

# Abriendo fronteras: el auge exportador del aguacate mexicano a Estados Unidos<sup>1</sup>

Flavia ECHÁNOVE HUACUJA

Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México.  
echanovef@yahoo.com

Recibido: 13/6/2007

Aceptado: 16/1/2008

## RESUMEN

México constituye el principal productor y exportador de aguacate a nivel mundial. Esta es la fruta que mayor dinamismo ha presentado en ese país durante los últimos años, debido al auge exportador detonado por la apertura del mercado estadounidense a fines de 1997. El presente artículo tiene como objetivo contribuir al conocimiento de las cadenas globales de valor, a través del análisis de los agentes que están involucrados en dicha exportación a EEUU, particularmente las empresas alimentarias y los productores; de los beneficios obtenidos tanto por éstos como por otros participantes en la cadena (directa o indirectamente), y de los efectos que esa nueva actividad está teniendo en el medio ambiente. Entre los hallazgos de la investigación figura el hecho de la gran concentración de los beneficios del auge exportador, básicamente en seis empresas multinacionales, de las cuales tres representan consorcios alimentarios globales. Sin negar los beneficios habidos para las firmas mexicanas, los productores participantes y el empleo en general, los efectos que el auge mencionado está teniendo en el medio ambiente nos llevan a cuestionar su sustentabilidad.

**Palabras clave:** aguacate, no tradicionales, industria agroalimentaria, empresas multinacionales, México.

## Opening markets: the mexican avocado export boom to USA

### ABSTRACT

Mexico is the main producer and exporter of avocados worldwide. This fruit has had a great dynamism during the last years, because of the export boom promoted by the opening of the US market in 1997. The main purpose of this article is to improve the understanding of global commodity chains, through the analysis of the agents that are exporting avocados to USA; the benefits that agribusiness and producers are obtaining, and the consequences of that new activity on the environment and employment. We found a great concentration of benefits on six multinational firms, three of them representing global companies. There have been positive effects on Mexican companies, producers and other agents, but the negative impact of the activity on the environment lead us to question the sustainability of the export boom.

**Key words:** avocado, non-traditional crops, agri-food industry, multinational firms, Mexico.

---

<sup>1</sup> Agradezco el financiamiento otorgado para esta investigación por parte de CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, proyecto 45149-S), así como el trabajo estadístico y cartográfico realizado por Josefina Hernández Lozano.

## En ouvrant les frontières : l'essor exportateur d'avocat mexicaine aux États-Unis

### RÉSUMÉ

Le Mexique est le principal producteur et exportateur d'avocat du monde. Ce fruit a eu le plus grand dynamisme dans ce pays pendant les dernières années, grâce à l'essor exportateur produit par l'ouverture du marché des États-Unis en 1997. Cet article cherche contribuer à la connaissance des chaînes globales de valeur, avec l'analyse des agents qui participent dans l'exportation aux États-Unis, spécialement les entreprises alimentaires et les producteurs ; des profits gagnés par tous les participants dans la chaîne (direct ou indirectement), et des effets sur l'environnement.

Au cours de la recherche on a trouvé une grande concentration des profits dans six entreprises multinationales, trois d'elles associations alimentaires globales. Même si il existent profits pour les entreprises mexicaines, les producteurs et l'emploi, les effets que l'essor exportateur a sur l'environnement permettent mettre en question qu'il soit soutenable.

**Mots-clefs:** avocat, non traditionnel, entreprise agroalimentaire, entreprises multinationales, Mexique.

### 1. INTRODUCCIÓN

América Latina está experimentando un profundo proceso de reestructuración agrícola como parte de su transición de un modelo orientado hacia adentro, sustitutivo de importaciones, a otro enfocado en el desarrollo hacia fuera y la liberalización comercial (Llambi, 1994a: 184). En dicha reestructuración han jugado un rol importante tanto grandes empresas transnacionales como agencias internacionales (BM, FMI), las cuales desde los años ochenta han impuesto políticas de ajuste estructural a los países deudores del Tercer Mundo (Raynolds, 1977: 122; Haubert, 1997: 14; McMichael, 1998: 125; Llambi, 1994b:193).

Los efectos negativos de la globalización y de las mencionadas políticas de ajuste en la agricultura familiar latinoamericana han sido demostrados por diversos autores (Llambi, 2000; Kay, 2000; Korten, 1993; Weeks, 1995; Nadkarni y Vediti, 1996; Vunderink, 1991; Fritscher y Steffen, 1991; Crabtree, 2002; Preibisch *et al.*, 2002; García, 2002; Echánove y Steffen, 2003). En el caso específico de México, las principales medidas aplicadas al sector agropecuario desde mediados de los años ochenta han sido el retiro del Estado de la esfera de la producción, comercialización, financiamiento y servicios sectoriales, la apertura comercial, y la reforma legal de la tenencia de la tierra (Echánove, 2005: 15). El nuevo paradigma económico sacrificó la autosuficiencia alimentaria por el principio de las ventajas comparativas, priorizando la exportación de productos en los que el país es competitivo (hortalizas, frutas y flores), y desincentivando la producción interna de granos, los cuales se deciden adquirir a menores precios en el mercado internacional. Como resultado, México ha pasado de ser un país autosuficiente y exportador de estos bienes, a tener que cubrir mediante compras externas el 40% de su consumo interno.

En contraste, la producción y exportación de hortalizas y frutas frescas se ha expandido de tal manera que en 2006 contribuyeron con casi la mitad del valor producido por el sector agrícola y con el 93% del referente a sus exportaciones (BANCOMEXT, 2007). Dentro de las frutas, la más relevante por sus envíos

externos es el aguacate, en el que México ocupa el primer lugar a nivel mundial por sus volúmenes producidos y exportados (la tercera parte de los totales) (FAO, 2007). Otros exportadores relevantes son Chile, Sudáfrica, Israel y España, y entre los importadores destaca Francia, que adquiere la tercera parte de las compras mundiales de esa fruta, seguida por Estados Unidos.

El auge productivo y exportador del aguacate mexicano ha estado determinado por la apertura del mercado estadounidense a fines de 1997, después de 83 años de cierre de sus fronteras a esa fruta. Entre ese año y 2006, los volúmenes enviados a EEUU se incrementaron en 1,788%, estando involucrados en esta actividad la tercera parte de los productores de aguacate y casi la mitad de la superficie cosechada de esa fruta. El objetivo de este artículo es contribuir al conocimiento de las cadenas globales de valor, a través del estudio de caso del aguacate mexicano. Nos centraremos en el análisis de los agentes que están involucrados en su exportación a EEUU, particularmente las empresas alimentarias y los productores; de los beneficios obtenidos tanto por éstos como por otros participantes en la cadena (directa o indirectamente), y de los efectos que esa nueva actividad está teniendo en el medio ambiente y el empleo.

Para cumplir con esas metas, y dado que las agroindustrias constituyen el vínculo entre productores locales y mercados globales, basaremos nuestro análisis en un enfoque multiescalar (Bebbington, 2003; Gwynne, 2000, 2003), que nos permita ilustrar cómo las principales empresas, agentes del capitalismo global, están causando cambios a nivel local y nacional en países que, como México, les brindan una relativa libertad para operar.

Elegimos como escenario el estado de Michoacán, donde se ubica la actividad productiva y exportadora de la fruta estudiada. Durante 2006-07 realicé entrevistas a profundidad en las cinco empresas transnacionales exportadoras (ETN) (Calavo, Mission, Del Monte, Chiquita y Fresh Directions), en la chilena-mexicana Aztecavo, y en siete de las firmas mexicanas. La misma actividad se llevó a cabo con productores, funcionarios y técnicos del sector gubernamental, organizaciones de productores y empacadores, y centros de investigación.

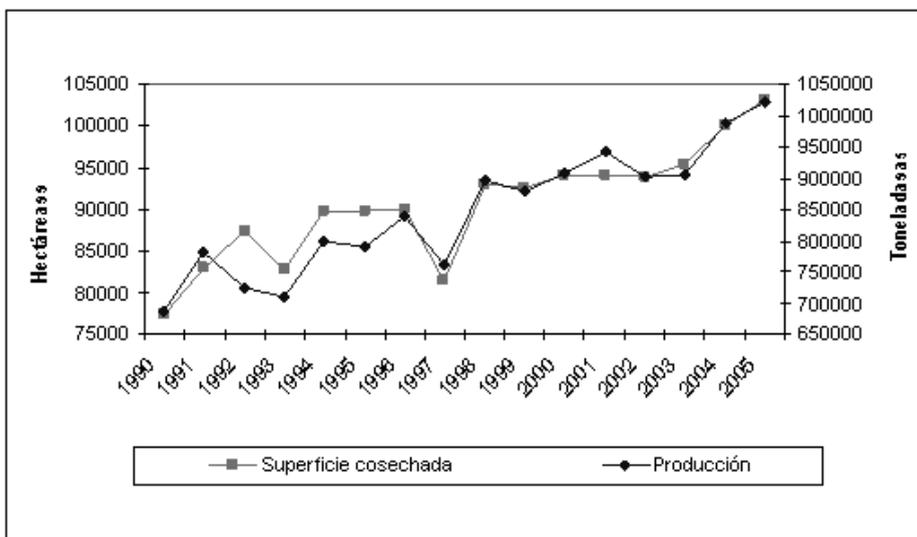
El primer apartado reseña la importancia del aguacate en Michoacán y, el segundo, los antecedentes y características de la apertura del mercado estadounidense. Un tercero examina la importancia, estrategias y beneficios de las agroindustrias exportadoras, mientras que el último se centra en los productores involucrados. En las reflexiones finales se comentan los efectos del auge exportador, en el marco de lo que ha significado la expansión de los productos no tradicionales en diversos países.

## **2. LA ACELERADA EXPANSIÓN DEL AGUACATE MICHOACANO**

La producción nacional de aguacate fue muy variable durante 1990-97, pero a partir de entonces y hasta 2005 presenta una tendencia creciente, determinada fundamentalmente por la expansión de las superficies cosechadas (Gráfica 1 y Cuadro 1). En ese último año, el 90% de estas áreas se ubicó en Michoacán, el cual aportó

similar porcentaje del volumen producido de esa fruta. Esta se cultiva en 32 municipios de esa entidad, pero los más relevantes son 11 de ellos, que conforman la llamada "franja aguacatera", en la que se ubica el 94% de la superficie cosechada de esa fruta (Mapa 1). La franja abarca 7,752 kilómetros cuadrados y forma parte del eje neo-volcánico mexicano, donde la mayoría de las huertas están a una altura de entre 1,800 y 2,200 msnm. Existen 11 microclimas en la franja, lo que permite que se pueda cosechar aguacate durante todo el año (existen cuatro floraciones), aunque la temporada de mayor producción va de octubre a enero. La variedad Hass es la que se cultiva mayoritariamente, y la única que se exporta.

**Gráfica 1.** México: evolución del cultivo del aguacate

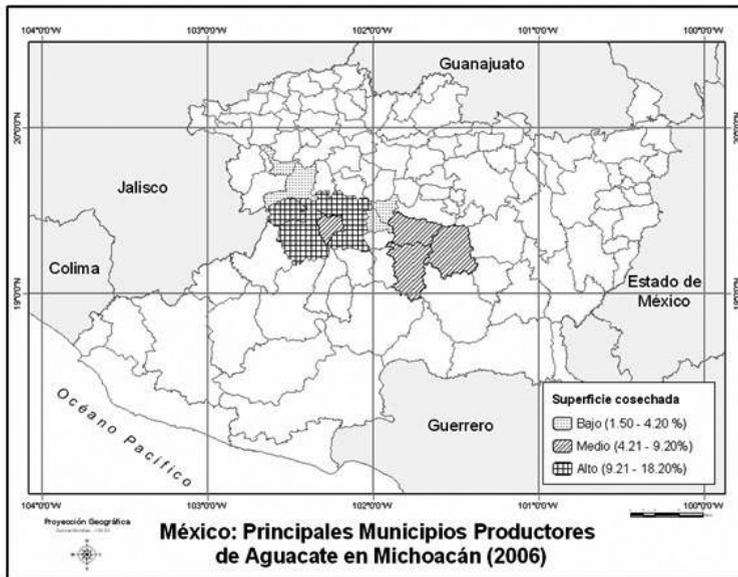


Fuente: SAGARPA, 2007. SIACON.

**Cuadro 1:** El cultivo del aguacate en México y en Michoacán

Año	Total Nacional			Michoacán	
	Superficie cosechada (ha)	Rendimiento (ton/ha)	Producción (ton)	Superficie cosechada (ha)	Producción (ton)
1990	77,365	8.9	686,301	56,191	523,483
1991	82,926	9.4	780,403	63,581	624,133
1992	87,508	8.3	724,523	70,340	599,268
1993	82,792	8.6	709,296	66,349	569,875
1994	89,747	8.9	799,929	72,999	670,508
1995	89,705	8.8	790,097	73,376	663,636
1996	89,931	9.3	837,787	73,140	705,848
1997	81,358	9.4	762,336	64,938	637,631
1998	92,215	10.9	896,563	76,323	765,945
1999	92,671	9.5	879,083	76,835	773,761
2000	94,104	9.6	907,438	78,482	794,680
2001	94,148	9.9	940,229	78,573	820,223
2002	93,847	9.6	901,075	78,788	792,658
2003	95,399	9.5	905,041	80,896	800,452
2004	100,126	9.8	987,323	85,417	864,069
2005	103,119	9.9	1,021,515	88,148	895,097
2006	n.d.	n.d.	n.d.	89,311	1,006,129

Fuente: Elaborado con datos de SAGARPA, 2007. SIACON y Delegación Morelia, Programa de Sanidad Vegetal.



Elaboró: Josefina Hernández Lozano con base en información de la SAGARPA, 2007.

**Mapa 1.** Principales municipios productores de aguacate en Michoacán, 2006.

La producción de aguacate en Michoacán constituye la principal actividad económica del estado, generando una derrama del orden de los 750 millones de pesos al año; más de 40 mil empleos permanentes; 60 mil empleos estacionales por actividades indirectas, y un total de 9 millones de jornales al año (APROAM, 2007). Hay 10,000 productores de aguacate, de los cuales el 88% son privados que cultivan el 70% de la superficie sembrada, y el restante 12% son ejidatarios y comuneros<sup>2</sup>, quienes detentan el 30% de aquélla (CONAPA, 2006).

La expansión de las áreas aguacateras ha sido una constante en el estado, pero su ritmo se aceleró a partir de 1997 en que se reanudaron las exportaciones de aguacate fresco a Estados Unidos, de tal modo que entre ese año y 2006 la superficie cosechada se incrementó en un 37%, llegándose a la cifra récord de 89, 311 hectáreas (Cuadro 1). Los antecedentes e implicaciones de dicha apertura son tema de los siguientes apartados.

### 3. LA APERTURA DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE

En 1914 Estados Unidos prohibió la importación de aguacate mexicano, bajo el argumento de presencia de ciertas plagas (gusano barrenador del hueso y ramas), y no fue sino hasta 83 años después, en 1997, cuando levantó dicha prohibición. Hasta este año, las exportaciones de esa fruta se dirigieron mayoritariamente a países europeos, principalmente a Francia y, en menor medida, a Canadá y Japón. En el ciclo 1996-97, por ejemplo, la mitad del volumen exportado se dirigió al primer país, mientras que a los otros dos se envió el 20% y 11%, respectivamente. Sin embargo, la exportación nunca fue una actividad relevante, comparada con los volúmenes producidos, ya que cuando mucho se exportó un 5-6% de éstos. Este hecho, aunado al constante incremento de la oferta, dio lugar a frecuentes períodos de saturación del mercado interno y, consecuentemente, al desplome de los precios y la rentabilidad de la actividad. Esto, a pesar del elevado consumo nacional de aguacate (10 toneladas per-cápita), el más alto a nivel mundial.

Desde principios de los noventas, grandes productores michoacanos de aguacate, junto con instituciones gubernamentales (estatales y federales) iniciaron una campaña fitosanitaria para comprobar la ausencia de plagas cuarentenarias en sus huertas. Después de años de trabajo técnico, el gobierno mexicano envió al USDA (Departamento de Agricultura de Estados Unidos) una petición formal para enviar aguacate a su país, acompañada de los documentos probatorios de inexistencia de plagas en las huertas propuestas para exportación. Durante 1995, representantes de productores y empacadores michoacanos se reunieron con autoridades estadouni-

---

<sup>2</sup> Existen tres tipos de tenencia de la tierra: la propiedad privada, el ejido y la comunidad. El ejido, producto de la reforma agraria, es un régimen donde sus miembros (ejidatarios) poseen parcelas individuales, al mismo tiempo que superficies de uso común. Hasta la reforma legal de 1992, los ejidatarios sólo poseían el usufructo de sus tierras, pero no la propiedad, por lo que no podían venderlas. En las comunidades (la mayoría de ellas de pueblos indígenas), sus integrantes o "comuneros" no tienen legalmente propiedades individuales de tierra, sino que ésta es un bien común.

denses y miembros de su Congreso, para discutir la propuesta hecha al USDA, respondiendo también a los ataques de los productores californianos en su intento por impedir la competencia en su mercado doméstico (Stanford, 2006).

Como producto de lo anterior, el 31 de enero de 1997, el Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (APHIS), perteneciente al USDA, aprobó la importación de aguacate Hass mexicano de ciertos municipios de Michoacán a 19 estados del noreste de ese país y al distrito de Columbia Británica, durante noviembre-febrero. Esto quedó condicionado al cumplimiento por parte de productores y emparadoras<sup>3</sup> de una serie de requisitos fitosanitarios para el control de plagas cuarentenarias. Estos requisitos se integraron en un plan de trabajo que firmaron SAGAR (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural) y el USDA-APHIS (subsecuentemente tendrían que firmarse otros), quedando la primera como responsable de la ejecución operativa y certificación de su cumplimiento y, el segundo, de la vigilancia y supervisión de dicho plan.

Tanto los productores como las emparadoras a exportar requirieron, como hasta hoy día, quedar certificados por SAGARPA y el USDA (Departamento de Agricultura de EEUU), para lo cual las huertas de los primeros tuvieron que estar libres de plagas y, las emparadoras, haber implementado medidas y adecuaciones en sus instalaciones con ese mismo fin. Quedaron seleccionado 60 productores y cinco empresas o emparadoras, de donde salieron en noviembre de 1997 los primeros envíos al vecino país del norte.

Otro requisito puesto por el USDA fue la formación de una organización de productores y empaadores para la promoción y operación del programa de exportación y para garantizar el pago de sus servicios de inspección y certificación. Se constituyó así en julio de 1997 la APEAM (Asociación de Productores y Empaadores Exportadores de Aguacate de Michoacán AC), a la cual tienen que pertenecer obligadamente todos los productores y empresas que quieran exportar a EEUU, teniendo que pagar estas últimas una membresía. La Asociación entrega anualmente al USDA 6 centavos de USD por cada kilo de aguacate exportado como pago de sus servicios, además de pagar la renta de sus oficinas, los sueldos de sus ingenieros y personal administrativo, y los vehículos que utiliza. Esta aportación es obviamente cubierta por los afiliados de la APEAM, quienes además aportan otros 5 centavos por kilo de aguacate exportado para promocionar su consumo en el mercado estadounidense. Los 11 centavos resultantes son pagados por mitades entre emparadoras y productores.

Bajo un régimen de estricta supervisión, las exportaciones de aguacate mexicano continuaron creciendo desde el primer envío, permitiéndose su ingreso a cada vez más entidades de EEUU, y durante mayor número de meses al año. A partir del 31 de enero de 2005 se autorizó la exportación a todas las entidades, a excepción de California, Florida y Hawai. La protección de EEUU a sus productores de California, de donde procede la gran mayoría del aguacate producido en ese país,

---

<sup>3</sup> El término "emparadoras", que son las instalaciones donde el aguacate es sometido a distintos procesos (limpieza, clasificación, empaque) para finalmente enviarse a su destino, será usado indistintamente con el de empresas o firmas.

permaneció hasta el 31 de enero de 2007, en que se autorizaron los envíos también a esos estados.

Entre 1997-98 y 2005-06, las exportaciones mexicanas a EEUU aumentaron casi 19 veces, pasando de 6,032 toneladas a 113,937 toneladas. Esto modificó la importancia de los destinos, ya que en ese último ciclo, los envíos a aquél país representaron casi el 60% del volumen exportado, a pesar de que los dirigidos a Japón, Centroamérica y Canadá también se incrementaron (Cuadro 2). Durante ese lapso, las exportaciones a todos los destinos casi se cuadruplicaron, llegando a representar el 17% del volumen producido en el país. En otros países exportadores, dicha proporción es aún mayor, como en el caso de España, que envía al mercado externo tres cuartas partes de su producción, e Israel y Chile, que exportan la mitad y la tercera parte de ella, respectivamente, debido a su reducido consumo interno.

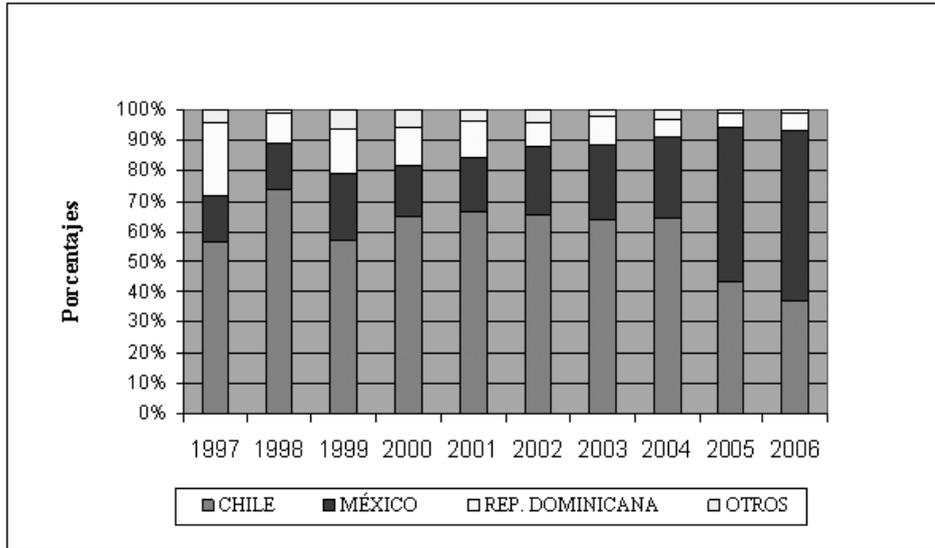
**Cuadro 2.** México: volumen exportado de aguacate fresco por destino (toneladas)\*

<b>País</b>	<b>97-98</b>	<b>%</b>	<b>05-06</b>	<b>%</b>
Estados Unidos	6,032	12	113,937	62
Japón	7,936	16	21,757	12
Centroamérica	8,853	18	17,476	10
Canadá	6,809	14	13,868	8
Francia	13,876	28	11,341	6
Otros	5,659	12	4,663	3
<b>Total</b>	<b>49,165</b>	<b>100</b>	<b>183,042</b>	<b>100</b>

Fuente: SAGARPA, 2007. Delegación Morelia, Programa de Sanidad Vegetal.

Hasta 2004, Chile fue el principal abastecedor de aguacate de EEUU; en 1997, por ejemplo, los envíos de ese país sudamericano representaron casi el 60% de las compras estadounidenses, mientras que dos años después ese porcentaje se desplomó al 37%. Ese espacio del mercado ha sido ocupado por México, cuyo porcentaje de participación pasó del 15% al 60% entre 1997 y 2006 (Gráfica 2).

**Gráfica 2.** Estados Unidos: importaciones de aguacate fresco



Fuente: Elaborado con datos de USDA, 2007.

#### 4. ¿QUIÉNES PARTICIPAN DEL AUJE EXPORTADOR?

##### 4.1. LAS EMPRESAS: HEGEMONÍA DE LAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES

En Michoacán existe un gran número de empacadoras o empresas dedicadas exclusivamente a abastecer el mercado interno; las que se enfocan a la exportación constituyen un sector distinto, que en el ciclo 2005-06 se conformó por un total de 55 empresas. De éstas, 32 no exportaron a EEUU, dado que están enfocadas a abastecer a otros países, como es el caso de la firma líder por sus envíos de aguacate a Francia (casi 6 millones de toneladas en ese ciclo), y de varias pequeñas empacadoras que envían a Centroamérica, donde las exigencias de calidad son menores.

Dado el objetivo de nuestra investigación, nos concentraremos en el grupo de empresas que envían a EEUU, y que en el ciclo 1997-98, el primero en el que se exportó, totalizaron cinco. Para el ciclo 2005-06, dichas cifras fueron de 23 empacadoras, 3,232 productores y 37,423 hectáreas (Cuadro 3). De las cinco empresas que iniciaron la exportación, cuatro fueron mexicanas y, la otra, una ETN (Mission), que para entonces fue la única que tenía certificado para exportar. Para el ciclo siguiente (1998-99), enviaron un total de 14 empacadoras, tres estadounidenses (Mission, Calavo y Fresh Directions) y, el resto, de capital nacional. Sin embargo, las exportaciones de las tres primeras totalizaron 3,656 toneladas, que representaron el 37% de los envíos de aguacate a ese destino (Cuadro 4).

**Cuadro 3.** México: variables de las exportaciones de aguacate fresco a Estados Unidos

Concepto	Temporada de Exportación								
	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05	05-06
Huertos (no.)	61	252	497	794	995	1,466	2,027	3,213	4,675
Superficie (has)	1,499	4,286	6,758	9,862	11,897	16,431	21,597	28,902	37,423
Productores	60	201	388	578	715	1,033	1,385	2,193	3,232
Empacadoras (no.)	5	14	14	14	13	17	18	25	23
Vol. enviado (ton)	6,032	9,769	11,729	10,221	24,478	29,913	42,607	112,576	113,937
Valor de las exp. (Millones USD)	14.24	21.49	28.00	22.83	53.80	65.80	93.70	240.90	273.44

Fuente: SAGARPA, 2007. Delegación Morelia, Programa de Sanidad Vegetal.

**Cuadro 4.** México: empacadoras exportadoras de aguacate fresco a Estados Unidos

EMPACADORA	1998-99		2005-06	
	Toneladas	%	Toneladas	%
CALAVO	1,966	20	19,099	17
MISSION DE MEXICO	1,282	13	11,681	10
WEST PAK	-	-	8,775	8
SAN LORENZO	301	3	8,274	7
AZTECAVO	729	7	7,801	7
FRUTAS FINAS DE VALLES DE MICHOACÁN	-	-	5,793	5
GLOBAL FRUT	175	2	5,194	5
AGROEXPORT	-	-	5,174	5
AVOCADO EXPORT COMPANY	-	-	4,560	4
AGUACATES MEVI	-	-	4,443	4
AGUACATEROS INTEGRADOS DE MICHOACÁN (CHIQUITA)	-	-	4,333	4
DEL MONTE	-	-	4,120	4
FRUTAS FINAS GERTRUDIS	1,038	11	3,506	3
AVOPERLA	351	4	3,323	3
AGRIFRUT	453	5	2,904	3
PUREPECHA O FRUTICOLA VELO	385	4	2,734	2
FRUTAS FINAS DE TANCITARO	-	-	2,663	2
FRESH DIRECTIONS	408	4	2,538	2
NEXPAN	-	-	2,476	2
EMPACADORA ROY	-	-	2,289	2
AVOCALI	-	-	1,783	2
RAMON VALENCIA	-	-	281	-
AGRICOLA LA VIÑA	-	-	192	-
OTRAS (4 MEXICANAS)	2,681	27	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>9,769</b>	<b>100</b>	<b>113,937</b>	<b>100</b>

Fuente: SAGARPA, 2007. Delegación Morelia, Programa de Sanidad Vegetal.

En los años siguientes, algunas empresas de capital nacional abandonaron la exportación y se integraron un buen número de nuevas, de tal modo que para 2005-06 participaron un total de 23. A las ETN ya mencionadas, se sumaron las estadounidenses Chiquita, que empezó a enviar a su país desde 2002, West Pak, en 2003, y Del Monte, en 2004. Para el ciclo 2005-06, el conjunto de las seis estadounidenses mencionadas participó con el 45% de los volúmenes exportados a Estados Unidos (Cuadro 4). Sin embargo, sus exportaciones reales han sido y son mucho mayores, ya que la capacidad de sus instalaciones es superada por la demanda de fruta, por lo que dichas ETN se sustentan en las empresas mexicanas. Esto se hace mediante dos mecanismos, uno de ellos, conocido como "maquila" consiste en que las ETN envían aguacate de su propiedad a las emparadoras nacionales, quienes se encargan de clasificarlo y empacarlo. En junio de 2007 el costo de este servicio era de 1.40 USD por caja de 25 libras (11.3 kilos) de fruta. Los empaques, tarimas, etiquetas y, por supuesto, el transporte hacia el destino, son puestos por las ETN.

El otro mecanismo, conocido como "compra de fruta", consiste en que las ETN adquieren el aguacate de las empresas nacionales, pagándoles también por la clasificación y empaque. El material usado en este último proceso consiste mayoritariamente en cajas de cartón, aunque algunas ETN envían fruta a autoservicios estadounidenses en cajas de plástico o mallas de este mismo material. Estos distintos envases son comprados por las firmas nacionales a las ETN, e incluidos en el precio de venta.

En los dos casos reseñados, la fruta de las ETN sale registrada como exportada por las empresas mexicanas. Algunas de éstas están solo dedicadas a maquilar o vender fruta a una o más ETN, pero en la mayoría de ellas varían los porcentajes entre los envíos propios, y la maquila y venta de fruta. Aunque no es posible tener el dato exacto del volumen que esto representa, diversas fuentes coincidieron en que la fruta exportada por ETN a través de las firmas mexicanas es en promedio el 70% de los envíos de éstas. Ello significa que *las seis ETN estadounidenses llevan a cabo el 80% de las exportaciones de aguacate fresco a su país*. A esto habría que añadir que las exportaciones de pulpa de aguacate, que casi en su totalidad se dirigen a ese mismo destino, provienen de Calavo y Mission. En el ciclo 2005-06 aquéllas equivalieron a cerca de 30,000 toneladas de aguacate fresco (SAGARPA, 2007).

La empresa Mission de México envía a maquilar más fruta a las empresas mexicanas que Calavo, por lo que se comenta que es la principal empresa exportadora. Es una subsidiaria de Mission Produce Inc., fundada en California en 1983, la cual se considera líder en su país en el comercio de limas, limones, mangos y aguacates, que importa de diversos lugares y exporta a más de veinte países de Europa y a Japón (Mission Produce, 2007). En el caso de esa última fruta, maneja producto no solo de California, sino de Chile, Nueva Zelanda y México. En 1984, Mission fue la primera firma estadounidense que importó aguacate de Chile y, en 1985, se instaló en México, para desde allí exportarlo a Europa, Canadá y Japón. La fruta era maquilada por diversas empresas mexicanas, ya que no fue sino hasta 1991 cuando abrió una empaadora propia. En estas modernas instalaciones, el 80-

90% del aguacate que empaca se dirige a la exportación en fresco y, el resto, tanto a su industria procesadora como al mercado interno (entrevista personal, 2007). Dentro de éste, abastece a autoservicios como Costco y a la central de abasto de Monterrey. Del volumen que exporta en fresco, el 90% va al mercado estadounidense, a donde se dirige también, desde 1990, el guacamole que elabora en la empresa que tiene en Morelia, Michoacán, producto de una sociedad con J.R. Simplot.

La segunda empresa en importancia, Calavo de México, es filial de la firma Calavo Growers Inc., que posee la mayor empacadora de aguacate de California. En 1924 inició como una cooperativa de productores de esa fruta, hasta que en 2001 se convirtió en una corporación privada. A raíz de la apertura del mercado estadounidense, Calavo abrió en 1998 una moderna planta empacadora en Uruapan, Michoacán, para exportar aguacates tanto a ese país, como a otros destinos. En 2005-06, sus envíos directos representaron el 17% del volumen de aguacate fresco enviado a Estados Unidos (Cuadro 4). A este país se dirige el 80% de las exportaciones de la firma californiana, el 15% a Japón, y el 5% restante a Europa y Canadá (entrevista personal, 2007).

Calavo Growers se considera la firma líder en su país en lo que a aguacate se refiere, siendo también relevante su participación en el comercio del proveniente de países como Chile, Nueva Zelanda y República Dominicana. Como parte de su proceso de diversificación, esa empresa está involucrada en la producción y venta de otros productos frescos (chiles, cebollas, ajos, jitomates), así como en el mercado de orgánicos. En 2002 adquirió la empresa Maui Fresh, convirtiéndose en la principal firma importadora de papaya hawaiana (Calavo Growers Inc., 2007). En México también se diversificó, ya que en 1994 abrió una planta procesadora para la elaboración de guacamole (en Mexicali, Baja California), la cual fue sustituida en 2004 por una moderna instalación cercana a su empacadora de Uruapan.

El tercer jugador importante es Del Monte, empresa global que produce y comercializa a nivel mundial frutas y vegetales, incluyendo presentaciones de éstas con mayor valor agregado (ensaladas, productos enlatados, jugos, etc.). Su participación es relevante en productos como plátano y melón, y se considera líder mundial en el comercio de piña. Además de Estados Unidos, tiene presencia en el sector productivo de diversos países de Asia, África, Europa, Centro y Sudamérica. En Brasil, por ejemplo, cuenta con plantaciones propias y en Argentina produce y distribuye domésticamente diversos granos (soya, trigo y maíz), abarcando sus operaciones alrededor de 24, 000 hectáreas (Fresh Del Monte Produce Inc., 2007). Desde 1997 participa también en la producción y abasto de pollos en Jordania. En el caso de México, su principal giro es la exportación de aguacate, sin embargo, también envía a Estados Unidos uva de Sonora y jitomate de este estado y de Sinaloa.

Del Monte empezó a exportar aguacate de Michoacán en enero de 2004, dirigiendo el 85% de sus volúmenes a EEUU y el 15% restante a Japón (entrevista personal, 2007). Dicha empresa cuenta con 17 centros de distribución en territorio estadounidense, donde cadenas de autoservicio como Wal-Mart, Costco y Sam's reciben directamente alrededor del 10% de los envíos de aguacate de dicha ETN.

Dado que esta firma no cuenta hasta hoy con instalaciones propias, envía a maquilar su fruta a tres empacadoras mexicanas, a las que también compra aguacate ya empacado. El principal competidor de Del Monte en EEUU es Mission, que provee la mitad del aguacate que vende Wal-Mart, repartiéndose el resto entre un reducido número de empresas, entre las que destacan Del Monte, Chiquita e Index Fresh (entrevista personal, 2007).

Chiquita es también una firma global, surgida en 1899 bajo el nombre de United Fruit Company. Tiene 26,000 empleados en seis continentes y posee 36,400 hectáreas, además de rentar otras 20,000, principalmente en países como Panamá y Costa Rica. Es líder mundial en la producción y comercio de plátano, siendo de dicha empresa la gran mayoría del que se produce en Panamá, y una parte del procedente de África, Filipinas y Australia (Chiquita, 2007). Desde 2005 es el principal vendedor de ensaladas empacadas en EEUU, participando también en la rama de frutas frescas y pre-cortadas, así como en vegetales de invernadero.

En México, su mayor operación es la exportación de uva de Sonora, pero también envía a EEUU diversas frutas y hortalizas (aguacate, piña, durazno, papaya, plátano, chile, lechuga, cebolla, etc.). Desde 1992, dicha firma exporta aguacate de Michoacán a Europa y Canadá y, en 2002, empezó sus envíos a EEUU. En todo este tiempo y hasta 2006, Chiquita no contó con instalaciones propias, por lo que diversas empresas mexicanas le maquilaban y vendían producto. En ese último año, Chiquita se convirtió en socio de la empresa Aguacateros Integrados de Michoacán, conformada por 13 productores mexicanos de aguacate. Estos, mediante préstamo gubernamental y recursos propios, construyeron una moderna empacadora que fue certificada en el programa de exportación a Estados Unidos. Empezó a enviar fruta a este país a fines de 2005, aunque la mayoría del aguacate empacado en sus instalaciones era de Chiquita, quien llevaba allí a maquilar su fruta. A fines de 2006, esta firma encontró la oportunidad de incorporarse como el catorceavo socio. Todos los que actualmente conforman la sociedad pagan a su propia empresa la maquila de la fruta que llevan a clasificar y empacar.

Otra de las empresas entrevistadas es Fresh Directions Mexicana, subsidiaria de la estadounidense Fresh Directions International, constituida en 1997 en Ventura, California. El consorcio incluye otra empresa, Agroforestal Macapá S.A., ubicada en República Dominicana. Las tres firmas se dedican al empaque, distribución y exportación de aguacate Hass y, en el caso de la ubicada en México, también a la exportación de mango. Su moderna empacadora de aguacate en Uruapan destina el 80% de esta fruta a la exportación y el resto al mercado interno, a donde se dirige la fruta de menor calidad. La mitad de las exportaciones va a Estados Unidos, el 30% a Japón, y el 20% restante a Francia y Canadá. Gerentes de la empresa señalan que ésta no domina el mercado estadounidense, como lo hacen otras ETN, pero que en el europeo son los que envían a mayor número de países (entrevista personal, 2007).

La empresa de capital chileno-mexicano, Aztecavo, inició en 1993 como Vifrut, firma mexicana que se dedicó a exportar aguacate a Europa y Japón y, desde 1998, también a Estados Unidos. Gran parte de sus operaciones era maquilar para algunas ETN. A fines de 2005 se asoció con chilenos y cambió su nombre a

Aztecavo. Actualmente ya no maquilan, sino que se dedican a abastecer a diversos clientes estadounidenses, entre los que destaca la firma californiana Index Fresh Avocado. Esta distribuye tanto producto procedente de México, como de California y Chile, al mismo tiempo que importa y distribuye peras asiáticas procedentes de este país sudamericano.

Por su parte, las empresas mexicanas relevantes se caracterizan por estar enfocadas a la exportación (con excepción de Purépecha, que es muy importante en el abasto del mercado interno) y, como ya vimos, a maquilar y vender fruta a las empresas transnacionales (ETN). Solo una mexicana es producto de la integración vertical de un gran productor, mientras que otra forma parte de un gran consorcio de empresarios que se dedica a exportar y abastecer el mercado nacional de diversas frutas y hortalizas. La mayoría envía al menos a tres destinos distintos de EEUU, siendo la más diversificada Frutas Finas del Valle de Michoacán, que exporta a ocho países (Japón, Canadá, China, Costa Rica, Hong Kong, y tres países europeos). Para dos de ellas, otros países son más relevantes que EEUU, como es el caso de Global Frut, cuyas exportaciones a Japón en 2005-06 la ubicaron como la principal empresa exportadora a ese país asiático (seguida de Calavo), y la segunda por sus envíos a Canadá (precedida por Mission).

La información hasta aquí dada revela la existencia de tres tipos de empresas, las globales, como Del Monte y Chiquita, las transnacionales de menor cobertura geográfica (Mission, Calavo, West Pak, Fresh Directions y Aztecavo), y las mexicanas. Los consorcios que representan los dos primeros grupos se surten globalmente, algunos de ellos producen directamente en otros países o establecen asociaciones con productores y empacadores (Ej. West Pak en Chile, Fresh Directions en República Dominicana), y venden globalmente.

Cuando se pregunta a las empresas mexicanas sobre el porqué de la hegemonía del capital multinacional en la nueva actividad exportadora hacia EEUU, las respuestas se centran en dos aspectos: capital y mercado. Respecto al primero, enfatizan en que solo empresas con esa dimensión cuentan con el capital de trabajo necesario para solventar diversos gastos fijos mientras se espera el pago de la fruta ya entregada. Por otra parte, la posibilidad de acceder a crédito barato es una ventaja que las firmas mexicanas no tienen, ya que las tasas de interés que éstas tienen que pagar son muy superiores a aquellas a las que acceden las firmas extranjeras. La dimensión del capital de las ETN les permite, por ejemplo, tener ventajas en su suministro de fruta, ya que pueden adelantar dinero a los productores para asegurarse sus huertas y ofrecerles mejores precios de compra, lo cual resulta clave, dada la gran competencia que existe entre las empacadoras por conseguir fruta de calidad. Por otra parte, las subsidiarias de las empresas transnacionales tienen el problema del mercado resuelto, ya que se limitan a canalizar su fruta a los centros de distribución de sus consorcios, quienes ya tienen en su mercado un nombre y espacio ganado durante años. Si tienen pérdidas por alguna razón con la fruta mexicana, pueden compensarlas con la procedente de los otros países productores donde tienen presencia. Para las mexicanas, el encontrar clientes confiables en el mercado estadounidense no resulta una tarea fácil (entrevistas personales, 2007).

Por ello, las empresas mexicanas entrevistadas señalaron que las transnacionales son beneficiosas para ellas porque les dan trabajo, ya que de no ser así, muchas no existirían o estarían sobreviviendo, exportando directamente reducidos volúmenes y, sobre todo, abasteciendo al mercado interno, actividad en la que existe una gran competencia con numerosos empaques de menor calidad.

#### 4.2. LOS PRODUCTORES BENEFICIADOS: MEDIANOS Y GRANDES

Los mecanismos de abasto de las agroindustrias son variados y cambiantes, ya que dependen de toda una gama de factores (véase Echánove y Steffen, 2005a: 166), entre los que figura el destino del producto. En el caso del aguacate, por ejemplo, las empacadoras dedicadas a abastecer el mercado interno adquieren la fruta mediante vías muy distintas a las usadas por las empresas exportadoras. El sub-conjunto de éstas que exporta a EEUU cuenta con personal calificado (ingenieros agrónomos), comúnmente denominados grupos de acopio o "buscadores", cuyo trabajo es contactar a los productores (muchas veces por vía telefónica), ir a visitar sus huertas para ver las condiciones de la fruta y establecer acuerdos. Estos son verbales, y existen varias modalidades: 1) la empresa puede adquirir todo el aguacate de la huerta a un precio fijo, 2) puede comprar sólo aquél que reúna los pesos unitarios que requiere, y 3) pagar la fruta "en banda", es decir, llevarla a seleccionar a la empacadora y pagar distintos precios de acuerdo a las calidades obtenidas. Este último mecanismo es el que los productores señalan como el menos redituable para ellos, pero lo aceptan cuando necesitan dinero con urgencia.

Una peculiaridad del aguacate de exportación es que son las empresas y no los productores las que invariablemente se encargan de la cosecha de la fruta, ya que de este modo se aseguran de cortar solamente el aguacate con las características requeridas y cuidar su calidad. Lo más común es que aún en los acuerdos de compra de huerta completa y pago "en banda" no se corte la fruta más pequeña o "canica". Hace muchos años todas las empacadoras tenían su propio personal o cuadrillas de corte, pero actualmente la mayoría contrata todo o parte de este servicio de las llamadas empresas de corte que han surgido en los últimos 7-8 años. Para las empacadoras tienen la ventaja de no tener que pagar el seguro médico de los cortadores ni los salarios de éstos en tiempos de baja o nula cosecha.

Como ya hemos señalado, en el ciclo 2005-06 un total de 3,232 productores participaron en el programa de exportación a EEUU. Para lograr esto, tienen que cumplir con una serie de requisitos fitosanitarios y de traceabilidad, bajo la supervisión de las Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JSV) (organismos auxiliares de SAGARPA), y del USDA. Las labores que realizan las JSV (muestreos, trampeo, expedición de documentos, etc.) son pagadas por el productor. Estos gastos incluyen una cuota anual, el precio de las cartillas fitosanitarias y un pago por cada camión de fruta que sale de su huerta, certificado y sellado. Además, debe cubrir la mitad de la cuota al APEAM, es decir, 55 centavos de dólar por kilo de aguacate exportado, que le descuenta directamente la empacadora del precio ofrecido por su fruta.

No obstante todos los gastos mencionados, el aguacate es un cultivo afortunado, ya que, a diferencia de otras frutas y de las hortalizas, el productor puede dejarlo un tiempo en el árbol, esperando obtener un precio mayor (en las huertas altas, hasta 10 meses). Además, con la expansión de la exportación, son ahora las empacadoras las que buscan a los productores, existiendo una competencia importante entre ellas.

Como ya comentamos, las ETN ofrecen adelantos a los productores para afianzar la fruta y, en ocasiones, les dan préstamos para la compra de fertilizantes. El acuerdo a que se llegue entre productor y empresa depende de las necesidades de ésta, del la demanda externa y oferta de fruta, de los intereses del productor (si su fruta no tiene buena calidad puede presionar para vender "parejo"), y de su capacidad de negociación. La mayoría de las empresas prefieren comprar solo el aguacate de determinado peso, para poder responder a los pedidos específicos de sus clientes. Un productor puede entonces vender su fruta hasta a tres o cuatro distintas empacadoras y, la de menor calidad, al mercado nacional.

El precio pagado al productor está influido por el que rige en EEUU, que a su vez se define por la oferta existente de fruta de California y de Chile, siendo común que durante el lapso de mayores envíos de ese país sudamericano descendan los precios. Otros factores del precio pagado al productor son la calidad y tamaño de su fruta y el tipo de acuerdo al que haya llegado con la empresa. El acuerdo más común consiste en el pago por parte de la empresa de distintos precios por la fruta, en función del rango de peso de cada pieza. En el primer semestre de 2007 el promedio de los distintos precios pagados al productor fue de 1USD por kilo, que es prácticamente el mismo que ha regido desde la apertura comercial, pero que, salvo ciertas coyunturas, ha sido mucho mayor que el que rige para el mercado nacional. Los costos de producción promedio ascienden a \$75,000 por hectárea, y la ganancia obtenida en esa misma unidad de superficie es de \$84,000, es decir, de poco más del 100% de la inversión realizada. Ello revela que esta actividad es claramente redituable, considerando la existencia de cuatro cosechas al año y la superficie que tiene la mayoría de los productores, como veremos a continuación.

Los 3,232 productores que exportaron en 2005-06 a EEUU representan el 32% del total de los productores de aguacate de Michoacán, mientras que las superficies que cultivan representan el 42% de las oficialmente existentes en el estado. Sin embargo, el número real de productores participantes es menor, ya que muchos de ellos subdividen en distintas parcelas o huertas la superficie total que tienen, poniendo cada huerta bajo el nombre de distintos familiares.

Pero ¿qué tipo de productores son esos participantes? Se considera que el productor pequeño tiene hasta 5 hectáreas de aguacate, el mediano, de 6 a 15 hectáreas, y el grande, más de 15 hectáreas. El 40% de los que exportan a EEUU tiene menos de 10 hectáreas, un 30% tiene entre 10 y 15 hectáreas y el restante 30% más de 25 hectáreas (JSV Uruapan, 2007). En el grupo de grandes productores son comunes los que tienen entre 100 y 300 hectáreas, habiendo un gran productor que cultiva cerca de 2,000 hectáreas en diversos municipios. Dichas cifras revelan que la mayoría de los productores participantes (el 60%) son medianos y grandes, ade-

más de que dentro del grupo que tiene menos de 10 hectáreas predominan los que tienen entre 5 hectáreas y esa cifra.

La baja participación de los pequeños productores se relaciona con el hecho de que su nivel económico y el estado de sus huertas les dificultan cumplir con los requisitos de calidad y con los gastos del programa de exportación que ya hemos mencionado. Esos productores se encuentran descapitalizados, sin acceso a créditos bancarios y a asesoría técnica gubernamental, debido al retiro del Estado de los apoyos que anteriormente ofrecía al sector agrícola. Por ello, solo pueden abastecer al mercado interno y muchas veces no entregan su fruta a las empacadoras, sino que venden a intermediarios (a pie de huerta o a la orilla de los caminos rurales) que, aunque les compran a bajos precios, les pagan su fruta inmediatamente (Echánove y Steffen, 2005b: 112-113).

## **5. REFLEXIONES FINALES**

La reciente apertura del mercado estadounidense ha tenido aspectos positivos, sobre todo en términos de generación de empleo. Diversos agentes han sido beneficiados, como viveristas, productores y distribuidores de insumos (químicos, empaques, etiquetas, etc.), rancheros (encargados de las huertas), agrónomos, transportistas, funcionarios y técnicos gubernamentales, empleados de empacadoras, cortadores, etc.

Sin embargo, es evidente que los beneficios económicos están muy concentrados, siendo el sector más favorecido el de las siete empresas de capital extranjero en cuyas manos se encuentra la redituable actividad exportadora. Le siguen las empresas mexicanas que, como hemos visto, dependen en gran medida de esas ETN. El grupo de productores participantes (medianos y grandes, fundamentalmente) disfruta ahora de una situación privilegiada, de la que no participa el grueso de los pequeños productores. Como es frecuente, los últimos de la cadena productiva, los cortadores o jornaleros, son los menos favorecidos. Pero también existen perdedores de este auge exportador: el medio ambiente y los consumidores nacionales. Dado que cada vez se envían mayores volúmenes al vecino país, la oferta interna se ha visto disminuida, lo que se ha reflejado en los precios. De hecho, ya a mediados de 2007, los mexicanos han tenido que pagar elevados precios por el aguacate en el principal país productor del mundo.

La historia del surgimiento y expansión del aguacate en Michoacán es también la historia de su proceso de deforestación, con todos los efectos medio ambientales que esto implica, y entre los que figura la escasez de agua que se ha revertido contra el cultivo de esa fruta. Los productores viejos de diversas zonas recuerdan con nostalgia la abundancia de escurrimientos de agua existentes en los años cincuentas, que hoy han desaparecido. Y es que donde antes existían bosques, ahora se asientan casi 90,000 hectáreas de ese fruto (cifra oficial); desde la apertura comercial en 1997, se reporta un incremento de 24,000 hectáreas. Sin embargo, esta cifra no revela la expansión real del cultivo, la cual está siendo de tal magnitud, que tan sólo en uno de los principales municipios productores, Tacámbaro, se establecie-

ron en el último año 2,000 hectáreas de huertas nuevas, detectadas por la JSV mediante trabajos de posicionamiento geográfico. Este mismo trabajo se está llevando a cabo en otros municipios productores, en los que los resultados están reflejando la misma situación. Nuevas huertas aparecen hasta en la región de Tierra Caliente, donde antes había caña de azúcar. Otra causal de la deforestación ha sido y es la elaboración de las cajas de madera donde se comercializa el aguacate para mercado interno (ver Works y Hadley, 2004) y, en menor medida, de las tarimas donde se apila la fruta para exportación.

Las consecuencias medio-ambientales de la expansión exportadora nos llevan a preguntarnos si los números crecientes y las gráficas ascendentes ameritan la degradación de los recursos naturales. Desde el punto de vista de las perspectivas económicas, es difícil predecir por cuánto tiempo seguirá el auge, ya que ello depende de diversos factores. Entre ellos, de lo que ocurra con la producción de aguacate en EEUU, particularmente en California, donde la presión ejercida por sus productores para frenar la llegada de producto mexicano contrasta con la venta de huertas ante el avance del proceso de urbanización en ese estado. Las barreras no-arancelarias, como las aplicadas al producto mexicano durante 83 años, así como la mayor competencia entre países y la saturación de los mercados, son elementos que marcan límites no sólo al producto estudiado, sino en general a los llamados no tradicionales. Los efectos negativos de la expansión de esos bienes en países del Tercer Mundo han sido estudiados por diversos autores (Teubal, 2001: 50; Murray, 1998, 2001; Gwynne y Kay, 1997), y entre ellos figuran la reducción de la autosuficiencia alimentaria, el deterioro del medio ambiente y de las condiciones de trabajo y salud, el empeoramiento del acceso a la tierra por parte de los productores familiares y la profundización de las desigualdades de género.

## BIBLIOGRAFÍA

- APROAM (Asociación Agrícola Local de Productores de Aguacate de Uruapan, Michoacán). (2007): (<http://www.aproam.com>).
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior). (2007): *World Trade Atlas*.
- BEBBINGTON, A. (2003): "Global networks and local developments: agendas for development geography", *Tijdschrift Economische en Sociale Geografie* 94 (3): 297-309.
- CALAVO GROWERS INC. (2007): (<http://www.calavo.com>).
- CHIQUITA (2007): ([www.chiquita.com](http://www.chiquita.com)).
- CONAPA (Comité Nacional del Sistema Producto Aguacate) (2006): "Estadísticas de Producción".
- CRABTREE, J. (2002): "The impact of neo-liberal economics on Peruvian peasant agriculture in the 1990s", *The Journal of Peasants Studies* 29 (3-4): 131-161.
- ECHÁNOVE, F. y STEFFEN, C. (2003): "Coping with trade Liberalization: The Case of mexican grain producers", *Culture and Agriculture* 25 (2): 31-42.
- ECHÁNOVE, F. y STEFFEN, C. (2005a): "Agribusiness and farmers in Mexico: the importance of contractual relations", *The Geographical Journal* 171 (2): 166-176.

- ECHÁNOVE, F. y STEFFEN, C. (2005b): *Globalización y reestructuración en el agro mexicano. Los pequeños productores de cultivos no tradicionales*. Universidad Autónoma Chapingo y Plaza y Valdés. 165 pp.
- ECHÁNOVE, F. (2005): "Globalisation and restructuring in rural Mexico: the case of fruit growers", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 96 (1): 15-30.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (2007): *Food Trade Statistics* (<http://faostat.fao.org>).
- FRESH DEL MONTE PRODUCE INC. (2007): (<http://www.freshdelmonte.com>).
- FRITSCHER, M. y STEFFEN, C. (1991): "La agricultura mexicana en la novena década: un destino incierto", en Universidad Autónoma Metropolitana (ed.), *Procesos Rurales y Urbanos en el México Actual*, pp. 95-116. México: UAM-Iztapalapa.
- GARCÍA, F. (2002): "Balance del sector agrario latinoamericano en las dos últimas décadas (1980-2002): el ajuste estructural permanente en la era de la globalización". Ponencia presentada en el Tercer Congreso Europeo de Latinoamericanistas, Amsterdam, julio 3-6.
- GWYNNE, R. Y Kay, C. (1997): "Agrarian change and the democratic transition in Chile", *Bulletin of Latin American Research* 16 (1): 3-10.
- GWYNNE, R. (2000): "Contract farming and Land Markets in Chile". Ponencia presentada en el XXI Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA), Miami, marzo 16-18.
- GWYNNE, R. (2003): "Transnational capitalism and local transformation in Chile", *Tijdschrift Economische en Sociale Geografie* 94 (3): 310-321.
- HAUBERT, M. (1997) : "Société, Paysannt et développement", en *Les Paysans, L'Etat et le Marché*, pp. 9-16. Paris: The Sorbonne.
- JSV (Junta de Sanidad Vegetal) de Uruapan (2007): Diversas entrevistas directas, 28 de septiembre.
- KAY, C. (2000): "Latin America's agrarian transformation: peasantization and proletarianization", en D. Bryceson, C. Kay y J. Mooij (eds.), *Disappearing Peasantries? Rural Labor in Africa, Asia and Latin America*, pp. 159-175. London: Intermediate Technology Publications.
- KORTEN, A. (1993): "Cultivating disaster: structural adjustment and Costa Rican Agriculture", *Multinational Monitor* 14 (7): 1-17.
- LLAMBI, L. (1994a): "Opening economies and closing markets: Latin American agriculture's difficult search for a place in the emerging global order", en A. Bonanno, L. Busch, W. Friedland, L. Gouveia y E. Mingione (eds.), *From Columbus to Conagra: the Globalization of Agriculture and Food*, pp. 184-208. Kansas: Lawrence University Press.
- LLAMBI, L. (1994b): "Comparative advantages and disadvantages in Latin American nontraditional fruit and vegetable exports", en P. McMichael (ed.), *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, pp. 190-213. Ithaca and London: Cornell University Press.
- LLAMBI, L. (2000): "Global-Local Links in Latin America's new ruralities", en D. Bryceson, C. Kay & J. Mooij (eds.), *Disappearing Peasantries? Rural Labor in Africa, Asia and Latin America*, pp. 159-175. London: Intermediate Technology Publications.

- MCMICHAEL, P. (1998): "Globalización monetaria y estatal: reestructuración agroalimentaria al fin del siglo", en Universidad Autónoma de Chapingo (ed.), *Globalización, Crisis y Desarrollo Rural en América Latina*, pp. 125-158. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- MISSION PRODUCE (2007): (<http://www.missionpro.com>).
- MURRAY, W. (1998): "The globalisation of fruit, neo-liberalism and the question of sustainability: lessons from Chile", *European Journal of Development Research* 10 (1): 201-227.
- MURRAY, W. (2001): "Dilemmas of development in Oceania: the political economy of the Tongan agro-export sector", *The Geographical Journal* 167 (4): 291-304.
- NADKAMI, M. Y VEDINI, K. (1996): "Accelerating commercialization of agriculture: Dynamic Agriculture and Stagnating Peasants?", *Economic and Political Weekly* 31 (26): 63.
- PREIBISCH, K., RIVERA, G. y WIGGINS, S. (2002): "Defending food security in a free-market Economy: The gendered dimensions of restructuring in rural Mexico", *Human Organization* 61 (1): 69-80.
- RAYNOLDS, L. (1997): "Restructuring national agriculture, agro-food trade, and agrarian livelihoods in the Caribbean". En D. Goodman & M. Watts (eds.), *Globalising Food. Questions and Global Restructuring*, pp. 119-132. London: Routledge.
- SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) (2007): SIACON, Sistema de Información Estadística.
- SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) (2007): Delegación Morelia, Programa de Sanidad Vegetal. Estadísticas de Exportación.
- STANFORD, L. (2006): "La integración binacional de las industrias aguacateras de México y Estados Unidos: respuestas al globalismo económico". En Otero, Gerardo (comp.), *México en transición: globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil*, pp. 245-267. México, DF.: Universidad Autónoma de Zacatecas/ Simon Fraser University/ Miguel Ángel Porrúa.
- TEUBAL, M. (2001): "Globalización y nueva ruralidad en América Latina", en N. Giarraca (comp.), *Una nueva ruralidad en América Latina?*, pp. 45-65. Buenos Aires: Clacso.
- USDA (Departamento de Agricultura de Estados Unidos) (2007): (<http://www.fas.usda.gov/ustrdscrip/USReport.exe>).
- VUNDERINK, G. (1991): "Peasant participation and mobilization during economic crisis: The case of Costa Rica", *Studies in Comparative International Development* 25 (4): 3-34.
- WEEKS, J., ed. (1995): *Structural adjustment and the agricultural sector in Latin America and the Caribbean*. New York: St. Martin's Press.
- WORKS, M. A. y Hadley, K. S. (2004): "The cultural context of forest degradation in adjacent Purépechan communities, Michoacán, Mexico", *The Geographical Journal* 170 (1): 22-38.