

Conquistar nuevos mercados, entre los principales retos

ANÁLISIS
>

BENJAMÍN GRAYEB RUIZ

México es líder mundial en la producción de aguacate y es el mayor exportador, lo que ha implicado un gran trabajo y esfuerzo por parte

de los productores. Pese al importante crecimiento registrado y las ventajas de esta actividad, en adelante debe enfrentar diversos retos.

Entre ellos, consolidar y conquistar nuevos mercados, que representan inversión en promoción de las bondades del aguacate y crecimiento de mercado, más misiones y ferias comerciales y fortalecer las relaciones directas con importadores socios y no socios comerciales.

También se debe continuar asegurando la fitosanidad, inocuidad y calidad del aguacate nacional e internacional, así como incrementar la productividad a través de la implementación de tecnología de punta y el desarrollo sustentable de la industria.

Es importante mantener e incrementar la competitividad en el mercado interno y de exportación ofertando el aguacate más fino del mundo.

La producción mundial de aguacate es de aproximadamente 2.5 millones de toneladas y México ocupa el primer lugar con 58 por ciento del total.

El país produce fundamentalmente la variedad "hass", con alrededor de 150 mil hectáreas, casi 21 mil productores viven directa-

mente de esta actividad y miles de familias indirectamente. Además somos los mayores consumidores en el mundo, con 7.2 kilogramos per cápita y el estado de Michoacán es el principal productor, con 85 por ciento del total. Uruapan y Tancitaro son los municipios que más venden a Estados Unidos.

Se tienen cerca de 40 empresas empacadoras para ventas internacionales, hay más de 80 mil hectáreas certificadas para exportación y más de 10 mil huertos certificados que venden a Estados Unidos. Lo anterior se dice fácil pero fue mucho trabajo que implicó un gran esfuerzo de los productores, empa-

cadores y exportadores, logrando que México sea el principal exportador de aguacate del mundo.

Los que nos dedicamos a esta actividad tuvimos que pasar varias dificultades que nos han hecho más fuertes hoy en día: las exportaciones iniciaron en los años ochenta cuando el precio al productor tuvo una sensible baja y los principales proveedores del mercado de Europa empezaron a tener problemas en su producción. Al inicio de los noventa comienzan las exportaciones a Canadá y Japón. En 1997 inician las ventas a Estados Unidos, después de superar la barrera fitosanitaria que se tenía desde 1914, es decir más de 80 años duró esta restricción.

China es uno de los mercados más grandes para las agroexportaciones mexicanas y tienen certificado a Michoacán

para comprar aguacate. Para este logro se requirió de muchos técnicos, investigación y trabajo de asociaciones de productores con las agencias de sanidad de México y el país asiático.

Y hay más posibilidades de crecer en mercados internacionales como Canadá, China, Corea, entre otros, principalmente.

Presidente del Consejo Nacional Agropecuario y productor de aguacate en Michoacán

“El que uno de cada tres aguacates que se consumen en el mundo sea de México es motivo de orgullo para todos”

Benjamín Grayeb Ruiz
Presidente del CNA



Principales fortalezas
Disponibilidad de volumen en todo el año, ubicación geográfica, organizaciones sólidas, costo de producción competitivo y TLC con muchos países.

