable (Gráfico 3) Por otro lado, tal como lo demuestran las estadísticas oficiales de la Secretaría de Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) correspondientes al año en comento (Gráfico 4)[3], del total producido en 2012, el 94% correspondió a la variedad *Hass* y el resto a otras, entre las que se muestran específicamente las denominadas *Fuerte* y *Criollo*[4]. El comercio mundial de esta última variedad es casi inexistente dando como consecuencia que los productores de este tipo de frutos estén limitados a sus propios mercados domésticos y tengan serias dificultades para aprovechar los mercados extranjeros.

[3] http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=350, recuperado el 25 de mayo de 2013

[4] También conocidos como "de pellejo"



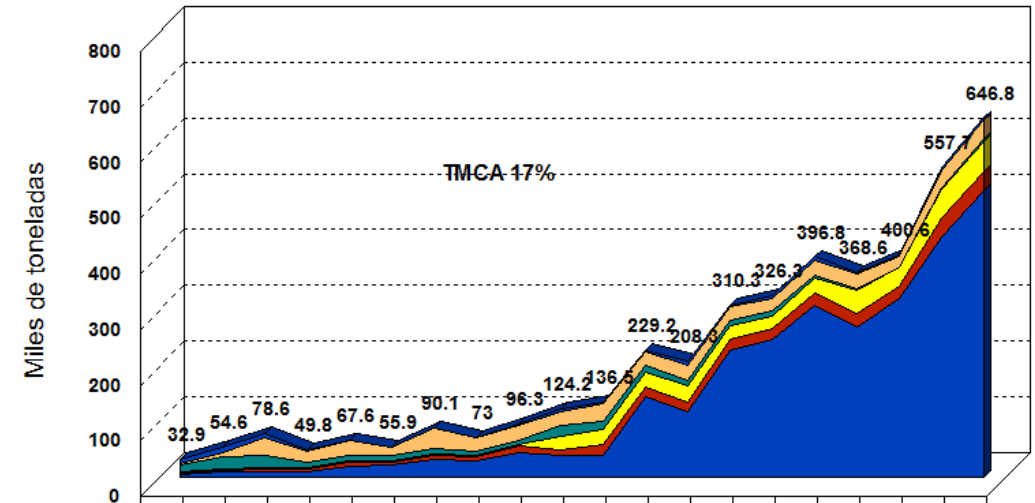
México exportó casi 558 mil toneladas en 2012; o sea, alrededor del 41% del total de lo producido en ese año (Gráfico 5)



Como ya se afirmó anteriormente, EEUU se ha convertido en el principal mercado de destino de las exportaciones mexicanas, desplazando a Francia que había sido el mayor comprador de aguacates mexicanos hasta 1996. Además, en años recientes, han surgido otros importantes compradores del fruto mexicano; Japón, que ya se sitúa en la segunda posición, Canadá en la tercera y un grupo de cuatro países centroamericanos que, en su conjunto, ocupan la cuarta posición; Francia ha venido perdiendo importancia y se ubica en la quinta posición. Estos cinco grandes mercados constituyeron la casi totalidad (99.2%) del volumen exportado por México en 2012 (Gráfico 6)

Por otro lado, es interesante observar que la tasa media de crecimiento anual (TMCA) del volumen de aguacates exportados durante los primeros 20 años de vigencia del TLCAN ha sido de un impresionante 17% (Gráfico 6)

Gráfico 6 Aguacates, destino de la exportación mexicana (080440.01)



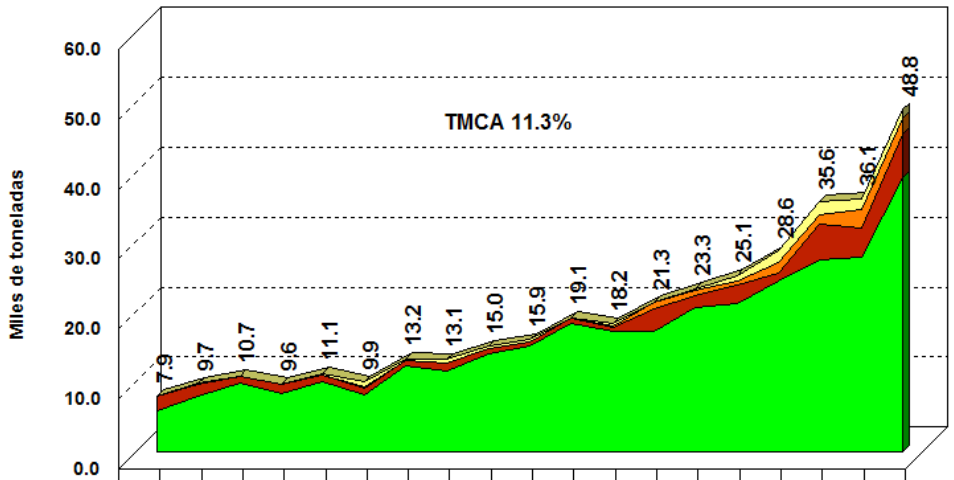
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Otros	7.3	9.4	6.4	2.2	1.8	2	2.2	2.2	1.5	5.2	4	3.6	5.9	3.3	4	5.1	3.7	2.1	4.4	4.9
Centroamérica*	2.1	8.5	31.5	20.2	26	14.9	36.4	22.7	27.6	25.4	30	22.8	27	25.2	22.7	27.3	25.2	19.6	33	32.4
Francia	12.3	21.9	23.4	10.1	9.6	9	8.7	8.3	7.9	18.3	15.2	13.7	10.7	9	8.5	6	3.9	1.2	1.5	5.1
Japón	2.1	1.6	2	2	2	2.3	3.4	1.4	3.2	24.4	28.8	26.5	28.8	24.8	23.7	27.2	40.6	33.3	52.8	54
Canadá	3.3	3.8	4.9	4.7	7	4.6	7.8	7.9	12.3	11.4	18.5	17.5	17.1	19.6	18.1	22.6	25.2	22.9	33.2	34.1
EEUU	5.8	9.4	10.4	10.6	21.2	23.1	31.6	30.5	43.8	39.5	40	145.1	118.8	228.4	249.3	308.6	270	321.5	432.8	516.3

Fuentes: Elaboración propia con datos de SE (SIAVI) * Guatemala, El Salvador, Honduras y Costa Rica

Ahora, centrando la atención en lo que acontece en la importación y consumo canadienses de aguacate fresco –tema focal de esta ponencia–, debe considerarse que, a diferencia de lo que acontece en los Estados Unidos, que además de ser el más grande importador de aguacates del mundo es también un importante productor de este fruto (Gráfico 1), el Canadá no produce aguacates. Por ello, todo su consumo proviene del exterior, principalmente de México que, en 2012, representó el 80% del volumen total importado por ese país. Complementariamente, los Estados Unidos y, reciente pero crecientemente, el Perú son los otros dos países proveedores importantes de Canadá (Gráfico 7) Justamente por el hecho de no ser productor, la importación canadiense de este fruto se encuentra libre de arancel para todos los países proveedores; en otras palabras, México no goza de ninguna preferencia arancelaria, en el marco del TLCAN, con respecto a los EEUU y Perú que son sus principales competidores en ese mercado.

La importación canadiense ha mostrado crecimientos impresionantes durante el período 1994-2012 al pasar de 7,900 toneladas en el primer año a 48.800 en el último; es decir, una tasa media de crecimiento promedio anual (TMCA) del 11.3% (Gráfico 7)

Gráfico 7 Aguacates (080440), importación canadiense por país proveedor



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Otros	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.7	0.3	0.5	0.3	0.3	0.1	0.2		0.3	0.7	1.6	1.8	1.5	1.2
Perú						0.1			0.1			0.2	0.9	0.8	0.6	1.5	1.4	2.8	2.3
EEUU	2.0	1.8	1.0	1.3	1.0	1.0	0.8	1.1	0.7	0.6	0.6	0.5	3.2	1.6	2.7	1.2	5.1	4.0	6.3
México	5.8	7.8	9.7	8.2	9.9	8.1	12.1	11.5	13.9	15.0	18.3	17.2	17.2	20.6	21.1	24.2	27.3	27.8	39.0

Fuentes: Elaboración propia con base en datos de Comtrade y Trade Map *estimado

Por su lado, el consumo nacional aparente por persona también ha crecido de forma espectacular, ya que en 1994 era apenas de 0.27 kilogramos y en el 2012 de 1.42 kg.; es decir, un crecimiento del 526% durante el lapso considerado (Gráfico 8).

Gráfico 8 Canadá: consumo aparente de aguacate en 1994, 2000, 2005, 2010 y 2012 (Miles de toneladas)

Concepto/Año	1994	2000	2005	2010	2012
Producción	0	0	0	0	0
+Importación	7.9	13.2	18.2	35.6	48.8
-Exportación	0	0	0	0	0
=Consumo aparente	7.9	13.2	18.2	35.6	48.8
Importación/consumo	100%	100%	100%	100%	100%
Población (millones)	29.5	31.1	32.4	33.8	34.3
Consumo aparente por habitante (Kg)	0.27	0.42	0.56	1.05	1.42
Crecimiento del consumo por habitante (1994=100)	-----	155%	207%	388%	526%

Fuentes: Elaboración propia con datos de: COMTRADE, FAO y Census Bureau

Resumiendo, Canadá es un importante importador de aguacates y su creciente consumo evidencia halagüeñas perspectivas futuras para las exportaciones mexicanas que, infortunadamente, no siempre ocurren de modo directo.

Marco referencial: la triangulación delcomercio internacional

De acuerdo con los criterios utilizados por el Centro de Comercio Internacional de las Naciones Unidas, en los casos en que los países no informen directa y oportunamente a esta organización acerca de sus operaciones de comercio internacional, se puede recurrir al empleo de las llamadas "estadísticas espejo" que permiten estimar, a partir de los datos estadísticos de los países socios, los flujos de comercio exterior. Evidentemente, las cifras así obtenidas no constituyen una información oficial de los países omisos y sólo representan una reconstrucción de los intercambios bilaterales (International Trade Centre UNCTAD/WTO, 2009).

Por otro lado, se sabe que no es poco frecuente el fenómeno de la triangulación deliberada del comercio internacional, sin que ello represente un proceder inadecuado y, menos aun, ilegal en los intercambios, sobre todo cuando así conviene a los intereses de los exportadores o importadores involucrados (Morales, 2008).

De esta forma, en condiciones normales, los datos estadísticos de un país exportador deberían aproximarse muchos a los registrados por el país importador y viceversa. Las pequeñas diferencias en los valores de los intercambios bilaterales, omnipresentes, derivan

del hecho de que las exportaciones son registradas, casi siempre, al valor "libre a bordo", mientras que las importaciones se contabilizan en valores "costo, seguro y flete"

Si, en vez de observar los valores, lo que se compara son los volúmenes del intercambio, las diferencias deberían ser menores y tendrían su fundamental origen en las fechas de salida y llegada de los embarques. En esta investigación, se decidió comparar volúmenes y no valores para simplificar las interpretaciones; además, de forma convencional, se puso mayor atención a los años en que las divergencias estadísticas superaron el 10% con respecto al dato de fuente mexicana. De esta forma, en el caso aquí estudiado, salvo por 4 años (2004-2007) de los 19 analizados (1994-2012), las discrepancias estadísticas entre los datos oficiales mexicanos y los correspondientes canadienses se consideran importantes, tal como se muestra más delante en la Tabla 1.

Metodología

Con el propósito de ubicar a México en el contexto mundial como productor y exportador, se utilizaron las siguientes bases de datos que fueron consultadas en reiteradas ocasiones para incorporar los datos más recientes disponibles.

- FAOSTAT Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, http://faostat.fao.org/
- Sistema de Información Agropecuaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGARPA) http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=350
- COMTRADE, http://comtrade.un.org/db
- Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI) http://200.77.231.38/
- TradeMap del Centro de Comercio Internacional de la ONU, http://www.trademap.org

Adicionalmente, para la determinación de las discrepancias estadísticas y su posible explicación en virtud del fenómeno de re-exportaciones, se utilizó,además de las anteriormente mencionadas, la siguiente base de datos especializada, considerando las cifras del lapso comprendido entre 1994, año de entrada en vigor del TLCAN, y 2012, último año completo para el cual se dispone de datos:

- ForeignAgriculturalService del Departamento de Agricultura de los EEUU, http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx

Para la identificación de las empresas exportadoras y su clasificación de acuerdo a los parámetros comentados más delante, se emplearon las siguientes fuentes:

- Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México, A.C. (APEAM) www.apeamac.com
- Directorio de Exportadores de ProMéxico, www.promexico.gob.mx/es_us/promexico/Directorio_de_exportadores_mexicanos
- Directorio Mexbest, www.mexbest.com
- Directorio México Calidad Suprema, www.mexicocalidadsuprema.com.mx

- Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI), http://200.77.231.38/
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), www.siem.gob.mx

Para la identificación de posibles vínculos matriz-filial de las empresas exportadoras mexicanas con empresas extranjeras, se visitaron las páginas electrónicas de cada una de las 36 empresas afiliadas a APEAM así como todas aquellas correspondientes a las otras 43 empresas exportadoras identificadas (ver Anexo 1).

Finalmente, en lo que respecta al sondeo preliminar de opinión efectuado entre los productores, se aprovechó la oportunidad que brindaba la celebración del III Día del Aguacatero, en Coatepec Harinas, Estado de México el 26 de abril de 2013, ya que, como es bien sabido, en razón de las adversas condiciones prevalecientes en las zonas productoras de aguacate en Michoacán, los trabajos de campo y la posibilidad de entrevistar a productores y exportadores no sólo se han vuelto extremadamente complicados sino incluso peligrosos. Así, se diseñó un sencillo cuestionario para recoger la opinión de los cerca de 300 asistentes, obteniéndose un total de 61 respuestas.

Es importante recordar que los exportadores –sean éstos personas físicas o jurídicas–muy frecuentemente surgen de la voluntad de los productores por organizarse bajo algún esquema que les permita iniciarse en los procesos de internacionalización de sus actividades productivas. Por ello, es importante no sólo centrar la atención en los exportadores actualmente existentes y en sus mercados –en este caso específico el del Canadá–, sino conocer cuál es la opinión de los productores respecto de los mercados de exportación que seguramente ofrecen alternativas futuras de expansión de sus actividades comercializadoras, a pesar de que actualmente no estén concurriendo a ellos como exportadores directos,. Por esta razón, aunque no era la intención original incorporar este tema en la actual ponencia, se juzgó conveniente hacerlo en el entendido que sólo reviste un carácter preliminar y exploratorio, sin ninguna validez estadística representativa de la opinión de todos los productores del Estado de México.

Resultados

Los resultados obtenidos en la comparación de las estadísticas de comercio exterior demuestran que, efecto, ha existido una importante divergencia entre los registros oficiales de exportación mexicana y los correspondientes canadienses de importación, salvo por los años 2004 a 2007 donde las diferencias son pequeñas y, por ello, indican la existencia de un comercio directo, sin presencia de fenómenos de una intermediación deliberada. Las disparidades han existido desde la entrada en vigor del TLCAN hasta el último año bajo análisis, pudiéndose advertir una cierta tendencia bien definida al alza en el último trienio (2010-2012) El rango de las discrepancias va desde un valor negativo de 300 toneladas, en 2005, hasta las 5.8 mil toneladas registradas en 2012; todo esto se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 1 Discrepancia estadística en la exportación mexicana de aguacate fresco (080440) a Canadá, 1994-2012
Miles de toneladas

	A	B	C	D	E
Año	Exportaciones mexicanas a Canadá (fuente mexicana)	Importaciones canadienses de México (fuente canadiense)	Discrepancia estadística B-A	% de discrepancia respecto a estadística mexicana C/A	% de discrepancia respecto a estadística canadiense C/B
1994	3.3	5.8	2.5	75.7	43.1
1995	3.8	7.8	4.0	105.2	51.2
1996	4.9	9.7	4.8	97.9	49.4
1997	4.7	8.2	3.5	74.4	42.6
1998	7.0	9.9	2.9	41.4	29.2
1999	4.6	8.1	3.5	76.0	43.2
2000	7.8	12.1	4.3	55.1	35.5
2001	7.9	11.5	3.6	45.5	31.3
2002	12.3	13.9	1.6	13.0	1.2
2003	11.4	15.0	3.6	31.5	24.0
2004	18.5	18.3	-0.2	1.0	1.0
2005	17.5	17.2	-0.3	1.7	1.7
2006	17.1	17.2	0.1	0.5	0.5
2007	19.6	20.6	1.0	0.5	0.5
2008	18.1	21.1	3.0	16.5	14.2
2009	22.6	24.2	2.4	10.6	10.0
2010	25.2	27.3	2.1	8.3	7.6
2011	22.9	27.8	4.9	21.3	17.6
2012	33.2	39.0	5.8	17.4	14.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (SIAVI http://www.economia-snci.gob.mx/siavi4/fraccion.php recuperado el 30 de abril de 2013) y de COMTRADE de Naciones Unidas (http://comtrade.un.org/db, recuperado el 5 de abril de 2013)

En cuanto a las re-exportaciones estadounidenses y su vinculación cuantitativa con las discrepancias presentadas en la Tabla 1, se encontró que, durante el lapso examinado, siempre existieron importantes flujos de re-exportación estadounidense hacia Canadá, registrándose cifras muy por encima de las divergencias estadísticas identificadas; esto debe interpretarse como la existencia de un inveterado fenómeno de reventa, formalmente registrado por las autoridades aduaneras estadounidenses; del aguacate mexicano desde los Estados Unidos hacia Canadá: Los resultados obtenidos se muestran en la siguiente Tabla 2.

Tabla 2 Discrepancia estadística en la exportación mexicana de aguacate fresco (080440) a Canadá y re-exportaciones estadounidenses, 1994-2012
Miles de toneladas

	A	B	C
Año	Discrepancia estadística	Re-exportación de EEUU a Canadá	% de re-exportación respecto de la discrepancia B/A
1994	2.5	3.8	152
1995	4.0	6.4	160
1996	4.8	7.2	150
1997	3.5	6.3	180
1998	2.9	5.9	203
1999	3.5	5.7	163
2000	4.3	7.6	177
2001	3.6	7.5	208
2002	1.6	8.5	531
2003	3.6	5.5	153
2004	-0.2	5.9	-
2005	-0.3	3.7	-
2006	0.1	2.8	280
2007	1.0	7.3	730
2008	3.0	11.7	390
2009	2.4	9.2	383
2010	2.1	9.9	471
2011	4.9	10.4	212
2012	5.8	15.5	267

Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla 1, del *ForeignAgriculturalService* (FAS) del Departamento de Agricultura de los EEUU(http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx recuperado el 30 de abril de 2013) y de COMTRADE de Naciones Unidas (http://comtrade.un.org/db, recuperado el 5 de abril de 2013)

Por lo que se refiere a la identificación de empresas exportadoras, se elaboró una base de datos de 79 empresas, sub-dividida en dos listados que muestran, primero, cada una de las 36 empacadoras-exportadoras afiliadas a la APEAM y, después, las 43 firmas exportadoras no miembros de esa Asociación. Además de las razones sociales de cada una de las empresas, se identificó el lugar donde se ubica su sede, las marcas comerciales que manejan, sus logos, determinando las direcciones de sus sitios electrónicos, en caso de existir; finalmente, a partir de la visita minuciosa de cada uno de ellos, se pudo suponer su vinculación con otras empresas o grupos de empresas determinando, en ocasiones, las relaciones matriz–filial, la existencia de marcas comerciales conjuntas así como la composición de su oferta de exportación. En el Anexo 1, se ofrece dicha base de datos en la, por limitaciones de espacio, sólo se muestran los datos relativos a: razón social, sede, sitio electrónico y país con el que está vinculadas.

Finalmente para el cuarto objetivo, consistente en un mero sondeo preliminar de opinión entre una muestra de conveniencia de algunos productores, sin que se pretendan resultados

contundentes en ningún sentido[5], lo cierto es que lo que se está tratando de comenzar a dilucidar, entre algunos de los cerca de 9 mil productores de los Estados que actualmente no pueden exportar a los EEUU[6]es, si acaso:

a) los productores mexicanos de aguacates están conscientes de que sus frutos no pueden ser exportados a los Estados Unidos mientras no cumplan las estrictas reglas fitosanitarias ahora existentes y de que, parte de las ventas a este país, pueden estar siendo re-exportadas a Canadá;
b) los productores conocen las dimensiones y características de esas posibles intermediaciones y, por ello, demuestran algún interés por conocer mejor el mercado canadiense; y,
c) si los productores tienen alguna inquietud por conocer mejor las oportunidades existentes en otros mercados extranjeros.

Discusión

En cuanto a las discrepancias estadísticas encontradas, se confirman los hallazgos anteriormente obtenidos(Morales, 2012) en el sentido de que, para el caso del aguacate así como para otros once importantes frutos comprendidos en el capítulo 08 del SA, existen significativas divergencias estadísticas en los registros de ambos países. Esto es entendible si se tiene en consideración que las exportaciones de México se clasifican de acuerdo al país de destino señalado en los pedimentos aduanales de cada embarque; esto es, los aguacates se exportan formalmente a los Estados Unidos de Norteamérica. No hay ningún impedimento legal ni formal para que, una vez en territorio estadounidense y habiendo pasado los más estrictos controles fitosanitarios –ya que se trata de operaciones efectuadas por alguna de las 36 empacadoras-exportadoras de APEAM–, puedan los aguacates ser revendidos por sus ahora legítimos propietarios en los EEUU.

A su llegada al Canadá, se aplican las reglas acerca de las normas de origen (Organización Mundial del Comercio (OMC), 1994) y, por tanto, los canadienses registran una importación de México, aunque haya sido re-expedida desde los EEUU. Esto explica el origen de las discrepancias estadísticas encontradas y presentadas en la Tabla 1.
Por lo que respecta al asunto de las re-exportaciones estadounidenses, tal como se muestran en la Tabla 2, se trata de un tema formalmente reconocido y tipificado por la División de Estadísticas de las Naciones Unidas y, particularmente mencionado en su Base de Datos de Estadísticas de Comercio de Bienes (*CommodityTradeStatisticsDatabase*, COMTRADE

[5] Conviene no perder de vista el hecho de que los trabajos de campo en el medio rural se han complicado mucho como resultado de la inseguridad prevaleciente y de la consecuente desconfianza de los productores.
[6]Según el Consejo Nacional de Productores de Aguacate (CONAPA,http://www.productoresdeaguacate.com/conapa.php) existen alrededor de 45 mil productores en todo el territorio nacional de los cuales 36 mil se ubican en Michoacán, de donde procede el 100% de las exportaciones a los EEUU y, los demás, de la siguiente forma: Jalisco, 3,600; Nayarit, 1,400; México, 1,250; Morelos, 1,100; el resto, alrededor de 1,650, se localizan en los Estados de Guerrero, Puebla, Veracruz y Colima.

por sus siglas en inglés), construida a partir de las estadísticas oficiales que cada gobierno informa al sistema estadístico de la ONU[7]

Estas re-exportaciones (*re-exports*, en inglés) se definen de la siguiente manera en la página electrónica del COMTRADE, en traducción libre del autor, ya que la referencia sólo se encuentra en inglés:

> "Las reexportaciones son exportaciones de artículos extranjeros en el mismo estado en que fueron previamente importadas; deben incluirse en las exportaciones del país. Se recomienda que también sean contabilizadas separadamente para propósitos analíticos, que pueden requerir el uso de fuentes suplementarias de información para poder determinar el origen de esas reexportaciones; es decir, determinar si los bienes en cuestión son realmente reexportaciones y no exportaciones de bienes que hayan adquirido el origen doméstico como resultado de sus procesamientos"

Es por estas razones que se pueden obtener datos estadísticos fidedignos del comercio de re-exportaciones de aguacates de los EEUU hacia Canadá y, de acuerdo a estos datos, se constata que en cada uno de los años considerados en la investigación, el monto de las re-exportaciones no sólo explican en su totalidad los volúmenes de las discrepancias estadísticas, sino demuestra la existencia de una práctica comercial inveterada que seguramente conviene a los intereses de los involucrados.

Una posible razón adicional para explicar estas re-exportaciones radica en el hecho de que las barreras fitosanitarias vigentes en Canadá se asemejan mucho a las exigencias impuestas por las autoridades estadounidenses; así, un fruto que ha cumplido con todos los requisitos sanitarios para haber sido ingresado a los EEUU cumple adecuadamente con lo dispuesto por las respectivas autoridades canadienses (Rodríguez, 2005)

En relación al tema de la concentración de exportaciones, debe considerarse el hecho de que, hasta 2012, el 100% de las exportaciones a los Estados Unidos se realiza exclusivamente por el grupo conformado por las 36 empacadoras-exportadoras afiliadas a la APEAM quienes son las únicas formalmente autorizadas para exportar a ese mercado, tal como ya se comentó anteriormente (ver nota al pie 2, página 1) Por otro lado, es importante considerar que del tonelaje total exportado por México en 2012, los envíos a los EEUU representaron el 77.6% (Gráfico 6). De esta forma, se puede aseverar contundentemente la existencia de una elevada concentración de las exportaciones. Pero esta concentración es de hecho aun mayor debido a la importante participación que también declaran tener esas 36 empresas en los flujos hacia Canadá y Japón, que constituyen importantes mercados complementarios para este exitoso comercio de exportación mexicana.

En cuanto a la caracterización de las empresas (ver Anexo 1), se encontró que de las 36 empresas APEAM, sólo 3 tienen su sede fuera de Michoacán (dos en Jalisco y una en Nuevo León) Además, sólo 29 de las 36 tienen una página web y, al tratar de rastrear sus vínculos con otras empresas extranjeras, se constató que 7 de ellas están ligadas con

[7] Disponible en: http://comtrade.un.org La cobertura y limitaciones de esta base de datos se describen con detalle en el documento intitulado *Read Me First*, también disponible allí.

empresas norteamericanas y, una, con una empresa australiana. Esto contribuiría a entender por qué se facilita el comercio internacional del aguacate fresco mexicano hacia EEUU y entre esas empresas y sus clientes canadienses.

Para tratar de responder a la interrogante acerca del tamaño de las empresas exportadoras, se consideró el contenido del *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009. Específicamente, se establece allí que son empresas comerciales medianas las que tienen desde 31 hasta 100 trabajadores y venden desde 100 hasta 250 millones de pesos anualmente[8]

Debido a la imposibilidad de obtener información detallada de las ventas a nivel de empresas, se procedió a una estimación de sus exportaciones considerando el valor de las mismas. En el caso de las comercializadoras pertenecientes a la APEAM, se dividió el valor total de las exportaciones hacia EEUU en 2012 que, según registros del SIAVI, fue de 763.2 millones de dólares, entre las 36 y el promedio por empresa fue de 21,2 millones de dólares. Por ello, a pesar de no conocerse cabalmente el dato relativo al número de trabajadores ni haber considerado el monto de sus exportaciones a Canadá y Japón, se puede afirmar que se está en presencia de un grupo de medianas empresas, en los linderos de los límites de las grandes.

En contraste, al tratar de tipificar al resto de las 43 empresas exportadoras considerando los mismos criterios empleados para las de APEAM, se tendría que, en el mejor de los casos –es decir, suponiendo que concentraran el 100% de la exportación hacia Canadá, Japón, Centroamérica, Europa y otros destinos–, se trataría de sólo el 22.4% del volumen total exportado en 2012 (Gráfico 6) con un valor total de 223.7 millones de dólares y un valor promedio para cada una de 5.2 millones de dólares en números redondos, lo que las situaría como pequeñas empresas comercializadoras[9]

Teniendo en consideración lo anterior, también se consiguió identificar a otras 43 empresas exportadoras, no socias de la APEAM, que se ubican mayoritariamente en Michoacán (23 de ellas) así como en las siguientes entidades federativas: DF (5), Jalisco (3), Nuevo León (3), Estado de México (2) y una solamente en Baja California, Colima, Chihuahua, Guanajuato, Puebla, San Luis Potosí y Sinaloa.

Estas otras 43 empresas exportadoras fueron examinadas con los mismos criterios que las de APEAM, encontrándose que sólo 20 de ellas disponen de una página web, de las cuales 5 parecen estar vinculadas comercialmente con empresas estadounidenses.

Finalmente en el punto relativo al sondeo preliminar de opinión realizado entre los productores asistentes al III Día del Aguacatero (casi todos ellos productores del Estado de México), los resultados provienen de sólo 61 cuestionarios debidamente contestados y

[8] Con ambos parámetros, se obtiene lo que se denomina un *Tope máximo combinado* que considera al número de trabajadores x 10% + las ventas anuales x 90%

[9] El valor total exportado en 2012 fue, de acuerdo al SIAVI, de 986.9 millones de dólares. A Estados Unidos, 763.2 ; a Japón, 95.6; a Canadá, 59.7; y, al resto del mundo, 68.4

tabulados. Los comentarios que se ofrecen enseguida no tiene ninguna validez estadística ni pretenden ser representativos del universo de los cerca de 9 mil productores que actualmente no están exportando a los EEUU, a nivel nacional; ni siquiera de los 1,250 que se estima existen actualmente en el Estado de México. Sí, en cambio, permiten tener algún indicador acerca de su interés por los mercados exteriores y en particular por el canadiense.

- El 90% de los encuestados producen su aguacate en el Estado de México, 6% producen en Michoacán y en menor medida se encontraron productores de Morelos (3%) y Jalisco (2%).
- La mayoría de los encuestados (45) tiene huertos con menos de 5 hectáreas, lo que indica que son pequeños productores; sólo 8 de ellos cuentan con huertos de entre 5 y 10 hectáreas; y solamente 5 poseen huertos de más de 10 hectáreas.
- Sólo 5 de los encuestados contratan trabajadores temporales para los trabajos de su huerta.
- Únicamente tres productores manifestaron haber realizado ventas al extranjero, (EEUU, Japón y Europa).
- El resto de los productores (58) comercializan su aguacate en el mercado nacional, principalmente a través de las centrales de abasto de México y del Estado de México y, complementariamente y en menor medida, por medio de empacadores establecidos en Michoacán; cuatro productores dijeron ser proveedores de alguna de las empacadoras-exportadoras, miembros de APEAM. En este sentido, conviene no perder de vista el hecho de que estas últimas también realizan exportaciones a otros países que no tienen las exigencias fitosanitarias aplicables para la exportación a EEUU y que, además, también realizan operaciones comerciales en los mercados mexicanos.
- La mayoría de los productores consideran que si participaran más directamente en mercados extranjeros podrían incrementar sus ventas de aguacate y sus márgenes.
- Siete productores cuentan con la certificación orgánica.
- Todos los entrevistados consideran que su actividad como productor constituye un verdadero agro-negocio.
- El 53% considera que tiene objetivos estratégicos bien definidos y que elabora pronósticos de ventas.

Conclusiones y futuras investigaciones

Las conclusiones de la presente investigación pueden resumirse de la siguiente forma:
Sí existe y ha existido durante los 19 años examinados una disparidad estadística entre los datos de exportación mexicana de aguacate fresco y los correspondientes de importación canadiense. Su magnitud es importante, tanto respecto a las fuentes mexicanas como a las del Canadá.

Sí puede explicarse esa disparidad en función del fenómeno de re-exportaciones de aguacates frescos de México hacia los mercados canadienses, por parte de comercializadores estadounidenses.
Sí existe una importante concentración del total de las exportaciones mexicanas en un grupo de 36 empresas, todas ellas afiliadas a la APEAM; en el caso de las exportaciones hacia los EEUU, se trata del 100%

Sí puede afirmarse que esas 36 empresas son todas medianas o grandes por el valor de sus ventas de exportación, mientras las otras 43 parecerían ser todas ellas pequeñas, salvo una excepción.

Finalmente, de acuerdo al sondeo preliminar de opinión entre los productores, puede aseverarse que, al menos los 61 encuestados del Estado de México, están desinformados (y tal vez desinteresados) acerca de lo que acontece en el mercado canadiense. Asimismo, podría afirmarse que no están actualmente organizados para exportar, como es el caso de sus pares michoacanos, aunque exista actualmente un ambiente propicio en el marco de acciones estatales que promueven acciones tendientes a elevar sus capacidades de organización; lo que, a su vez, podría favorecer mayor nivel de involucramiento directo en los procesos de comercialización, incluyendo los de exportación.

En cuanto a futuras investigaciones, se propone identificar y entrevistar a los principales importadores canadienses para conocer, de primera mano, las razones o motivos que determinan sus prácticas comerciales actuales; es decir, comprar el aguacate mexicano a comercializadores estadounidenses en vez de hacerlo directamente a exportadores mexicanos, sin dejar de celebrar el hecho de que el importante y creciente mercado canadiense esté actualmente bien abastecido, aunque sea por intermediación de algunos comercializadores norteamericanos.

Por otro lado, es también conveniente continuar sondeando la opinión de los productores de otros Estados[10], con el apoyo del Consejo Nacional de Productores de Aguacate (CONAPA) para identificar su interés para organizarse mejor para la comercialización más eficiente de sus frutos en los mercados domésticos y extranjeros –no sólo Canadá–, superando las principales limitaciones que ellos mismos estimen existan para el desarrollo de sus capacidades mercadológicas internacionales y posibilitando así su inserción exitosa en los mercados de exportación.

Referencias bibliográficas

International Trade Centre UNCTAD/WTO. (2009). *Trade Map - User Guide*.http://legacy.intracen.org/marketanalysis/Docs/Trademap/TradeMap-Userguide-EN.pdf.

Morales, C. (2007). Obtenido de UNAM Dirección General de Bibliotecas, tesis digitales. Desarrollo exportador y competitividad: el caso del aguacate mexicano: http://132.248.9.195/pd2007/0614508/Index.html

Morales, C. (2008). El comercio entre México y China: una colosal triangulación. *Comercio Exterior, 58*(12), 885-894.

Morales, C. (2012). El comercio México-Canadá de frutas y legumbres; posibilidades de incrementar la participación directa de la pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

[10] El caso de los productores michoacanos sirve de referente nacional debido a los exitosos esquemas de organización para la producción de exportación, cumpliendo las sofisticadas exigencias fitosanitarias actualmente en vigor.

XVII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, México, 2012. México DF.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (1994). *Acuerdo sobre Normas de Origen.* Obtenido de http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf

Rodríguez, D. (2005). *Mercado de Canadá. Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados. Serie Cuadernos de Exportación. IICA, San José.* (S. J. IICA, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2013, de http://www.econegociosagricolas.com/ena/files/Agronegocios_SeriesAgroalimentarias_canada.pdf

Fuente: Elaboración propia con base en: Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México, A.C. www.apeamac.com; Directorio de Exportadores de ProMéxico; Directorio Mexbest, www.mexbest.com; Directorio México Calidad Suprema, www.mexicocalidadsuprema.com.mx; Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI), http://www.economia-snci.gob.mx/siavi4/fraccion.php; Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), www.siem.gob.mx

.

Anexo 1 Lista de empresas exportadoras de aguacates			
Razón social (Miembros APEAM)	**Sede**	**Sitios**	**Vínculos**
1. Aztecavo SAPI de CV	Uruapan, Mich.	http://www.aztecavo.com	
2. Agrifrut SA de CV	Uruapan, Mich.	http://www.agrifrut.com.mx/	
3. Aguacateros Integrados de Mich. SRL de CV	Nuevo Parangaricutiro, Mich.	http://www.aguacaterosim.com.mx	MX
4. Avocado Export Company SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.avozexports.com/	AU
5. Avocali S de RL de CV	Zamora Mich.		MX
6. Avoking SA de CV	San Nicolás de los Garza, NL	http://www.avo-king.com.mx	
7. Avoperla SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.avoperla.com.mx	
8. Calavo de México SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.calavo.com	
9. Comercial Agrícola La Viña SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.avocadoslavina.com	
10. Empacadora El Durazno SA de CV	Jocotepec, Jal.		US
11. Del Monte Grupo Comercial SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.delmonte.com/ http://www.freshdelmonte.com/company-business-divisions-dis-centers-na.aspx	
12. Empacadora Agroexport SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.agroexportavocados.com	US UK
13. FreshDirections Mexicana SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.freshdirectionsmexico.com/	
14. Frutas Finas del Valle de Mich. SA de CV	Salvador Escalante Mich.	http://www.coliman.com	
15. Frutícola Velo SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.aguacatespurepecha.com.mx/	
16. Comercializadora Global Frut S de RL de CV (Jaime Alfonso Rivas Barragán)	Zamora Mich.	http://www.globalfrut.com.mx/	MX
17. Grupo West Pak de México S de RL de CV	Uruapan, Mich.	http://www.westpakmexico.com/	US

18. Mevi Aguacates de Calidad SA de CV	TancitaroMich.	http://meviaguacates.com/ http://www.meviavocados.com/es	US
19. Mission de México SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.missionpro.com/index.html	US
20. Grupo Aguacatero Mexicano S de RL de CV	PeribánMich.	http://www.grupogamex.com.mx	MX
21. Orofrut SA de CV	Guadalajara Jal.	http://www.orofrut.com.mx	MX
22. Empacadora de Aguacate San Lorenzo SA de CV	Uruapan, Mich.	http://www.aguacate.com.mx http://www.alejandrinaavocados.com/	MX
23. SAR Quality Avocados SA de CV antes Empacadora Roy SA de CV	PeribánMich.	http://sarqualityavocados.com/	MX
24. Ramón Valencia Espinosa	Uruapan, Mich.		MX
25. Grupo Empaque Roquin SA de CV	San Juanico, Mich.	http://www.roquin.com.mx	MX
26. Comercializadora de Frutas Acapulco SA de CV	Tingüindin, Mich.	http://www.cfacapulco.com.mx	
27. Agrocomsa SA de CV	TancítaroMich.	http://agrocomsa.com.mx/	MX
28. Empacadora Avohass SA de CV	Los Reyes Mich.		
29. Aguacates Seleccionados JBR SA de CV	Tancitaro, Mich.	http://www.aguacatesjbr.com/	MX US
30. Promotora Mexicana Gaitan SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.promega.com.mx http://www.uneabasto.com/promega/	MX
31. Tanim Huata Kupanda SPR de RL	Parangaricutiro Mich.	http://www.tanimhuatakupanda.com/sp/	MX
32. URANI FRUITS SA de CV	Uruapan Mich.		
33. San Tadeo y Socios SPR de RL	Uruapan Mich.		

34. Lozamax SA de CV (Frutas Finas de Tinguindin SA de CV)	TinguindinMich.	http://chago379.wix.com/frufitin	MX
35. Frutas Finas Gertrudis SA de CV	Uruapan Mich.		
36. Frutas Finas de Tancitaro SA de CV	TancitaroMich.	http://www.frutasfinas.com	
Razón social (no APEAM)			
1. Aba Desarrollos	Los Reyes Mich.		
2. 2Agrícola La Pista SPR de RL	TancítaroMich.		
3. Agro González SPR de RL	Ciudad Guzmán, Jal.		
4. Agro Superior SA de CV	JaconaMich.		
5. Agrodry SA de CV	San Luis Potosí, SLP	http://www.agrodry.com.mx/	MX
6. Agroenlaces Comerciales Internacionales S. A. DE C. V	Morelia Mich.	http://www.agroenlaces.com.mx	
7. Agroindustrias de Mich.	Tacámbaro Mich.		
8. Agroquímicos Las Huertas (Evangelina Murillo Carabes)	Tingüindín, Mich.		
9. Aguacates El Negro (Flor Estela Luna Martínez)	San Nicolás de los Garza, NL		
10. Aguacates Ibañez	PeribánMich.	http://www.aguacatesibanez.com	
11. Avocados Providencia (Andrés Cruz López)	Uruapan Mich.	http://www.avocadosprovidencia.com/	MX
12. Azteca Pride SAPI de CV (Domadi)	DF	http://www.avocado.com.mx/	US MX
13. Comercializadora Exquisita de Puebla	Puebla, Pue.	http://www.exquisita.com.mx	US
14. Comercializadora Trade Point	DF	http://www.tradepointmex.com	

Mexico			
15. CONCANMEX SA de CV	Cuautitlán, Edomex	http://www.cocanmex.com.mx/home.php	
16. Cooperativa Tzararacua	Uruapan Mich.		
17. Distribuidora Hortimex S.A. de C.V.	Culiacán Sin	http://www.tripleh.com.mx	US
18. Empaque de Los Reyes SA de CV	Guadalajara Jal		
19. Enlace Comercial Internacional S.A. de C.V.	DF		
20. FRANVAR, S. de P.R. de R.L.	Apatzingán Mich.		
21. FreshExport S.P.R. de R.L.	Apatzingán Mich.		
22. Frutas Reales del Pacifico S.A. de C.V	Uruapan Mich.		
23. Frutas y Hortalizas Orgánicas de Mich. De México, S.A. de C.V (Asociación de Bioproductores del estado de Mich. AC)	Uruapan Mich.	http://www.donaguacato.com.mx	MX
24. Frutería Véliz Martínez SA de CV	Ciudad Juárez Chih.		MX
25. Frutícola Florencya	Atizapán, Edomex		
26. Frutos MX	Mexicali BC	http://www.frutos.mex.tl/	MX
27. Grupo Agrícola Martínez	San Nicolás de los Garza, NL	http://www.chulabrand.com/	MX
28. Grupo Corporativo Villanueva SA de CV	Uruapan Mich.		
29. Grupo Fidel Pedraza	San Nicolás de los Garza, NL	http://www.pedrazadistribuidora.com.mx	MX
30. Huerta Camatin La Colorada	Uruapan Mich.		
31. Huerta Nava SC de RL de CV	TingüindinMich.	http://www.hurtanava.com.mx	
32. International Trading Rush SA	DF		

de CV			
33. Manantial Las Amapolas S de PR de RL	Uruapan Mich.		
34. Mexican Avocados SA de CV	Uruapan Mich.	http://www.mavtzuri.com/	
35. Orozco Produce SPR de RL	Guadalajara Jal.		
36. Productores Agrícolas Grayeb SPR de RL de CV	Uruapan Mich.		
37. Productores Agropecuarios Tanaxuri	Uruapan Mich.	http://www.mexgrow.com/	
38. SABRIMEX, S.A. de C.V.	Morelia Mich.	http://www.sabrimex.com	MX
39. SICAR SA de CV	Tecomán, Col.		
40. Sociedad Cooperativa de Venta ComunCupanda S.C.L	Tacámbaro Mich.		
41. Verfruco de México, S. DE R.L. DE C.V.	Uruapan Mich.		
42. Viajero Produce SA de CV	DF	http://www.travelerproduce.com/	US UK
43. Xtra congelados	San Francisco del Rincón, Gto.	http://www.grupoaltex.com.mx	