

POSICIONAMIENTO DEL AGUACATE MICHOACANO EN EL MERCADO COREANO

Odette Virginia Delfín Ortega¹

Resumen

La comercialización con la región asiática implica hoy en día un elemento clave dentro de la política comercial de cualquier país. México no es la excepción, sin embargo existen varias limitantes por las que no ha logrado una penetración representativa. México a través del Tratado de Libre Comercio que tiene con Japón, ha podido incursionar cada vez más en este mercado; sin embargo con China, Taiwán y Corea no se ha alcanzado los parámetros deseados. Dentro de este artículo pretendo mencionar la situación específicamente del aguacate michoacano dentro del mercado coreano, que a pesar de ser un país con normas muy estrictas y rigurosas para los productos en fresco; este producto fue aceptado desde el año 2006. Las exportaciones se iniciaron ese año, pero no ha podido consolidar su presencia en ese mercado. Analizaremos entonces en este artículo la situación que presenta el aguacate michoacano, ante los retos de posicionamiento en mercado coreano.

Palabras clave: Corea del Sur, posicionamiento, aguacate, logística.

Abstract

The marketing to the Asian region implies today a key element inside the trade policy of any country. Mexico is not the exception; nevertheless there are several limitants for which it has not achieved a representative penetration. Mexico through of the Agreement of Free Trade that has with Japan, could have penetrated increasingly into this one bought; nevertheless with China, Taiwan and Korea the wished parameters have not been reached.

¹ Profesora – Investigadora en el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Email: odettedelfin@hotmail.com.

Inside this one article I try to mention the situation specifically of the avocado michoacano inside the Korean market, which despite being a country with very strict and rigorous standards for fresh products, this product has been accepted since 2006. Exports began that year, but have been unable to consolidate its presence in that market. Then analyze the situation in this article introducing the Michoacán avocado, and the challenges they face in Korean market positioning.

Key words: South Korea, positioning, avocado, logistics.

Introducción

Cuando hablamos de comercio exterior, la región de Asia representa un punto muy importante y la más dinámica del mundo, sobre saliendo Japón, China, Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del Sur, pues tienen un rendimiento bastante considerable y si a eso añadimos que los puertos de mayor tráfico mundial se encuentran también en esa zona de Singapur y Hong Kong nos da una visión de la importancia que tiene ésta región en la comercialización internacional.

Esta región asiática representa el 48% aproximadamente del PIB mundial y dos tercios del flujo comercial internacional (World Trade Organization, 2007). Esto se debe en gran medida a las políticas que ha se han implementado y que influyen directamente en el comercio exterior, específicamente en las exportaciones. La competitividad es el punto de partida en las empresas asiáticas, con un análisis muy específico de los mercados que quieren penetrar. Pero de igual manera es la parte de las importaciones, ya que representa un mercado de 3 000 millones de habitantes. El 60% de la población mundial; además en cuestión territorial este bloque tiene una superficie Del 33% a nivel mundial (BANCOMEXT, 2004).

México al igual que muchos países ven a este mercado como una oportunidad para posicionarse y diversificar más sus exportaciones. Ya que existe una demanda de productos que no pueden producir y que las adquieren de otros países. Y las relaciones comerciales con estos países representan un punto muy importante dentro de las inversiones extranjeras, además de que en Asia se encuentra uno de los centros financieros más grandes del mundo, el de Tokio

Sin embargo a pesar de ser un mercado muy ambicioso para la mayoría de los países, nuestro país no ha podido incursionar de una manera directa, solo un porcentaje pequeño lo hace, el 2% como se puede ver en el

Cuadro 1
Superficie por Región

REGIÓN	MILLONES DE KM	PORCENTAJE
ASIA	45,037	33%
NORTE AMERICA	24,680	18%
LATINOAMERICA	17,815	13%
EUROPA	9,909	7.50%
AFRICA	30,344	22%
OCEANÍA	8,821	6.50%

Fuente: BANCOMEXT, 2004

Cuadro no. 2 (Secretaria Economía, 2008) y las demás lo realizan a través de compañías comercializadoras estadounidenses.

Existen varios estudios realizados por Bancomext donde han detectado que México puede comercializar, son 11 sectores, destacando: alimentos (procesados, fresco, pesqueros), electrónico, textil.

En el caso específico de Corea del Sur la cercanía se está dando desde septiembre del 2005 y desde entonces se han llevado a cabo 3 rondas de negociaciones del Acuerdo Estratégico de Complementación Económica acordado entre ambos países, aunado a esto que ambos países son miembros del APEC

Dentro del acuerdo se negociaron productos que contribuyen al equilibrio comercial de ambos países, así como el fortalecimiento en inversión extranjera y servicios. Corea del Sur representa para México un importante mercado para los productos agrícolas e industriales. Sin embargo dentro de la comercialización que se tiene entre ambos países, México presenta un déficit comercial. Se habla de la firma de un tratado de libre comercio; aunque nuestro país tiene tratados comerciales con 43 países, el 82% de las exportaciones mexicanas se siguen destinando a Estados Unidos (Secretaria de Economía, 2008). Es importante entonces hacer un replanteamiento para direccionar las exportaciones a mercados que represente una rentabilidad considerable a los productores y empacadores michoacanos.

Por eso dentro de este artículo pretendo presentar el caso específicamente del aguacate, como ha sido su evolución dentro del marco de esta comercialización y cuáles son los motivos por lo que no ha logrado posicionarse debidamente en el mercado coreano.

Cuadro 2
Exportaciones Totales de México, año 2007

	Valor millones de usd	Porcentaje
USA	272,044.20	82%
Asia	223,403.60	2%
resto del mundo	5,435.40	16%

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de S. de Economía, 2007

Negociaciones Corea del Sur - México

Las relaciones diplomáticas entre México y Corea se establecieron desde 1962 y desde esa fecha a la década de 1990 dichas relaciones se concentraban en cuestiones culturales.

Estas relaciones fueron evolucionando poco a poco por lo que podemos ver que el comercio entre México y Corea ha crecido de una manera considerada desde la década de 1990 con 28 millones de USD y actualmente está alrededor de 700 millones de dólares. Podemos ver que aunque el crecimiento desde entonces ha sido del 2416%; la balanza comercial presenta números deficitarios. Sin embargo cada vez son más las inversiones coreanas que se tienen en nuestro país.

Se estableció una Comisión de Alianza Estratégica donde tienen la finalidad de construir elementos de información de ambos países para facilitar así la relación comercial e incidir en la plataforma que será en un futuro el Tratado de Libre Comercio entre ambos países. También para reforzar lazos de vinculación en áreas culturales y académicas, creando una fundación espejo México-Corea en México, para potenciar los encuentros y los intercambios de académicos, científicos, estudiantes y deportistas.

Esta Comisión integrada por académicos, legisladores y empresarios mexicanos y coreanos pretende determinar las perspectivas de la relación bilateral y establecer recomendaciones en áreas políticas, económicas, culturales, educativas, científicas y tecnológicas.

En el 2005, la Comisión entregó a ambos cancilleres un informe la cual sirvió para la toma de decisiones de ambos presidentes y con eso el establecimiento de una Alianza Estratégica para la Prosperidad Mutua, dando pie así al Acuerdo Estratégico de Complementación Económica.

En dicha Alianza se define y aprovecha las complementaciones económicas que hay entre ambos países. Ya que Corea es un país que ha logrado un desarrollo tecnológico de punta muy importante; sobre todo en

Cuadro 3
Exportaciones de México a Corea

Año	Valor Millones de USD
1993	28.3
1994	41.3
1995	256
1996	349.3
1997	223.7
1998	146.4
1999	273.8
2000	304.8
2001	225.8
2002	181.8
2003	188.4
2004	226.6
2005	249.9
2006	463.8
2007	683.7

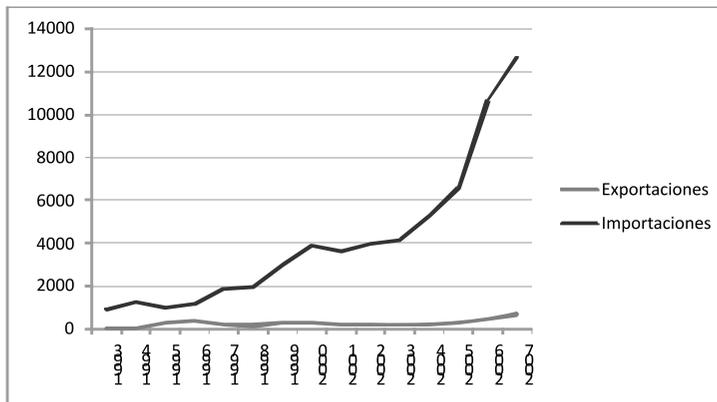
Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de S. de Economía, 2008

Cuadro 4
Importaciones de Corea

Año	Valor Millones de USD
1993	925.8
1994	1,208.80
1995	974.2
1996	1,177.60
1997	1,831.00
1998	1,951.30
1999	2,964.00
2000	3,854.80
2001	3,631.60
2002	3,947.60
2003	4,137.40
2004	5,275.60
2005	6,566.10
2006	10,675.60
2007	12,660.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de S. de Economía, 2008

Gráfica 1
Balanza Comercial México - Corea del Sur



Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos de S. de Economía, 2008

tecnología de información y por nuestra parte, México comercializa recursos naturales sobre todo en algunos subsectores del ámbito agropecuario (de los cuales Corea carece) e industria intermedia. De ahí nace la complementariedad entre ambos países. En la industria automotriz también hay un campo importante de complementación y en la industria energética. También para ambos países la ubicación geográfica representa una ventaja: para México es un puente logístico importante de penetración en Asia Oriental y noreste de Asia, y en el Caso de Corea, para la cercanía con América del Norte y en general Latinoamérica.

A largo plazo está contemplada la complementariedad para la dotación de recursos productivos.

La situación actual de ambos países es el desequilibrio estructural y México valora más la situación de firmar otro Tratado de Libre Comercio, por la experiencia que se ha tenido con todos los que ha firmado. Por eso por el momento está únicamente la situación de un Acuerdo de Complementación y Asociación Económica Amplia.

Sin embargo hay que tomar en cuenta la ventana de oportunidades en el sector alimenticio que se tiene en ese país:

ALIMENTOS FRESCOS: Carne de res/ puerco, aguacate, piña, coco, plátano

ALIMENTOS PROCESADOS Jugos concentrados de frutas, tequila y mezcal, confitería y chocolates, salsa picante y especias

PRODUCTOS PESQUEROS: Calamar.

Principales Productos de Exportación de México a Corea del Sur actualmente son: (BANCOMEXT, 2007).

- Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado, video monitores y video proyectores.
- Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (videos), incluso con receptor de señales de imagen y sonido incorporado.
- Hilados de filamentos artificiales (excepto el hilo de cocer) sin acondicionar para la venta al por menor, incluidos los monofilamentos artificiales de título inferior a 67 decitex.
- Tejidos de hilados de filamentos sintéticos.
- Cajas de cambio.

- Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas, incluidos los vehículos del tipo familiar (“break” o “station wagon”) y los de carreras.
- Acrinolítico.
- Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y “pellets” de invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos, aptos para la alimentación humana.
- Pescado congelado.
- Unidades de memoria.
- Aguacates

Principales productos Importados de Corea del Sur:

- Circuitos integrados y microestructuras electrónicas.
- Tubos para visualizar datos gráficos, en colores, con pantalla fosfórica de separación de puntos inferior a 0.4 mm.
- Partes y accesorios para máquinas de escribir, máquinas de calcular y máquinas de bolsillo para registrar, reproducir y visualizar datos con función de cálculo, máquinas de contabilidad, de franquear, expedir boletos y máquinas similares con dispositivo de cálculo incorporado, cajas registradoras, máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.
- Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura (gabinete, carcasa).
- Unidades de memoria.
- Unidades de máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.
- Polímeros de estireno en formas primarias.
- Manufacturas de plástico.
- Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas, incluidos los vehículos del tipo familiar (“break” o “station wagon”) y los de carreras.
- Tejidos de hilados de filamentos sintéticos.

La exportación del aguacate michoacano a Corea del Sur

La situación del aguacate dentro del marco de comercialización con Corea empezó con la visita de los técnicos en agricultura de Corea del Sur en 2005 donde pudieron comprobar las medidas fitosanitarias, producción y procesamiento del aguacate, por lo que fue un punto muy importante dentro de la negociación que se tuvo entre ambos países para que éste pudiera ingresar en el mercado asiático.

Dicho país se interesó por el producto debido a que es un gran importador de productos agroalimentarios y también como los consumidores coreanos tienen un alto poder adquisitivo, constantemente buscan nuevos productos, sabores, etc.

De ésta manera el aguacate michoacano pudo entrar a territorio coreano desde abril del 2006. En éste programa de exportación de aguacate participan los municipios de: Acuitzio, Apatzingán, Ario de Rosales, Los Reyes, Nuevo Parangaricutiro, Periban, Salvador Escalante, Tancítaro, Taretan, Tacámbaro, Tingüindin y Uruapan, que en total suman 3,445 huertos y una superficie de 31,648 hectáreas (SAGARPA, 2008).

La SAGARPA informó también que en coordinación con el gobierno de Michoacán y los productores de aguacate se destinaron en 2007 más de 30 millones de pesos a través del Comité Estatal de Sanidad Vegetal para la operación de las campañas fitosanitarias, las que han arrojado magníficos resultados al lograr que la producción de aguacate cumpla con los más altos niveles de calidad e inocuidad. (SAGARPA, 2008).

También las medidas aplicadas en el proceso de producción y empaquetado así como las acciones de trampeo que se realizan, que se califican de “excelente y eficiente”

Requerimientos cuarentenarios para la importación de frutos frescos de aguacate de México (SAGARPA, 2008)

- 1. Productos y áreas sujetas a estos requerimientos:** Frutos frescos de aguacate (variedad “Hass”) producidos en Michoacán, México.
- 2. Medios de transporte:** Los frutos frescos de aguacate serán importados por vía marítima (contenedor o nave) o vía aérea.
- 3. Designación de áreas de exportación:** La Autoridad Mexicana de Cuarentena Vegetal (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, en adelante referida como SENASICA) designará las áreas de producción de frutos de aguacate “Has fresco para exportación a Corea (en adelante referido como áreas de exportación).

4. Programa de monitoreo para moscas de la fruta: SENASICA llevará a cabo el programa de monitoreo de moscas de la fruta en las áreas de exportación de acuerdo al “Apéndice Técnico para el Trampeo Preventivo contra Moscas Exóticas de la Fruta” del SENASICA

5. Registro y manejo de las empacadoras: Las empacadoras deberán ser registradas por el SENASICA, y SENASICA supervisará la remoción de frutos dañados o infectados en las empacadoras.

Proceso logístico de exportación

El aguacate entra con la fracción arancelaria 0804400000 pagando un arancel del 30%.

Las restricciones fitosanitarias son las siguientes: Por la ley de sanidad cuarentenaria para las plantas, se prohíbe la importación de ésta fruta en fresco o deshidratada originaria de países no autorizados. Para el caso de México solo aplica para aguacate, plátano, piña y coco; y en específico el aguacate solo se otorgó la autorización para el estado de Michoacán.

El etiquetado del empaque debe de ser en coreano y contener: nombre del producto, tipo de producto, fecha de caducidad, datos de la empresa, cantidad, ingredientes, etc.

El embalaje

Las cajas deben ser de madera, cartón corrugado o plástico con aperturas que permitan la ventilación.

El transporte y la distribución de aguacates frescos se realizan colocando los aguacates en una sola capa, de tal manera que no puedan rodar hacia los lados. Para variedades muy grandes se recomienda separadores de cartón. Para lograr un eficiente pre-enfriamiento antes del transporte, las cajas deben disponer de suficientes orificios de ventilación.

En la fase de la distribución y en el comercio al detalle, se requieren aun más agujeros, debido a que al aumentar el grado de madurez de los aguacates aumenta la respiración. Los gases que se generan durante el proceso de maduración deben salir del embalaje. Esto se logra cuando aproximadamente 10% de la superficie del embalaje se dedica a la ventilación por medio de perforaciones. De esta manera resulta posible almacenar el producto sin que se deteriore.

El embarque se realiza en cajas de acuerdo con la norma, con su tamaño modular de 400 y 300 mm. Con estas medidas modulares se pueden utilizar las estibas estandarizadas de los tamaños 1200 x 1000 mm ó 1200 x 800 mm de una manera óptima

En cuanto a los pallets, deben de cumplir con la reglamentación de NOM-144-SEMARNAT-2004, la cual establece las medidas fitosanitarias reconocidas internacionalmente para el embalaje de madera que se utiliza en el comercio de bienes y mercancías. Con la aplicación de esta Norma se busca mejorar las condiciones y optimizar la actividad exportadora o importadora de productos agropecuarios que utilizan embalaje de madera, para reducir significativamente el riesgo de introducción de plagas al país. El cumplimiento de estas disposiciones internacionales evita que nuestras exportaciones agropecuarias corran el riesgo de ser detenidas por algún manejo irregular de este tipo de embalaje. Las medidas fitosanitarias aprobadas internacionalmente y reconocidas por México para el tratamiento del embalaje de madera que se utiliza en el comercio internacional, son el térmico (HT) y la fumigación con bromuro de metilo (SAGARPA, 2005).

Ahora bien, la incursión del aguacate a Corea es un proceso lento, donde no existe la cultura del consumo y se requiere de una estrategia agresiva de penetración de mercado. Sin embargo el principal exportador de aguacate a Corea es Estados Unidos. Podemos ver en el siguiente cuadro los 3 países de los cuales Corea importa este producto: Estados Unidos, Nueva Zelanda y México.

Cuadro 5
Importaciones año 2006

PAIS	VALOR USD	PORCENTAJE DE MERCADO
ESTADOS UNIDOS	1,477	75.10%
MÉXICO	419	21.30%
NUEVA ZELANDA	70	3.60%

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea Customs Service

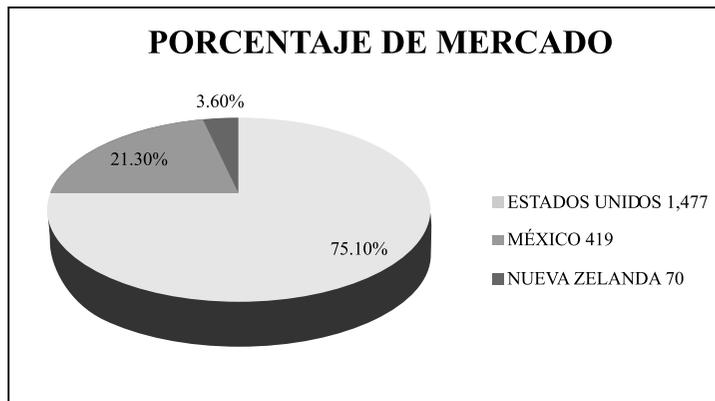
Como podemos observar, la situación del arancel es el primer problema ya que está demasiado alto, entonces como el producto es caro y exótico solo una minoría lo consume. Por lo que el aspecto de la mercadotecnia resulta un punto muy estratégico para hacer una buena campaña y el producto se pueda colocar más fácilmente

El procedimiento para hacer llegar el producto de Michoacán a Corea es el siguiente:

Primero se debe de cumplir con los requisitos de documentación de exportación del producto:

Factura comercial, conocimiento de embarque, lista de empaque, certificado de origen, certificado fitosanitario. Los envíos se hacen

Gráfica 2
Importaciones de aguacate de Corea



Fuente: Elaboración propia con datos de Korea Customs Service 2007

normalmente por barco, por lo que la documentación se debe de tener con días de anticipación para poder reservar espacio con la naviera. Una vez que ya se cuenta con la reservación, se programa el día en que el contenedor se cargará. El producto se exporta por el Puerto de Manzanillo, Colima o por Lázaro Cárdenas, Michoacán.

Una vez que el contenedor llegó al puerto se verifica físicamente la unidad para comprobar si la documentación y sellos de naviera y SAGARPA concuerdan con lo estipulado.

Posteriormente pasa a gaseo para que le apliquen la atmósfera controlada, un procedimiento frigorífico de conservación en la que se intervienen con la modificación de los gases, bajando los niveles de oxígeno y enriqueciéndolo con dióxido de carbono y otros gases donde se ajustan en forma precisa a los requerimientos del producto; de esta manera la acción de los gases permite que el producto “duerma” y su vida de anaquel sea mayor ya que esta atmósfera controlada ralentiza las reacciones bioquímicas provocando una mayor lentitud en la respiración, retrasando la maduración estando el fruto en condiciones latentes con la posibilidad de una reactivación vegetativa una vez puesto el fruto en aire atmosférico normal. Normalmente este procedimiento se lleva a cabo cuando se va a realizar la exportación de productos hortícolas y frutícolas que van frescos y recorrerán varios días de travesía para llegar a su destino final. Este proceso tiene un costo de \$1000 USD por contenedor.

De ahí el camión se forma para solicitar acceso a las instalaciones del recinto fiscal, pasa a la primera garita y en el caso del puerto de Lázaro

Cárdenas se forman los camiones para pasar a los rayos GAMMA; si no hay ningún contratiempo se dirigirán al primer reconocimiento aduanero de camiones de carga; en caso de que le toque reconocimiento deberá de pasar a la plataforma donde el tramitador indicará la maniobra que la aduana considere pertinente, entonces la autoridad determinará si la unidad se abre o no. Es ahí donde puede haber un conflicto, y surge nuestra segunda problemática ya que si abre la unidad, automáticamente rompe el sello que colocó SAGARPA una vez que verificó el producto en el empaque. Si esto sucede entonces el producto es rechazado en Corea porque no puede llegar la unidad con el sello violado.

En caso de que la unidad le toque desaduanamiento libre, entonces se dirige a la terminal portuaria de contenedores al que le toque, dependiendo de la naviera. De ahí se ubica en el patio de contenedores refrigerados y se realizarán las maniobras respectivas para poderlo subir al barco.

Las navieras que dan éste servicio por el puerto de lázaro Cárdenas son APL y Maersk Sealand. El tiempo de travesía es de aproximadamente 22 días y el costo es de \$5500 a \$ 6000 USD aproximadamente.

La negociación de un Tratado de Libre Comercio podría favorecer enormemente el posicionamiento de este producto en el mercado ya que los costos logísticos son elevados, pero si los costos de importación en Corea, específicamente aranceles se reducen, puede entrar de una manera más competitiva a ese país.

Conclusiones

Ha existido en los últimos años un ingreso importante de capitales del Asia-Pacífico en la manufactura latinoamericana. En la actualidad, la dimensión de esa región como destino de las importaciones mundiales, es superior al mercado estadounidense

En cuanto a la composición de las importaciones, destacan los textiles (16,6%), vestimenta (23,5%); artefactos eléctricos para el hogar y maquinarias (68,6%), mientras reducen drásticamente su participación en las importaciones de ese origen los productos metálicos (-16,3%) y los minerales no metálicos (-16,6%). Nuestro país se está conformando con exportar a esa zona principalmente artículos manufacturados alimenticios (Bancomext, 2007). Creo que hay una muy explicable y legítima preocupación en el ámbito mexicano, porque por mucho tiempo Corea mantuvo un proteccionismo claro en muchas áreas importantes para nosotros, por ejemplo el sector agropecuario, los alimentos y bebidas y otra áreas y además porque tenemos un déficit comercial muy importante con

Corea, pero si demuestran buena disposición para abrir los mercados, por ejemplo, en el ámbito agroalimentario, van a generar confianza mutua para vencer los obstáculos.

En el caso específico del aguacate se puede ver que por un lado las autoridades están presionando para que se eleven las exportaciones del aguacate a ese país, sin embargo por cuestiones arancelarias, logísticas y mercadológicas; la penetración del mercado ha sido muy lento. Es cierto que este producto es líder en exportaciones mundiales, sin embargo también se debe de explorar nuevas formas de exportación como es a través de la industrialización del aguacate como el guacamole, pasta de aguacate, salas, etc. Para de esta manera aunque tenga un arancel elevado pueda tener una mayor aceptación. De igual manera, no existe la cultura de consumo, pero la publicidad de una sola empresa resulta muy costosa e insuficiente. Se requiere conglomeraciones de exportadores para junto con aportaciones gubernamentales puedan tener una penetración más efectiva.

Bibliografía

- Anguiano, Eugenio, Luiselli Cassio “La Alianza Estratégica para la Prosperidad Mutua entre México y Corea” LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE MÉXICO. Programa 638; RADIO UNAM Versión escrita del programa transmitido el 4 de abril de 2006.
- Barrenechea y Asoc. SC, (2008) “Procedimiento de despacho aduanero marítimo”
- Brañas Espineira, José Manuel, (2003) “El crecimiento económico de Corea del Sur 1961-87. Aspectos sociológicos” Universidad Autónoma de Barcelona, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología; Tesis doctoral
- García-Blach, Francisco (2002) “Crecimiento económico en Corea del Sur (1961-2000). Aspectos internos y factores internacionales” Editorial Síntesis
- Reyes Díaz-Leal Eduardo, (2006) “Introducción a la logística Internacional” Editorial Bufete Internacional.
- APEAM Asociación de Productores y empaques exportadores de Michoacán. <http://www.apeamac.com/APEAM.html>
- BANCOMEXT, Centro de Información PRO-MÉXICO <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=11155> <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/BebidasAlimentosCorea.pdf>

- Departamento de Información de Mercado “AGEXPRONT “ http://www.pfid.msu.edu/media/publications/Publications%20by%20Program/U.S.%20Market%20Demand%20Studies/Avocado_Spanish.pdf
- FAO STAT <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFReporter.aspx>
- Korea Customs Service: http://english.customs.go.kr/kcsweb/user.tdf?a=common.HtmlApp&c=1501&&page=/english/html/kor/information/information_02_01.html&mc=ENGLISH_INFORMATION_TRADE
- SAGARPA <http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/octubre/B294.pdf><http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2006/abril/B106.pdf>
- Secretaria de Economía http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_e.htm http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/impmx_e.htm