

ANÁLISIS DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS EN LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE MICHOACANO 2016-2024

Gertrudis Farías Martínez¹, Rogelio René Hernández Téllez²

Resumen

El aguacate michoacano es uno de los principales productos de exportación agroalimentaria de México y una fuente importante de ingresos y empleo. Estados Unidos es su principal mercado, ya que consume más del 80 % de la producción, lo que ha generado una relación comercial estratégica pero compleja debido a regulaciones sanitarias, tensiones políticas y barreras no arancelarias.

Entre 2016 y 2024, el comercio del aguacate enfrentó retos relevantes, como las amenazas de aranceles durante el gobierno de Donald Trump, bloqueos temporales por problemas de seguridad en Michoacán y un mayor control sanitario por parte de autoridades estadounidenses. A pesar de estos desafíos, las exportaciones continuaron creciendo gracias a la alta demanda en EE. UU. y a la capacidad de adaptación de los productores mexicanos, ante las contingencias que se han presentado.

El análisis se centra en tres aspectos principales: los cambios en la política arancelaria durante el gobierno de Trump, el comportamiento de las exportaciones de aguacate michoacano a Estados Unidos entre 2016 y 2024, y las estrategias utilizadas por los exportadores mexicanos para enfrentar las medidas arancelarias.

Palabras claves: Exportaciones, comercio internacional, aranceles, regulaciones sanitarias, demanda, productores mexicanos, aguacate michoacano, seguridad.

¹ Pasante de la Licenciatura en Comercio Exterior de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: 2211033a@umich.mx.

² Profesor e Investigador de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: rogelio.hernandez@umich.mx.

Introducción

El aguacate michoacano se ha consolidado como uno de los productos más emblemáticos de las exportaciones agroalimentarias de México, representando una fuente clave de ingresos y empleo para el país. Estados Unidos, su principal mercado de destino, absorbe más del 80% de la producción, lo que ha generado una relación comercial estratégica, pero también compleja, marcada por regulaciones fitosanitarias, tensiones políticas y barreras no arancelarias. (OEC, 2025)

Durante el período 2016-2024, este comercio enfrentó desafíos significativos, como las amenazas de imposición de aranceles durante el gobierno de Donald Trump (2017-2021), bloqueos temporales por cuestiones de seguridad en Michoacán (2022) y un creciente escrutinio sanitario por parte de las autoridades estadounidenses. Pese a ello, las exportaciones mostraron un crecimiento constante, impulsadas por la demanda del consumidor estadounidense y la capacidad de adaptación de los productores mexicanos.

Este análisis examina tres ejes fundamentales:

1. Identificar los cambios en la política arancelaria aplicable al aguacate mexicano durante el gobierno de Donald Trump.
2. Identificar el comportamiento de las exportaciones de aguacate michoacano a EE. UU. en el 2016-2024.
3. Determinar las estrategias adoptadas por los exportadores mexicanos para enfrentar las medidas arancelarias.

Comprender esta dinámica es esencial para evaluar los riesgos y oportunidades futuras de un sector que no solo sostiene economías regionales, sino que también refleja los desafíos de la integración comercial en América del Norte.

Metodología

Este estudio es de tipo descriptivo, emplea el método mixto y una técnica de investigación documental, tomando como fuentes documentos, bases de datos e información estadística publicada en instituciones gubernamentales.

Análisis de las barreras arancelarias de estados unidos en la exportación del aguacate michoacano 2016-2024

El análisis de las barreras arancelarias de Estados Unidos en la exportación del aguacate michoacano entre 2016 y 2024 debe considerar aspectos comerciales, políticos y fitosanitarios. A continuación, podemos observar algunos aspectos considerados:

Michoacán es el principal productor y exportador de aguacate a EE.UU., abasteciendo cerca del 80% de su demanda. Aunque el T-MEC (USMCA) garantiza acceso preferencial, persisten barreras no arancelarias y tensiones fitosanitarias.

I. Barreras Arancelarias

a. Aranceles bajo el T-MEC:

- ◆ El acuerdo establece arancel 0% para el aguacate mexicano (antes del T-MEC ya estaba exento bajo el TLCAN). (Morales, 2025)
- ◆ No hubo cambios significativos en aranceles durante 2016–2024, pero sí restricciones no arancelarias.

b. Posibles excepciones:

- ◆ En casos de disputas comerciales (ejemplo: amenazas de Trump en 2018–2019 con aranceles generales a México), aunque no se materializaron para el aguacate.

II. Barreras No Arancelarias (Relevantes en el Período)

Estas fueron las principales limitaciones para Michoacán:

1. Restricciones Fitosanitarias

◆ Certificación SAGARPA-SENASICA:

- EE.UU. (USDA/APHIS) exige certificados de libre de plagas (*Stenoma catenifer*, gorgojo del hueso). En 2022, suspendieron temporalmente las exportaciones por una amenaza de plaga; luego restablecidas.

◆ Bloqueo temporal (2022):

- Tras una amenaza de violencia contra inspectores del USDA en Michoacán, EE.UU. suspendió certificaciones por una semana, afectando la cadena de suministro.

2. Requisitos de Acceso al Mercado

Solo Michoacán tiene permiso:

EE.UU. solo permite aguacate de Michoacán (desde 1997) y recientemente aprobó a Jalisco (2022), pero con estrictos controles.

3. Presiones Políticas y Conflictos con EE.UU.

-Tensiones con el crimen organizado:

Las extorsiones a productores en Michoacán generaron preocupación en EE.UU. sobre la seguridad de inspectores en el 2022.

- Disputas comerciales generales:

En 2018–2019, Trump amenazó con aranceles a productos mexicanos, pero el aguacate no fue afectado directamente.

III. Impacto en las Exportaciones periodo 2016–2024

◆ Crecimiento sostenido:

Las exportaciones pasaron de \$1,500 millones USD (2016) a más de \$3,000 millones USD (2023). (Mexico, 2024)

◆ Efecto de las suspensiones temporales:

La interrupción de 2022 generó pérdidas estimadas en \$30 millones/día.

Ahora nos centraremos específicamente en tres aspectos esenciales:

1. Cambios en la política arancelaria aplicable al aguacate mexicano durante el gobierno de Donald Trump (2017–2021)

Durante el mandato de Donald Trump no se impusieron aranceles directos al aguacate mexicano. Sin embargo, sí se observaron cambios y amenazas indirectas, en seguida las podemos observar:

- Amenazas de aranceles generalizados no materializadas: En 2019, Trump amenazó con imponer aranceles del 5% hasta el 25% a todos los productos mexicanos (incluyendo el aguacate), si México no controlaba la migración en la frontera sur.

-

- Aunque finalmente se suspendieron, gracias a un acuerdo bilateral; generaron incertidumbre para el comercio agroalimentario.
- Uso de presión política-comercial: El aguacate fue mencionado en medios como un producto que podría ser afectado, aunque no se implementaron aranceles específicos.
- Inspecciones reforzadas: Se endurecieron las inspecciones fronterizas, lo cual provocó retrasos en cruces comerciales, afectando la frescura y logística del aguacate.
- Negociación del T-MEC: Aunque se mantuvo el acceso libre de aranceles al aguacate, las nuevas disposiciones laborales y ambientales del T-MEC aumentaron la carga regulatoria.

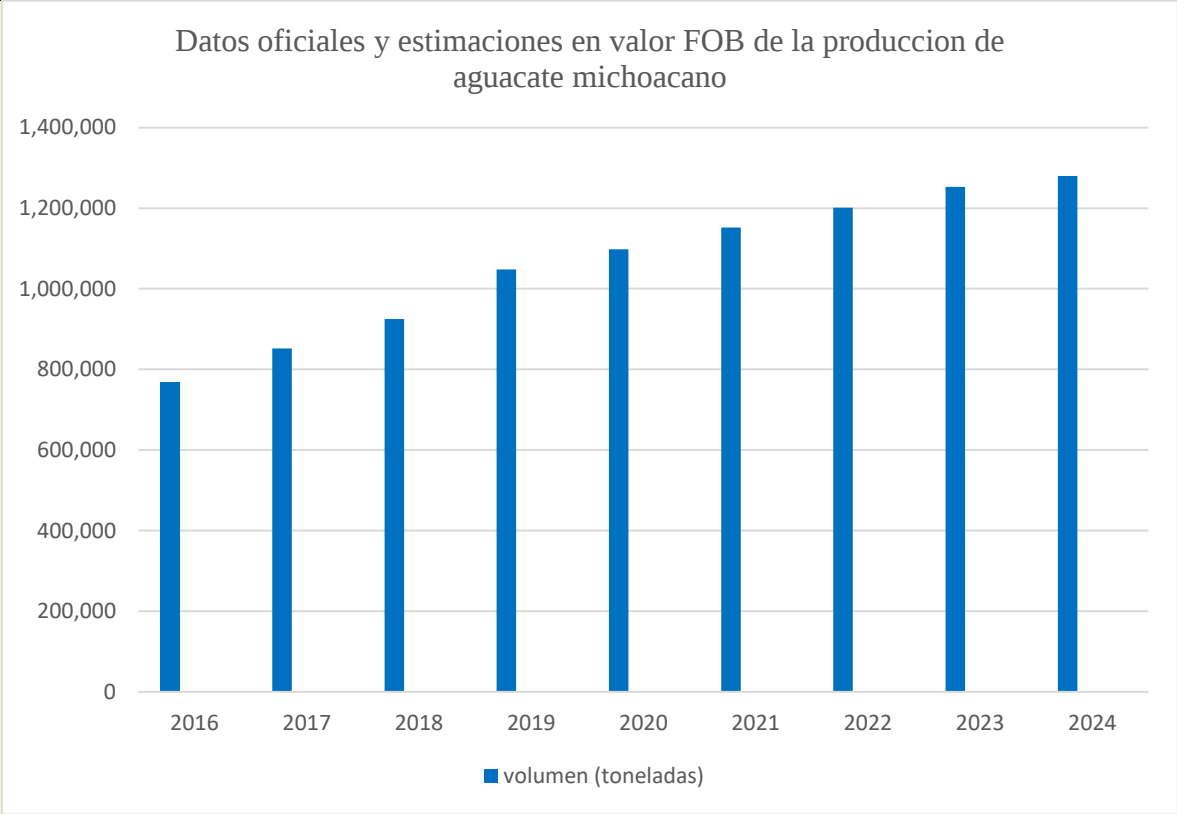
Lo que se puede concluir que no hubo cambios directos en los aranceles al aguacate, pero sí un aumento del riesgo comercial, más controles y presión política que obligó a los exportadores a adaptarse rápidamente a los nuevos cambios surgidos por el gobierno estadounidense.

2. Comportamiento de las exportaciones de aguacate michoacano a EE.UU. (2016–2024).

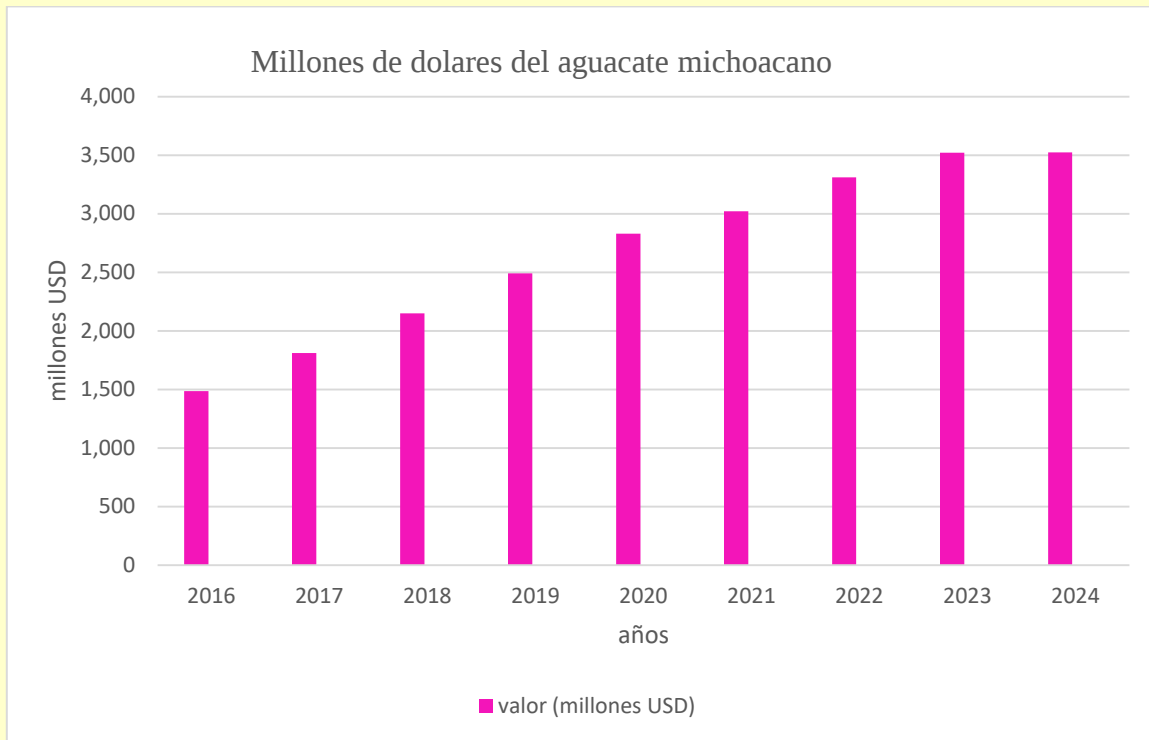
A pesar de las tensiones políticas, las exportaciones de aguacate michoacano a EE.UU. se mantuvieron en crecimiento gracias a la fuerte demanda, especialmente durante el Super Bowl, Día de Acción de Gracias y otras festividades que se celebran en Estados Unidos.

Tabla 1. Exportaciones de aguacate michoacano a EEUU

Año	Volumen (toneladas	Valor (millones USD)	Fuente principal
2016	768,000	1,485	SADER/Banxico
2017	852,000	1,810	SADER/APEAM
2018	925,000	2,150	Banxico
2019	1,048,000	2,490	SADER
2020	1,098,000	2,830	Banxico
2021	1,152,000	3,020	SADER/APEAM
2022	1,201,000	3,310	Banxico
2023	1,253,000	3,520	SADER (estimado)
2024	1,280,000	3,525	Secretaria de economía



Fuente: Elaboración propia con datos de SADER, BANXICO.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México.

Observaciones clave:

- En 2019–2020, se vio una leve baja debido a incertidumbre política y al inicio de la pandemia.
- A partir de 2021, el crecimiento se recuperó con mejores estrategias logísticas y coordinación con autoridades sanitarias.
- 2024, Michoacán mantuvo su dominio como principal exportador, aunque ya se permite el envío desde Jalisco desde 2022.

1. Estrategias de los exportadores mexicanos frente a medidas arancelarias/no arancelarias

◆ Principales tácticas:

Diversificación de mercados: Apertura a Canadá, Japón y la UE (crecimiento del 15% en envíos a estos destinos, 2020–2024).

- ◆ Certificaciones fitosanitarias proactivas: alianzas con SENASICA para pre-inspecciones en Michoacán.

- ♦ Lobby político: La APEAM y el gobierno mexicano ejercieron presión diplomática durante la crisis de 2022.
- ♦ Control de cadena de suministro: Inversión en empaques blindados y logística segura para evitar bloqueos.

3. Estrategias adoptadas por los exportadores mexicanos para enfrentar medidas arancelarias

Los exportadores mexicanos adoptaron varias estrategias clave para mitigar riesgos y mantener el flujo comercial:

a) Fortalecimiento de certificaciones fitosanitarias

- Coordinación con SENASICA y USDA para garantizar cumplimiento de inspecciones en origen.
- Implementación de trazabilidad y controles de calidad.

b) Diversificación logística

- Mejora en rutas de transporte y uso de aduanas alternas para evitar cuellos de botella.
- Alianzas con operadores logísticos binacionales.

c) Cabildeo y diplomacia comercial

- Participación de asociaciones como APEAM (Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México) en mesas de diálogo con autoridades de ambos países.

d) Diversificación de mercados

- Exploración de nuevos mercados como Japón, Canadá y la Unión Europea (crecimiento del 15% en envíos a estos destinos, 2020-2024) para reducir dependencia del mercado estadounidense.

e) Modernización tecnológica

- Inversión en tecnologías de maduración y empaque para mantener la calidad durante posibles retrasos aduanales.

Caso de éxito:

En 2023, se evitó una nueva suspensión con un operativo conjunto SEDENA-APEAM para garantizar seguridad a inspectores del USDA.

Resultados esperados

Desde el momento de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el año de 1994, los aguacates mexicanos (incluyendo los de Michoacán) gozaron de cero aranceles al momento de tener que ingresar a EE. UU.

En la actualidad con la reciente renovación del USMCA (T-MEC) en 2020, se reafirmó que los aguacates mexicanos continúan exentos de aranceles, siempre que cumplan con las normas de origen y requisitos sanitarios plasmados en el tratado comercial.

Dada la importancia que el mercado estadounidense del aguacate representa para México y los efectos económicos positivos derivados de la derrama económica y la generación de empleo, se hace necesario conocer el estado actual y la evolución de la competitividad del aguacate mexicano en Estados Unidos (Hugo, 2009). (“POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL DEL AGUACATE (Persea americana) PRODUCIDO...”)

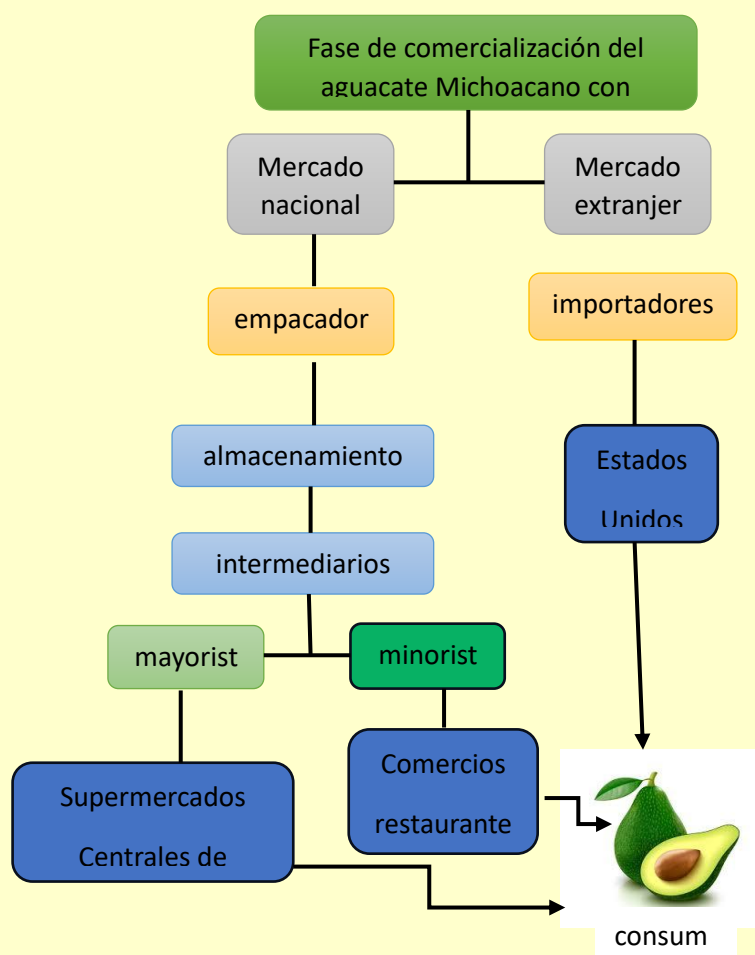
Siendo una ventaja competitiva que presenta el estado de Michoacán en cuanto a la producción del aguacate.

México es autosuficiente en la producción de aguacate, cubre su demanda interna y compite en mercado exterior. México es el principal productor de aguacate (*Persea americana*) a nivel mundial y el primer exportador de este producto. Los modelos de comercio tradicionales que tratan de explicar la existencia del comercio internacional están basados en los modelos de David Ricardo y Heckscher y Ohlin. (“POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL DEL AGUACATE”) "Ambos se fundamentan en el concepto de ventaja comparativa para explicar por qué los países comercian entre sí." (“fundamentan en el concepto - Traducción al inglés - Reverso Context”) Sin embargo, estos modelos no explican la existencia de comercio intersectorial en el que distintos países se intercambian entre sí el mismo tipo de bienes, sin especializarse ninguno de ellos en uno de esos tipos e importar el resto, en lo cual el modelo Glubel Lloyd resulta muy confiable (diego francisco,

2020). (“POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL DEL AGUACATE (Persea americana) PRODUCIDO...”)

Específicamente en el estado de Michoacán se concentra la mayor producción del aguacate que se exporta a Estados Unidos, de lo que podemos mencionar que ahí es donde se centra la ventaja comparativa que menciona David Ricardo en su teoría, ya que mediante ello es posible la realización del comercio internacional de México.

La ruta del aguacate michoacano



Desde el corte del aguacate hasta su madurez óptima para llegar a la mesa de los consumidores, este producto se puede comercializar en los canales tradicionales (mercados, fruterías, etc.) hasta canales modernos (supermercados, centrales de abastos, venta en línea, etc...).



Es el espectáculo deportivo estadounidense por antonomasia, pero ha adoptado también una tradición mexicana ancestral: el mes previo al tazón es el de mayores ventas de aguacate del año en Estados Unidos, según la Asociación Mexicana de Productores, Exportadores y Empacadores del Aguacate (APEAM); (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2017).

En la imagen anterior podemos observar la ruta de como el aguacate michoacano llega a las manos estadounidenses, y además como impacta este producto en el super Bowl; de lo cual se debe tener presente que para que esta ruta pueda llegar a su destino con éxito en ocasiones tiene que enfrentar obstáculos como la delincuencia organizada.

Con el paso de los años y los beneficios que se han generado con los tratados se ha incrementado la demanda del producto en Estados Unidos.

En la siguiente tabla se analizan los 15 municipios principales del estado de Michoacán con más superficie sembrada de aguacate, lo cual se observa en la siguiente tabla:

Tabla 1. Municipios con sembradíos de aguacate

	Municipio	Hectáreas sembradas
1	Tancítaro	24,805
2	Uruapan	17,640
3	Tacámbaro	17,320
4	Salvador Escalante	16,665
5	Ario	16,514
6	Peribán	11,716
7	Nuevo Parangaricutiro	8,990
8	Los Reyes	7,149
9	Turicato	6,572
10	Tingüindín	5,361
11	Ziracuaretiro	5,225
12	Tingambato	4,250
13	Zacapu	4,250
14	Tangamandapio	3,401
15	Taretan	3,350

Fuente: SIAP: cierre de producción 2020

Lo que se puede apreciar que una parte significativa del territorio michoacana esta destinado a la producción de aguacate, teniendo presente que en la tabla se muestra los principales municipios, de los más de 43 municipios michoacanos productores de aguacate.



Según datos oficiales, en el periodo reciente participan 39 municipios productores en el programa de exportación de aguacate hacia Estados Unidos, con más de 26 234 productores y 60 empacadoras involucradas (Rural, 2020).

De lo que se puede observar que el mapa muestra la distribución espacial de los principales municipios productores, concentrados en la zona central y oeste del estado, especialmente en las regiones de Uruapan, Tancítaro, y Arrio de Rosales; en la región denominada franja aguacatera del estado.

En el siguiente grafico podemos observar una síntesis de comparativa de los obstáculos a los que el aguacate michoacano se enfrenta, tanto para el fruto, impacto en la sociedad y en el ambiente en el cual se tiene que desarrollar.

Obstáculo	Periodo clave	Impacto principal
Violencia / extorsión	2016–2024	Riesgos laborales, interrupción de inspecciones/exportación
Deforestación ilegal	2016–2024	Daño ambiental, pérdida de bosques y biodiversidad
Escasez y extracción hídrica	2016–2024	Conflictos sociales, crisis de agua
Contaminación agroquímica	2016–2024	Afectaciones a fauna, salud ambiental
Falta de trazabilidad y sanciones	2021–2024	Pérdida de credibilidad internacional y litigios

Fuente: Elaboración propia con datos de SADER, AP NEWS, Banco de México.

Por lo que podemos rescatar que durante el periodo comprendido del 2016 al 2024, el aguacate michoacano presento un incremento en su producción y exportación, lo que estuvo acompañado de: violencia estructural vinculada a carteles, destrucción ambiental, agotamiento del agua, conflictos comunitarios y cuestionamientos de legalidad y sostenibilidad.

Las iniciativas actuales de certificación y regulación intentan responder, pero la magnitud del problema y la presencia del crimen organizado limitan su alcance efectivo, por lo que el gobierno municipal, estatal y federal tendrán que hacer una ardua labor en los problemas presentados, ya que ellos son las principales autoridades que pueden llegar a solucionar dichos conflictos.

En lo relacionado con los aranceles de Donald Trump podemos rescatar que durante lo que fue su primera campaña en el 2016 y años posteriores solo realizo repetidamente con imponer aranceles a todos los bienes que su procedencia fuese mexicana. Rescatando que en ese periodo no se llegaron a implementar los aranceles en el aguacate.

Pero en el presente año 2025, las amenazas llegaron a generar incertidumbre entre los exportadores michoacanos, principalmente en temporadas altas.

Finalmente, a principios del mes de enero del presente año se hizo realidad la incertidumbre planteada por los productores, en la cual se agrega un 25% de arancel al aguacate michoacano, entrando en vigor el mes de febrero. Lo que ocasionará una disminución de la demanda del producto y menores ingresos para los productores.

Conclusiones y recomendaciones

El análisis de las exportaciones del aguacate michoacano a Estados Unidos entre 2016 y 2024 pueden mostrarnos un escenario donde podemos observar un crecimiento sostenido, pero con vulnerabilidades estructurales; teniendo en cuenta el acceso preferencial marcado por el T-MEC garantizó arancel cero, las barreras no arancelarias (requisitos fitosanitarios estrictos, bloqueos temporales por inseguridad, presiones políticas) se convirtieron en los principales obstáculos.

Para estos desafíos presentados, el sector aguacatero presento resiliencia:

- Los productores y los gobiernos implementaron estrategias efectivas, como son: diversificación de mercados, diversificaciones proactivas y operativos de seguridad para poder así proteger la cadena de suministro.
- La diplomacia comercial también fue muy importante para poder evitar crisis mayores, como lo fueron las amenazas de aranceles del 2019.

Sin embargo, se puede deducir que la dependencia que se presenta del mercado estadounidense es del 80% de las exportaciones y la inestabilidad en Michoacán continúan presentando riesgos críticos.

En cuanto a las recomendaciones que se pueden mencionar tanto para el sector publico o privado de nuestro país podemos mencionar lo siguiente:

- Diversificación de mercados de exportación: Acelerar la apertura comercial con Asia y la Unión Europea para poder así reducir la dependencia de EE.UU.; apoyo a otros estados para obtener certificaciones fitosanitarias para poder así exportar.
- Fortalecer gobernanza y la seguridad del estado de Michoacán: colaboración SEDENA-APEAM-productores para poder garantizar condiciones estableces y

seguras de producción y transporte; Combatir extorciones y crimen organizado con inteligencia financiera y operativos focalizados.

- Inversiones en innovación y calidad: adaptar tecnologías para control de plagas (drones, sensores) y trazabilidad que anticipen exigencias de EE.UU.; crear un fondo de contingencia que les permita compensar pérdidas por suspensiones temporales.
- Estrategias de lobby y diplomacia comercial: mantener alianzas con USDA y actores clave en EE.UU., para evitar medidas proteccionistas; posicionar al aguacate michoacano como producto premium.
- Mitigar riesgos logísticos: desarrollo de centros de distribución en frontera (Texas, California) para poder así agilizar los envíos; además de seguros comerciales que puedan cubrir interrupciones por conflictos o algún desastre natural.

Podemos deducir que el aguacate michoacano seguirá siendo un producto estratégico, pero su éxito dependerá de algunos aspectos como:

- La capacidad de adaptabilidad a las regulaciones más estrictas (nuevas normativas ambientales en EE.UU.)
- La estabilidad de Michoacán y la reducción de riesgos geopolíticos
- La innovación en empaques y logística para poder competir con mercados emergentes como lo son Colombia y Perú.

Finalmente podemos mencionar que el sector requiere de una estrategia integral que combine seguridad, diversificación y diplomacia comercial para garantizar su liderazgo global.

Aunque no hubo barreras arancelarias significativas, las restricciones fitosanitarias y de seguridad funcionaron como barreras arancelarias clave. El aguacate Michoacano mantuvo su acceso privilegiado, pero con vulnerabilidades ante crisis puntuales. Aunque la diversificación de zonas de producción (ejemplo: Jalisco) podrían reducir riesgos futuros.

Bibliografía

APEAM. (s.f.). Obtenido de APEAM: <https://apeamac.com/>

Diego Francisco, i. v. (octubre de 2020). *redaly*. Obtenido de POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL DEL AGUACATE (Persea americana) PRODUCIDO EN MÉXICO: <https://www.redalyc.org/journal/141/14165939004/html/#:~:text=Referente%20al%20Indicador%20de%20Glubel,productor%20de%20aguacate%20es%20M%C3%A9xico.>

Hugo, T. P. (diciembre de 2009). *la competitividad del aguacate mexicano en el mercado estadounidense*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.redalyc.org/pdf/757/75715608005.pdf>

Mexico, B. (2024). *Información Revisada de Comercio Exterior, diciembre de 2023*. Banco de México, 1-9.

Morales, R. (2 de Abril de 2025). *México y Canadá quedan exentos de los aranceles recíprocos de Donald Trump*. *El economista*.

OEC. (21 de Octubre de 2025). OEC. Obtenido de *Tendencias recientes Estados Unidos*: <https://oec.world/es/profile/country/usa>

Rural, A. d. (enero de 2020). <https://www.gob.mx/agricultura>. Obtenido de https://www.gob.mx/agricultura/prensa/productores-de-pequena-escala-los-principales-exportadores-de-aguacate-a-estados-unidos-agricultura?utm_source=chatgpt.com

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (3 de FEBRERO de 2017). Obtenido de *Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural*: <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/aguacate-mexicano-favorito-del-super-bowl>

Senasica. (s.f.). Obtenido de senasica: <https://www.gob.mx/senasica>