

FT. Aguacatera Mission buscará huertos fuera de México por violencia



Va Mission por huertos de aguacate fuera de México

Alimentos. El objetivo del mayor comercializador en EU es atender la fuerte demanda y evadir las regiones con violencia

GREGORY MEYER
NUEVA YORK

La empresa de aguacates más grande de Estados Unidos apuesta por una adquisición y por huertos fuera de las zonas productoras más conflictivas de México para satisfacer la imparable demanda de guacamole, pan tostado con aguacate, sushi y una creciente variedad de platillos elaborados con esta fruta tropical.

Mission Produce comercializa alrededor de una tercera parte de los 3 mil millones de libras de aguacate que se consumen al año en EU, dijo su director ejecutivo, John Pawlowski, en entrevista.

El objetivo es duplicar los ingresos en un mercado que, según sus estimaciones, alcanzará hasta 6 mil millones de libras en los próximos 15 años; gran parte de este crecimiento se debe a la popularidad del aguacate en la cocina hispana y al interés de los consumidores más jóvenes por ingerir alimentos frescos y nutritivos.

Los picos de ventas a mediados de invierno, impulsados por el consumo de guacamole con totopos durante el Super Bowl, se están moderando a medida que aumenta el consumo de aguacate a lo largo del resto del año, dijo Pawlowski a *Financial Times*.

“Ese aumento por el Super Bowl es cada vez menor en términos relativos. No significa que las ventas de ese evento estén disminuyendo, sino que el resto del mercado está creciendo”, señaló.

El aguacate es una excepción en el sector de los productos frescos, ya que su volumen de ventas sigue aumentando. Según la firma de investigación de mercados Circana, las ventas en libras en los comercios minoristas de EU crecieron 12 por ciento durante el último año, a pesar de que el volumen total de frutas y verduras, medido por peso, registró un ligero descenso. Circana también señaló que 56 por ciento de los hogares estadounidenses compra aguacates.

“Es algo insólito: un producto que ya tiene un volumen de ventas tan alto y que crece 12 por ciento en libras”, dijo Jonna Parker, vicepresidenta de alimentos frescos de Circana.

A la cabeza del mercado

Mission Produce fue cofundada en 1983 por Steve Barnard, quien dejó el cargo de director ejecutivo a principios de 2026, y tiene su sede en Oxnard, una ciudad del sur de California conocida por sus huertos de aguacate. Este año adquirió a su segundo mayor com-

petidor, Calavo Growers, por 466 millones de dólares, convirtiéndose así en la única distribuidora de aguacates que cotiza en la bolsa de EU. Sus acciones han subido 7.5 por ciento en lo que va del año.

Las granjas en México producen más de tres cuartas partes de los aguacates que Mission vende en EU, dijo Pawlowski, mientras que el mercado estadounidense sigue aportando alrededor de 16 por ciento. Mission también opera una plantación de 10 mil acres en Perú y otra de mil 600 en Guatemala, lo que permite mantener la producción todo el año.

Estas operaciones también permiten diversificar el suministro y reducir la dependencia de México, donde grupos criminales en Michoacán, la principal región productora, extorsionan a los agricultores y empacadores. En agosto el gobierno desplegó más de mil 500 soldados en el estado debido a problemas de seguridad. Las inspecciones de fruta por parte del gobierno estadounidense en la región se han suspendido en tres ocasiones desde 2022 debido a preocupaciones por la violencia.

Pawlowski señaló: “Cuando surgen brotes de violencia, parece haber un mayor interés por par-



Fecha	Sección	Página
09.10.2026	Negocios	PP-27

te del gobierno mexicano en proporcionar los recursos necesarios para garantizar que se cumplan las políticas y se respeten las leyes. Sería estupendo que esos recursos estuvieran disponibles con mayor frecuencia a lo largo del año”.

Mission también se vio afectada por los aranceles de Donald Trump, incluidos el gravamen temporal de 25 por ciento a los productos de México y de 10 por ciento a los de Perú. Según un informe, la firma presentó solicitudes de reembolsos por valor de 12.5 millones de dólares después de que se anularon los impuestos.

La agricultura en la costa del Pacífico en el continente americano se ve amenazada por el intenso fe-

nómeno meteorológico de El Niño, cuyo punto máximo se espera para finales de este año. “Si esto se traduce en un entorno más seco y cálido, por lo general provoca menores rendimientos y frutos de menor tamaño”, dijo Pooran Sharma, analista del banco de inversión Stephens.

CLAVES

Precio, a la baja

El precio minorista del aguacate en EU cayó 18 por ciento en el último año, según Circana, debido a que las cosechas abundantes superaron el crecimiento de la demanda.

El Niño

Mission Produce aprendió de los ciclos anteriores de El Niño a manejar los árboles para que sean capaces de soportar altas temperaturas y las fuertes lluvias que suelen acompañar a este fenómeno.

Venta sin Calavo

Las ventas de Mission, que también incluyen arándanos y mangos, habrían alcanzado 2 mil millones de dólares el año pasado si se hubieran sumado los ingresos de Calavo.



Las granjas de aquí producen más de tres cuartas partes de lo que vende la firma en Estados Unidos. JESÚS QUINTANAR