



**BANCOMEXT**

*ESPAÑA PERFIL DE AGUACATE*

# **ESPAÑA PERFIL DE AGUACATE**

**Banco Nacional de Comercio Exterior S. N. C.**

**INDICE**

	<b>Página</b>
<b>I. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO</b>	<b>2</b>
1.1. Nombre comercial	2
1.2. Sector al que pertenece	2
1.3. Clasificación arancelaria	2
1.4. Usos y aplicaciones	2
1.5. Régimen arancelario de importación	3
1.6. Preferencias para México	3
1.7. Régimen de importación no arancelario	3
<b>II. CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>	
2.1. Producción local	4
2.2. Importaciones y exportaciones	4
2.3 Comercio bilateral	8
<b>III. COMERCIALIZACION</b>	
3.1. Canales de comercialización	8
3.2. Márgenes de intermediación	9
3.3. Precios	9
3.4. Normas de calidad	9
3.5. Eventos internacionales	9
<b>IV. OPORTUNIDADES PARA EL AGUACATE MEXICANO</b>	<b>9</b>
<b>V. PRINCIPALES IMPORTADORES</b>	<b>10</b>

# I. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

## 1.1 Nombre comercial

Aguacate variedad "Hass", nombre científico "Persea americana"

## 1.2 Sector

Agrícola

## 1.3 Clasificación arancelaria

En Europa, como en la mayoría de los países, la clasificación es la designada por el Convenio del Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de Mercancías (SA o HS).

El Aguacate corresponde a la partida arancelaria 0804 correspondiente a: dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.

La fracción del aguacate, varía de acuerdo la época del año en que se realice la importación en España, como a continuación se expone:

0804.40= Aguacates

Del periodo del 1º de enero al 31 de mayo su fracción es: 0804.40.20

Para producto fresco: 0804.40.20.10

Para los demás: 0804.40.20.90

Del periodo del 1º de junio al 30 de noviembre es: 0804.40.90

Para producto fresco: 0804.40.90.10

Para los demás: 0804.40.90.90

Del periodo del 1º de diciembre al 31 de diciembre es: 0804.40.95

Para producto fresco: 0804.40.95.10

Para los demás: 0804.40.95.90

## 1.4 Usos y aplicaciones

El aguacate es un bien de consumo final, el cual es una excelente fuente de aceites naturales, que evitan el colesterol, así como de complejas vitaminas y minerales benéficos para la salud. Asimismo, su sabor característico hace de esta fruta un magnífico ingrediente en el arte culinario.

En España el aguacate está dejando de ser considerado como un fruto exótico como suele ocurrir en algunos países del mundo. Dada la promoción de la dieta mediterránea, la tendencia del consumidor español se inclina cada vez más por la apreciación hacia los productos frescos y saludables. Tomando en cuenta las características y versatilidad de este fruto, cada vez se incorpora más a la cultura local convirtiéndose en un producto cotidiano. En la región de España donde más se consume es en la parte del mediterráneo, notándose una expansión hacia el centro de la península.

Por otra parte, existen más aplicaciones para este fruto como en la industria de la cosmética, debido a su alto índice de contenido de aceite y esencialmente por su alto contenido de vitamina "E", incorporándose a productos para la piel y el cabello, como cremas, jabones y shampoos, entre otros productos.

## 1.5 Régimen arancelario de importación

Al igual que la fracción arancelaria, que cambia de acuerdo a la temporada del año, el arancel también varía a consecuencia del mismo factor:

A) Primer período: 1º de enero al 31 de mayo - Arancel ad valorem: 4%

B) Segundo período: 1º de junio al 30 de noviembre - Arancel ad valorem: 6.1%

C) Tercer período: 1º de diciembre al 31 de diciembre - Arancel ad valorem: 4%

En todos los casos, se aplica adicionalmente, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) que en España es del 4%

#### 1.6 Preferencia para México

México está dentro del Sistema de Preferencias Generalizado (SPG); sin embargo, y derivado de la revisión efectuada a finales de 1998, un buen número de productos frescos mexicanos, fueron afectados entre ellos el aguacate, aplicándoles actualmente el arancel de importación en Europa para terceros países que es el más alto.

Antes del cambio, aplicaban a México un arancel de importación en Europa del 2.7% en temporada baja y 5.1% en temporada alta, que aún así, seguía con desventaja con respecto a otros países beneficiarios del SPG, que pagan un 1.4% y 4.2%, respectivamente, para cada una de las temporadas.

No obstante lo anterior, se espera que uno de los resultados positivos del Tratado de Libre Comercio que México está negociando con la Unión Europea, se materialice en una reducción de estos aranceles.

Cabe aclarar que para seguir obteniendo la preferencia que otorga la Unión Europea, los exportadores mexicanos deberán presentar el Certificado de Origen correspondiente, el cual es emitido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

#### 1.7 Régimen de importación no arancelario

Los documentos necesarios para la importación y comercialización del aguacate en la Unión Europea son:

- \* Conocimiento de Embarque
- \* Factura Comercial
- \* Certificado fitosanitari
- \* Certificado de Origen

Ya que en la actualidad no podemos hablar de un mercado español aislado del resto de la Unión Europea, encontramos que para la introducción del aguacate, se deberán satisfacer los requerimientos que para tal efecto disponga la Directiva Comunitaria en vigor, relativa a la comercialización de este fruto, en donde se estipulan los calibres, envases y embalajes, peso y demás normas las cuales son aplicadas en todos los estados miembros.

Esta normativa se encuentra en el Reglamento número 831/97 de la Comisión, del 7 de mayo de 1997, por el que se establece las normas de comercialización aplicable a los aguacates.

Por su parte, la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAGAR), por medio de la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV), será la encargada de otorgar al exportador el certificado fitosanitario

En España, para la debida importación de productos frescos, se requiere cumplir con ciertos documentos que certifiquen que la mercancía importada ha cumplido con las especificaciones que para tal efecto se han determinado. En el caso del aguacate, se requiere las siguientes inspecciones:

CONCAL: Control de calidad - inspección temporal que realiza los servicios de la Subdirección General de Inspección, Certificación y Asistencia Técnica (SOIVRE) dependiente de la Secretaría de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa.

FITIN: Inspección fitosanitaria (inspección realizada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación)

SANIM: Inspección sanitaria (inspección realizada por la Subdirección de Sanidad Exterior, dependiente del Ministerio de Sanidad y Consumo)

## II. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

### 2.1 Producción local

España también es productor de aguacate; se cultiva principalmente en las provincias de Málaga, Granada y en las Islas Canarias; sin embargo, dado que su producción no es suficiente para satisfacer la demanda interna y sobre todo para atender su plataforma de reexportación, se ve en la necesidad de importar.

En España las variedades cultivadas y presentes en el mercado son: "Fuerte", "Bacon" y cada vez con mayor frecuencia, "Hass".

### 2.2 Importaciones y exportaciones

En el siguiente cuadro se observa el comercio español según estadísticas proporcionadas por el Ministerio de Hacienda – Agencia Tributaria, para los años 1995, 1996, 1997 y período enero - noviembre 1998.

#### COMERCIO EXTERIOR GLOBAL DE ESPAÑA

##### AGUACATE

1995 – 1998\*

Año	Importaciones USD	Volumen Ton	Exportaciones USD	Volumen Ton
1995	6'146,634	3,287	31'997,074	21,879
1996	3'558,322	2,631	40'612,154	36,397
1997	4'283,607	3,459	48'248,262	45,290
1998	3'444,676	3,264	55'290,534	51,356

Fuente: Agencia Tributaria - Ministerio de Economía y Hacienda

PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES Y DE DESTINO 1995 – 1998

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA 1995

AGUACATE, Fracción: 0804.40

IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
PAIS PROVEEDOR	VALOR USD	VOLUMEN Ton	PAIS DE DESTINO	VALOR USD	VOLUMEN Ton
KENYA	38,707	18	FRANCIA	23'890,510	15,853
SUDAFRICA	969,991	451	BELGICA	208,44	172
MEXICO	2'003,948	1,166	HOLANDA	1'762,072	1,431
BRASIL	7,454	3	ALEMANIA	1'531,453	1,016
ISRAEL	242,438	113	ITALIA	127,200	87
EE.UU.	20,894	5	REINO UNIDO	2'427,666	1,846
URUGAY	13,688	6	IRLANDA	1,324	1
FRANCIA	713,319	311	DINAMARCA	430,859	289
BELGICA	83,463	33	PORTUGAL	114,724	56
HOLANDA	1'274,693	754	SUECIA	628,300	386
ALEMANIA	2,343	2	FINLANDIA	3,073	2
REINO UNIDO	401,500	180	AUSTRIA	5,737	4
IRLANDA	586		NORUEGA	3,234	3
PORTUGAL	373,610	245	SUIZA	852.893	720
			MARRUECOS	4.854	8
			OTROS	5.031	5
<b>TOTAL</b>	<b>6'146,634</b>	<b>3,287</b>	<b>TOTAL</b>	<b>31.997.074</b>	<b>21.879</b>

Tipo de cambio: 124.63 pts. X 1 US dls

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA 1996

AGUACATE, Fracción: 0804.40

IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
PAIS PROVEEDOR	VALOR USD	VOLUMEN Ton	PAIS DE DESTINO	VALOR USD	VOLUMEN Ton
KENYA	8,791	12	FRANCIA	30'188,041	26.887
SUDAFRICA	274,186	148	BELGICA	165,861	172
MEXICO	1'480,774	1,078	HOLANDA	2'207,062	2,128
PANAMA	29,644	40	ALEMANIA	1'585,024	1,134
BRASIL	1,129	0	ITALIA	278,736	200
PARAGUAY	900	1	REINO UNIDO	3'826,832	3,396
ISRAEL	689,842	514	DINAMARCA	678,720	751
FRANCIA	157,804	103	PORTUGAL	146,856	117
BELGICA	14,202	3	SUECIA	928,278	935
HOLANDA	345,814	243	FINLANDIA	5,592	6
REINO UNIDO	517,472	433	AUSTRIA	25,584	13
PORTUGAL	24,131	43	IRLANDA	1,682	2
SUECIA	8,641	11	SUIZA	479,194	515
OTROS	4,992	2	MARRUECOS	94,692	141
<b>TOTAL</b>	<b>3'558,322</b>	<b>2,631</b>	<b>TOTAL</b>	<b>40'612,154</b>	<b>36,397</b>

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA 1997

AGUACATE, Fracción: 0804.40

IMPORTACIONES

EXPORTACIONES

PAIS PROVEEDOR	VALOR USD	VOLUMEN Ton	PAIS DE DESTINO	VALOR USD	VOLUMEN Ton
SUDAFRICA	699,387	611	ALEMANIA	1,045	0
MEXICO	1'295,115	765	SUDAFRICA	20,645	18
BRASIL	27,297	40	SUIZA	540,381	836
R. DOMINICANA	1,142	0	GIBRALTAR	2,426	1
FRANCIA	1'008,839	1195	TURQUIA	3,690	4
ISRAEL	43,395	113	LETONIA	497	0
PORTUGAL	34,477	55	POLONIA	26,077	26
REINO UNIDO	1'103,471	652	R. CHECA	3,871	3
HOLANDA	56,826	21	ESLOVAQUIA	1,123	0
MARRUECOS	11,703	6	HUNGRIA	232	0
EE.UU.	1,284	0	ESLOVENIA	6,368	4
ALEMANIA	671	1	CROACIA	1,819	0
			FRANCIA	31'648,566	30,147
			ESTONIA	84	0
			RUSIA	77	1
			SERVIA	310	0
			PAISES BAJOS	24,058	19
			PORTUGAL	120,923	214
			R. UNIDO	7'678,276	6,287
			IRLANDA	16,135	12
			NORUEGA	24,910	38
			DINAMARCA	1'039,593	1,087
			BELG-LUX	281,870	232
			SUECIA	1'529,729	1,251
			FINLANDIA	36.792	28
			HOLANDA	2,900,057	3,073
			ALEMANIA	2'095,722	1,799
			ITALIA	188,502	156
			AUSTRIA	20,187	21
			GRECIA	34,297	33
<b>TOTAL</b>	<b>4'283,607</b>	<b>3,459</b>	<b>TOTAL</b>	<b>48'248,262</b>	<b>45,290</b>

Tipo de cambio : 155 pts. X 1 USD

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA 1998\*

AGUACATE, Fracción: 0804.40

IMPORTACIONES

EXPORTACIONES

PAIS PROVEEDOR	VALOR USD	VOLUMEN Ton	PAIS DE DESTINO	VALOR USD	VOLUMEN Ton
SUDAFRICA	730,554	912	NORUEGA	122,013	198
MEXICO	553,322	404	SUIZA	446,135	693
BRASIL	39,838	60	TURQUIA	2,129	3
FRANCIA	1'082,109	966	POLONIA	129,858	103
HOLANDA	274,954	191	R. CHECA	2,606	2
REINO UNIDO	452,005	446	ESLOVENIA	3,252	3
PORTUGAL	91,457	170	MARRUECOS	73,477	91
SUECIA	40,452	42	FRANCIA	37'307,444	35,853
ISRAEL	32,768	22	CANADA	39.923	19
ALEMANIA	7,090	6	PAISES BAJOS	22,774	14
FINLANDIA	4,826	5	REINO UNIDO	7'180.,55	5,622
AUSTRIA	4,548	5	HOLANDA	2'924,561	3,004
DINAMARCA	4,445	4	PORTUGAL	196,741	149
ITALIA	103,122	15	SUECIA	1'825,070	1,619
COSTA MAFIL	16,219	12	ALEMANIA	3'000,348	2,150
CHILE	6,967	4	FINLANDIA	32,090	32
			AUSTRIA	38,006	31
			DINAMARCA	1'412,419	1,305
			GRECIA	60,929	57
			BELG-LUX	257,154	235
			IRLANDA	14,057	10
			ITALIA	198,993	163
<b>TOTAL</b>	<b>3'444,676</b>	<b>3,264</b>	<b>TOTAL</b>	<b>55'290,534</b>	<b>51,356</b>

Tipo de cambio: 155 pts. X 1 US dls

\*Período Enero Noviembre

Fuente: Para todos los años, los datos fueron proporcionados por la Agencia Tributaria del Ministerio de Economía y Hacienda.

Se incluye comercio intracomunitario y con terceros países.



## 2.3 Comercio Bilateral México- España

A continuación se puede apreciar el detalle de la exportación de aguacate mexicano a España. Es importante señalar que por su parte España no exporta este producto a nuestro país:

### COMERCIO BILATERAL MEXICO-ESPAÑA 1995 - 1998\* AGUACATE

FRACCION ARANCELARIA: 0804.40

#### IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

PAIS PROVEEDOR: MEXICO	VALOR USD	VOLUMEN Ton
A ñ o		
1995	2'003,948	1,166
1996	1'480,774	1,078
1997	1'295,115	765
1998*	553,322	404

Fuente: Agencia Tributaria - Ministerio de Economía y Hacienda

\*Enero - Noviembre

## III. COMERCIALIZACION

### 3.1 Canales de comercialización

El método más usual para la penetración en el mercado español, es a través de los grandes importadores especializados en fruta tropical, quienes se encuentran instalados en los mercados centrales, de donde se abastecen las grandes superficies, fruterías, hoteles, restaurantes, entre otros.

*Es muy importante señalar que la importación de fruta tropical en España, incluyendo aguacate, se concentra en muy pocas empresas. La forma de trabajar es la misma, es decir, por lo general es a consignación; sin embargo, también se pueden negociar anticipos.*

Por lo general, los importadores más importantes en España, están en busca de relaciones comerciales serias, a largo plazo con empresas comprometidas y con un interés real en penetrar el mercado Español y Europeo. Son muy sensibles a la informalidad.

En España, el 65% de las frutas y hortalizas comercializadas se canalizan a través de la red de mercas (mercados centrales de abastos) ubicados en las principales ciudades.

En el caso del consumidor final, por lo general adquiere este tipo de productos en los grandes almacenes (hipermercados y supermercados), ya que estos ofrecen un trato amable y especializado al cliente, rompiéndose cada vez más con el esquema español de ir a la pequeña frutería de barrio.

### 3.2 Márgenes de intermediación

Los márgenes que manejan los intermediarios, dependerán en gran medida de la negociación que se haya realizado con el exportador. Se estima que dicho margen fluctúa entre un 7% y un 10% sobre el valor total de la mercancía adquirida.

### 3.3 Precios:

El precio varía según la época de importación. En cuanto a precio de mayoreo en los mercados centrales como Mercamadrid, Mercabarna, Mercabilbao, principalmente, durante el mes de febrero de 1999, fue de 3.42 US dls/ kg, mientras que durante la primera quincena de abril, el precio subió de forma considerable a rangos de entre 3.91 y 4.66 US dls. *Fuente. Mercamadrid / Cambio 155 pts. x 1 USD*

### 3.4 Normas de calidad:

Los compradores españoles exigen aguacates de consistencia firme, libres de enfermedades, magulladuras y otras deformaciones de la cáscara. El fruto deberá venir clasificado y calibrado con exactitud. Se prefieren aguacates que pesen entre 270 gr. y 330 gr. Las exigencias en la calidad para este producto son bastante marcadas, ya que se requiere asegurar una vida de anaquel adecuada con el fin de reducir al máximo las pérdidas, ya que este fruto es relativamente más caro que otras frutas. Por lo anterior, una comercialización con éxito en Europa y en particular en España, depende en gran medida, de que se apliquen escrupulosamente buenas prácticas de manejo y empaque.

La mayoría de los españoles prefieren aguacates de color verde brillante, en forma de pera, de los que son ejemplos típicos la variedad fuerte. No son aceptables las variedades con huesos grandes o desprendidos.

Los aguacates que se envían a España están empacados en cajas de cartón conteniendo un peso neto de 4 kg. Los frutos van empacados de forma espaciada y las cajas tienen orificios de ventilación para evitar el calentamiento. El número de piezas en una caja es variado, siendo los calibres más demandados: 12, 14, 16, 18, y 20.

### 3.5 Eventos internacionales:

El principal evento español del sector es la Feria Internacional de la Alimentación y Bebidas - Alimentaria, que se celebra de forma bienal en Barcelona, siendo la próxima edición en marzo del año 2000.

## **IV. OPORTUNIDADES PARA EL AGUACATE MEXICANO**

Las importaciones en España son mayores en octubre - abril que en los meses de verano, cuando existe oferta local de este fruto. No obstante las transacciones comerciales durante todo el año van en aumento.

Los aguacates se transportan principalmente por vía marítima con objeto de optimizar costos. La transportación por vía aérea, lo utilizan los grandes proveedores en períodos críticos, por ejemplo, al iniciar la temporada.

Como referencia, un contenedor de 40 pies, con temperatura controlada tiene un costo aproximado de 5,000 USD, para el trayecto Altamira, Tamps, México – Valencia, España, con una duración de 20 días. El exportador también puede optar por remitir la mercancía al puerto de Barcelona, el cual tiene un costo muy similar; sin embargo, el embarque tardará en llegar de 22 a 23 días. (Información proporcionada en abril de 1999 por: Vapores Zuardía -Consignatario TMM- Tel: 34-91/ 431 66 40 Fax: 34-91/ 575 33 65).

El mercado español presenta buenas expectativas para la comercialización del aguacate. En los últimos años, se ha podido observar una tendencia cada vez más generalizada hacia el consumo de este producto. Como se mencionó, España, aunque es productor de aguacate, requiere importar para

satisfacer su demanda interna, por lo que México cuenta con una buena oportunidad, la cual va en aumento, debido en parte, a la creciente presencia de restaurantes mexicanos y ferias internacionales de gastronomía. Cabe señalar, que el aguacate mexicano goza de una muy buena reputación, tanto en el consumidor español como en el resto del mundo, ya que el producto mexicano es sinónimo de calidad y sabor

La comercialización del aguacate en España se efectúa durante todo el año, pudiéndose observar diferentes variedades según la época como es el caso de la Fuerte y la Bacon (durante los meses de septiembre a diciembre) seguido por Ettinger, Nabal y Hass, entre otros.

## **V. PRINCIPALES IMPORTADORES:**

En caso de requerir de un listado de posibles importadores españoles de aguacate, favor de solicitarlo por escrito a nuestras oficinas en Madrid según detalle a continuación, quienes elaboraron este documento. Favor de incluir en su comunicado un perfil completo de su empresa así como de su oferta exportable.