



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL COMERCIO AGROALIMENTARIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA:
EL CASO DEL AGUACATE Y CAFÉ**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA

ESMERALDA VIDAL CHÁVEZ

DIRECTORA DE TESIS

ROSA MARÍA GARCÍA TORRES

MÉXICO, D.F., CIUDAD UNIVERSITARIA, OCTUBRE 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A Isaac, Armando, Erick y Juana

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por darme su apoyo incondicional y por siempre impulsarme a continuar con mis estudios. Dedico a ellos este logro en mi vida, ya que sin ellos no hubiera sido posible.

A mi asesora por animarme a terminar las metas que me propuse a lo largo de la carrera.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por ser mi segundo hogar y porque en ella viví las mejores experiencias.

A todos gracias.

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo I. Enfoques teóricos del comercio internacional	4
1. Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo	4
1.1 Modelo Heckscher-Ohlin	6
1.1.1 Supuestos básicos del modelo Heckscher-Ohlin	6
1.1.2 Identidad de las funciones de producción entre países	7
1.1.3 Abundancia de factores.....	9
1.1.4 Precios de los factores y precios de los bienes.....	10
1.1.5 Teorema de la igualación del precio de los factores	10
1.1.6 Teorema Heckscher-Ohlin	11
1.2 Efectos del crecimiento en países pequeños.....	11
1.2.1 Acumulación de Factores.....	12
1.3 Efectos del crecimiento en países grandes.....	13
1.4 Términos de intercambio de los países exportadores de productos primarios	16
1.5 Tesis Prebisch-Singer	16
1.6 Formas de integración	18
1.7 Política comercial.....	21
1.7.1 Instrumentos de política comercial	22
1.7.2 Otras barreras no arancelarias.....	23
Capítulo II. Comercio entre México y la Unión Europea	25
2. Antecedentes.....	25
2.1 Relación comercial México-Unión Europea antes del TLCUEM.....	30
2.2 Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con México (TLCUEM).....	33
2.3 Contenido.....	34
2.3.1 Acceso a mercados.....	34
2.3.2 Reglas de origen.....	38
2.3.3 Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	39
2.4 Comercio actual	40
Capítulo III. Comercio Agroalimentario México-Unión Europea.....	48
3. Generalidades	48

3.1 Mercado agroalimentario.....	50
3.2 Requerimientos para la importación de productos a la Unión Europea.....	58
3.3 Aguacate	62
3.3.1 Origen y características.....	62
3.3.2 Variedades	64
3.3.3 Clases	64
3.3.4 Mercado Internacional	65
3.3.5 México como productor y exportador de aguacate.....	67
3.3.6 Mercado europeo	69
3.4 Café.....	74
3.4.1 Origen y características.....	74
3.4.2 Variedades	75
3.4.3 Mercado Internacional	77
3.4.4 México como productor y exportador de café.....	79
3.4.5 Mercado europeo	80
Conclusiones y recomendaciones.....	84
Bibliografía.....	89
Anexo 1.	94
Anexo 2.	95
Anexo 3.	96

ÍNDICE DE GRÁFICAS Y CUADROS

Capítulo II.....	25
Cuadro 1. Periodo de desgravación de los aranceles sobre las importaciones de productos agrícolas y pesqueros.....	35
Cuadro 2. Eliminación de aranceles aduaneros sobre importaciones originarias de la UE	37
Gráfica 1. Comercio exterior de México por Tratados de Libre Comercio	40
Gráfica 2. Comercio exterior de México con Estados Unidos, TLCUEM (27) y el resto del mundo.....	41
Cuadro 3. Balanza Comercial México-Unión Europea	42
Gráfica 3. Balanza Comercial México-Unión Europea periodo 2003-2011.....	42
Cuadro 4. Productos comercializados entre México y la UE.....	43
Cuadro 5. Productos comercializados entre México y la Unión Europea en enero-junio de 2012.....	44
Capítulo III.....	48
Gráfica 4. Comercio agroalimentario de México por Tratados de Libre Comercio.....	48
Gráfica 5. Comercio agroalimentario de México con sus principales socios.....	49
Gráfica 6. Principales productos Agrícolas Importados desde el 2003 hasta el primer semestre del 2013.....	50
Gráfica 7. Área destinada para cultivos orgánicos en los principales países de la Unión Europea.....	54
Cuadro 6. Exportaciones agroalimentarias de México a la UE.....	55
Tabla 1. Variedades de aguacate.....	64
Gráfica 8. Participación mundial de la producción mundial de aguacate. Periodo 2011 ...	65
Gráfica 9. Participación de las exportaciones mundiales. Periodo 2011.....	66
Gráfica 10. Participación de las importaciones mundiales. Periodo 2011	67
Mapa 1. Principales estado productores de aguacate	68
Gráfica 11. Comercio de aguacate México-Unión Europea	70
Gráfica 12. Principales consumidores de aguacate mexicano.....	71
Tabla 2. Variación de las exportaciones de aguacate.....	73
Tabla 3. Variedades de café.....	76

Gráfica 13. Participación mundial de la producción de café. Periodo 2011	77
Gráfica 14. Participación de las exportaciones mundiales. Periodo 2011	78
Gráfica 15. Participación de las importaciones mundiales. Periodo 2011	79
Mapa 2. Principales productores de café	80
Gráfica 16. Países de la Unión Europea importadores de café mexicano.....	81
Tabla 4. Variaciones de las exportaciones de café	82
Gráfica 17. Principales consumidores de café mexicano	83

El comercio agroalimentario entre México y la Unión Europea: el caso del aguacate y café

Introducción

Las relaciones diplomáticas entre México y la Unión Europea comenzaron décadas atrás antes de que acordaran el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio, 1960 fue el año en el que se hicieron formales sin embargo, no eran de gran importancia porque México concentraba sus relaciones con Estados Unidos y el proceso de consolidación de la entonces Comunidad Económica Europea requería de esfuerzos de concentración.

Fue hasta 1991 cuando se restablecieron las relaciones en una nueva etapa no solo a nivel comercial sino también en materia de cooperación y desarrollo y los procesos de consulta derivaron en la suscripción de un Acuerdo Marco de Cooperación, ya que para México las negociaciones rumbo a un Tratado significaban diversificar la geografía de su comercio exterior, y a Europa le garantizaban un clima benigno en sus inversiones.

Empero todo el proceso fue lento y complicado ya que exigió perseverancia y una compleja tarea diplomática por parte de las autoridades encargadas de la política comercial y los responsables de las relaciones exteriores de México, además de que las opiniones encontradas a nivel interno por ambas partes no contribuyeron al dinamismo del proceso.

No obstante continuaron las negociaciones y en 1997 se concretó la firma del Acuerdo Global, el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta, así, siguiendo el Acuerdo Interino comienzan las negociaciones para la creación del Tratado de Libre Comercio, las cuales finalizaron con la firma de la Declaración de Lisboa el 23 de marzo de 2000 y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) el 1 de julio del mismo año.

Si bien mejoró el flujo comercial en el sector industrial y manufacturero, no ocurre lo mismo en la parte agrícola, por ello el **objetivo general** de este trabajo consiste en analizar el papel de México frente a la Unión Europea en cuestiones de comercio agroalimentario, específicamente en los casos del aguacate y café a través de la revisión del contenido del Tratado de Libre Comercio en la parte referente al acceso a mercados con la finalidad de demostrar que no existe una integración con resultados benéficos para el mercado mexicano en este sector.

Con los objetivos particulares:

-Revisar y analizar el contenido del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en la liberalización del sector agropecuario para mostrar las ventajas y/ o desventajas de los cultivos agrícolas mexicanos, así como analizar el papel de la Política Agrícola Común en el proceso de desmantelamiento de los aranceles en estos productos para conocer la causa de las complicaciones al inicio de las negociaciones del TLCUEM.

-Analizar las medidas sanitarias y fitosanitarias para saber si su aplicación afecta al comercio agroalimentario entre México y la Unión Europea.

-Evaluar los productos que se encuentran consolidados en el mercado europeo para analizar las probabilidades con las que cuenta México para integrarse en ese mercado y con base en ello conocer las desventajas que no han permitido el desarrollo y/o aprovechamiento del comercio agroalimentario bajo el amparo de un Tratado de Libre comercio.

La investigación se basa en el método deductivo, comenzando por los enfoques teóricos del comercio internacional para continuar con la revisión del TLCUEM en la parte de acceso a mercados y proseguir con un breve análisis de la situación del comercio actual, la cual es el marco introductorio del comercio agroalimentario, y de esta manera particularizar con los casos del aguacate y café para comprobar o rechazar **la hipótesis** “El comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario se ha generado a través de un proceso lento a causa de la inclinación, por parte de México, de comerciar con Estados Unidos y por la

existencia de barreras no arancelarias sin embargo, algunos productos como el aguacate y el café han logrado consolidarse en el mercado europeo y si el país aprovecha las ventajas de éstos y toma en cuenta las razones de su éxito, podría ocurrir lo mismo con otros de sus cultivos agrícolas”.

Los alcances de la investigación fueron, en primer lugar la búsqueda de los orígenes para la firma del TLCUEM; en segundo lugar la accesibilidad de datos estadísticos en cuanto a comercio en general entre México y la Unión Europea para determinar cuáles son los que más se comercializan, y en tercer lugar poder revisar el Tratado de manera física para cumplir con una parte de los objetivos.

En cuanto a las limitantes, dado que no es un tema muy estudiado y con poca participación en el comercio de los socios, la información agroalimentaria fue un poco más difícil de encontrar, en especial las razones de las importaciones mexicanas, así como cuáles son los alimentos de origen vegetal más consumidos en el mercado de la Unión Europea, sin embargo se trata de un tema de un sector que aunque todavía tiene una situación complicada, se puede aprovechar para buscar incrementar el comercio total y reducir el déficit en balanza comercial con la UE.

Los capítulos que componen esta tesis son tres, en el primer capítulo se describen brevemente algunas teorías del comercio internacional que sustentan esta investigación; en el segundo capítulo se aborda el comercio entre México y la Unión Europea en el cual se puede apreciar el lugar de ésta frente a los otros socios comerciales de México y los productos que más demanda; finalmente en el tercer capítulo se analiza la situación del aguacate y café en el mercado europeo para determinar si cuentan con ventajas de preferencia en consumo, así como la participación que ocupan en ese mercado.

Capítulo I. Enfoques teóricos del comercio internacional

El comercio internacional ha jugado un papel importante en el intercambio entre países, pues éstos principalmente buscan comerciar con aquellos bienes con los que cuentan, además de que también pueden conseguir economías de escala en la producción.

Para comprender mejor su razón de ser, ya que es una de las bases de esta investigación, se efectuará una revisión sintética de las principales teorías que lo explican, comenzando por la teoría tradicional.

1. Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo

La importancia del comercio reside en el grado de especialización que cada país tiene para la producción de bienes y servicios, pues no todos producen lo mismo ni tienen el mismo grado de especialización, adicionalmente poseen diferencias en tecnología y dotación de factores, los cuales a su vez, son fuente de la ventaja comparativa. Para explicarla y entender cuál es su papel, primero es necesario realizar un breve análisis del modelo de David Ricardo en el cual incluyó indirectamente el término de ventaja absoluta de Adam Smith¹.

En dicho modelo plantea lo siguiente: considerando dos países, A y B dotados de trabajo homogéneo y dedicados a la producción de dos bienes, I y II; el país A tiene una ventaja absoluta² en la producción del bien I y el país B tiene ventaja absoluta en la producción del bien II ya que cada país puede producir un bien a un costo absolutamente menor que el otro (medido en unidades de trabajo).

El modelo ricardiano explica cómo es que los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente, es decir habla sobre la

¹ Chacholiades, Miltiades (1993) "Economía Internacional", México, p. 16

² Cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otros países.

ventaja comparativa³; de igual forma indica que la especialización internacional debe estar basada en ésta.

Otro aspecto importante del comercio internacional es por el que atraviesan los países al experimentar un rápido progreso tecnológico que se ve reflejado en la reducción de costos de producción. Esto convierte a uno de los dos países en poseedor de ventaja absoluta, por ejemplo el A, de los bienes I y II, por lo que si el país A y B fueran dos regiones pertenecientes al mismo país, sus trabajadores emigrarían a la región más eficiente. Sin embargo esto no podría ser así ya que el principal rasgo distintivo es la inmovilidad internacional del trabajo.

La ley de la ventaja comparativa demuestra cómo a pesar de que un país tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes, el comercio internacional puede funcionar.

Si un país se especializa en la producción del bien en el cual tiene una ventaja comparativa, el producto mundial total de cada bien se incrementa como resultado de dicha mejora, siempre y cuando los países que comercian tengan el mismo tamaño, para mantener en equilibrio las demandas de consumo. Sin embargo esto no ocurre en el intercambio entre un país pequeño y uno de gran tamaño ya que cuando son de tamaño desigual el equilibrio puede coincidir con el precio autárquico del país grande, pues éste tendría que producir ambos bienes para satisfacer la demanda mundial. De este modo el comercio internacional se vuelve ventajoso bajo la condición de que exista una diferencia entre los requerimientos relativos de trabajo entre los dos países en los que ocurre el intercambio.

³ Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que en los otros países.

1.1 Modelo Heckscher-Ohlin

Una vez que se encuentran expuestas la ventaja comparativa y absoluta, usadas en el modelo previo, se continúa con una teoría que lo usa como referencia y que a su vez explica el papel de las diferencias entre los recursos de las naciones y que para ello utiliza los factores de la producción tierra y trabajo, involucrados en el comercio agroalimentario, así dada su relación e importancia con el tema principal, se desarrollan sus teoremas y supuestos. Ésta se trata de aquella que se conoce como la *teoría Heckscher-Ohlin* o como *la teoría de las proporciones factoriales*, la cual supone que la tecnología y los gustos son semejantes entre los países, y la razón de ser de la ventaja comparativa se basa en la diferencia de la dotación de factores, además considera a los precios entre los países y a dicha diferencia como los principales determinantes del comercio.

Un país posee una ventaja comparativa en la producción del bien que usa más intensivamente el factor más abundante del país y es el que exportará por ser más barato, de igual modo importará el bien intensivo en su factor relativamente escaso y que resulta más costoso de producir. Dicha proposición se conoce como el *teorema Heckscher-Ohlin*.

Como consecuencia se produce un efecto que tenderá a igualar los precios de los factores entre países que conducirá a la eliminación o reducción de la diferencia existente antes del comercio en precios relativos y absolutos y así servir en cierta medida como sustituto de la movilidad de los factores, esta proposición se conoce como el *teorema de la igualación del precio de los factores*.

1.1.1 Supuestos básicos del modelo Heckscher-Ohlin

A continuación se desarrollan los supuestos del modelo que darán paso al teorema Heckscher-Ohlin.

El primer supuesto consiste en que existen dos países, C y D, ambos dotados de dos factores homogéneos de producción, por ejemplo tierra y trabajo y se

producen bajo rendimientos de escala constantes dos bienes, I y II, en los cuales los dos factores son homogéneos e indiferentes entre sus usos, además tienen la misma calidad y se ofrecen inelásticamente en todos los países, es decir que las cantidades disponibles de tierra y trabajo son independientes de sus precios. De igual modo, el producto obtenido de cada bien depende únicamente de las cantidades de tierra y trabajo que entran en el proceso de producción destinadas sólo para ese bien, es decir la dotación relativa de factores. Por lo tanto, este modelo supone la ausencia de externalidades en la producción⁴.

En este sentido hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y factores, también hay una movilidad perfecta de factores dentro de cada país, pero no hay movilidad internacional de factores; no existe ninguna obstrucción al libre flujo del comercio internacional, por lo que se encuentra en equilibrio en ambos países.

Algunos supuestos especiales son:

1. La tecnología es la misma en todos los países. Lo que significa que la función de producción del bien I va a ser la misma en el país C que en el D, y de igual manera ocurre lo mismo con el bien II.
2. Un bien (I), siempre va a ser intensivo en trabajo en relación con el otro bien (II). Esto es equivalente a decir que el bien I es intensivo en tierra con relación con la tela. Este supuesto realmente significa es que bajo cualquier circunstancia, la industria del bien II usará más unidades de trabajo por unidad de tierra que la industria del bien I.

1.1.2 Identidad de las funciones de producción entre países

Uno de los supuestos más importantes del teorema Heckscher-Ohlin consiste en que las funciones de producción entre los países son idénticas. Como se sabe, la función de producción es la relación de la cantidad máxima de producto que se puede obtener con cualquier cantidad especificada de factores.

⁴ Chacholiades, Miltiades (1993), p. 101

Se pueden distinguir cuatro diferentes categorías de factores de producción⁵:

- a) Insumos específicos (como las materias primas) son aquellos que se pueden comprar en el mercado.
- b) Factores escasos, los cuales no son posibles apropiarse (como condiciones climáticas) que tienen un precio cero en el mercado, aunque no estén disponibles en cantidades ilimitadas.
- c) Factores libres (como el aire), disponibles en cantidades ilimitadas y tienen un precio cero en el mercado.
- d) Condiciones referentes a la producción (como el conocimiento técnico).

De este modo, cuando las cuatro categorías incluyen “factores de producción”, las funciones de producción se vuelven idénticas entre los países por definición. Esto es, sin embargo, una tautología inútil.

En la categoría de factores escasos no apropiables, si el trabajo por supuesto, fuera el único “factor de producción” sería obvio que los países C y D tendrían diferentes funciones de producción. Sin embargo, los dos países se pueden considerar como compartiendo una función de producción común de acuerdo con la cual el producto depende no solamente del trabajo sino también de los *poderes peculiares otorgados por la naturaleza*. La razón por la cual las funciones de producción de C y D son idénticas obedece a que estos *poderes peculiares*, que asumen diferentes valores en los dos países, se excluyen.

De esta forma se crean dificultades por el hecho de que el trabajo y la tierra no son factores homogéneos. También varios bienes requieren para su producción ciertos tipos de recursos que solamente se encuentran en algunos países. Así, considerar tierra y trabajo como los dos únicos factores homogéneos de producción es ignorar lo económicamente pertinente, diferencias cualitativas entre las diferentes unidades de cada categoría de factores y al mismo tiempo volver a las funciones de producción de los diferentes países diferentes entre sí.

⁵ *Idem*, p. 103

Finalmente, las funciones de producción incorporan todas las técnicas eficientes conocidas y, en cualquier momento, no se debe esperar que tal conocimiento sea el mismo en todos los países.

Por lo tanto, se debe rechazar que la identidad de las funciones de producción entre países es un supuesto necesario para el modelo Heckscher-Ohlin. Con funciones de producción diferentes, el comercio puede tener lugar entre dos países cualesquiera con dotaciones similares de factores y patrones de consumo similares. Así, cualquier evidencia empírica contraria a la indicada por las proporciones de factores podría siempre explicarse mediante diferencias arbitrarias en las funciones de producción.

1.1.3. Abundancia de factores

Para su validez lógica, el modelo Heckscher-Ohlin requiere que uno de los bienes sea intensivo en trabajo en relación con el otro. El bien intensivo en trabajo es aquel bien que usa más unidades de trabajo por unidad de tierra para todas las relaciones-salario renta. Como la ventaja comparativa, la intensidad de factores es un concepto relativo.

Un concepto importante es el referente a la abundancia de factores y se pueden clasificar a través de dos criterios: la abundancia física y la abundancia económica; la definición física se refiere a que el país C es abundante en trabajo en relación con el país D, debido a que el C está dotado con más unidades de trabajo por hectárea de tierra que en el D; definición de precios se refiere a que el país C es abundante en trabajo en relación con el D debido a que en sus respectivos estados de equilibrio autárquicos el trabajo es relativamente más barato en el país C que en el D⁶.

Como que la abundancia de factores y la ventaja comparativa son conceptos relativos, ya que no se puede decidir qué país es abundante en trabajo comparando solamente el número absoluto de unidades de trabajo disponibles, es

⁶ *Idem*, p. 108

necesario tomar en cuenta la proporción en la cual el trabajo y la tierra existen en cada país. De este modo, si el país C tiene más trabajadores por hectárea de tierra que el país D, entonces C es el país abundante en trabajo aunque D pueda tener más trabajadores que C.

En cuanto a la definición de precios, un país se clasifica como abundante de trabajo únicamente si su relación salario-renta previa al comercio es más baja que la del otro país. Así los precios de equilibrio de los factores y de los precios de los bienes están determinados por la oferta y la demanda, sin embargo la definición física se basa solamente en la oferta, ignorando completamente la influencia de la demanda, mientras que la definición de precios se basa tanto en la oferta como en la demanda.

1.1.4 Precios de los factores y precios de los bienes

La función de producción de las industrias del bien I y II tienen una relación directa entre las relaciones óptimas de los factores tierra y trabajo de ambas industrias, así como la relación salario-renta y los costos relativos de producción.

El primer postulado indica que *a medida que el trabajo se vuelve relativamente más barato (a medida que la relación salario-renta disminuye), el bien intensivo en trabajo se hace más barato en relación con el bien intensivo en tierra*⁷.

1.1.5 Teorema de la igualación del precio de los factores

Cuando se cumplen los supuestos anteriormente señalados y el libre comercio conlleva a la igualación del precio de los bienes y a la especialización incompleta en la producción tanto del país C como el D, los precios absolutos y los precios relativos de los factores se igualarán completamente en ambos países.

Este teorema también indica que en ausencia de cualquier migración de factores entre países, el libre comercio de bienes lleva a una situación en la cual los trabajadores ganan el mismo salario real y la tierra la misma renta real en los dos

⁷ *Idem*, pp. 115 y 116

países. Sin embargo, en el modelo los factores si emigran entre los países indirectamente a través de los flujos de bienes entre éstos. De igual modo dicho intercambio tiende a igualar la proporción en la que el trabajo y la tierra se consumen indirectamente.

1.1.6 Teorema Heckscher-Ohlin

El teorema Heckscher-Ohlin de acuerdo a la definición de los precios y cuando los supuestos básicos se cumplen, el país con la menor relación salario-renta en estado autárquico (es decir, el país abundante en trabajo) tiene ventaja comparativa en el bien intensivo en trabajo (I) y el país abundante en tierra tiene una ventaja comparativa en el bien intensivo en tierra (II)⁸.

Sin embargo este modelo, como ya se había mencionado, toma a la dotación de factores y tecnología como estáticos, pero con el paso del tiempo éstos crecen y surgen nuevos y más eficientes métodos de producción que reemplazan a los antiguos menos eficientes. Por lo tanto el crecimiento y la dotación de factores así como el progreso técnico dan lugar a la *teoría de los efectos del crecimiento económico sobre el comercio*⁹, la cual explica el crecimiento en países grandes y pequeños y que es usada como referencia del comercio entre México y la Unión Europea.

1.2 Efectos del crecimiento en países pequeños

Una economía pequeña toma el precio del el mercado internacional y sus exportaciones e importaciones no tienen ninguna influencia sobre los términos de intercambio. Como supuesto el país C está dotado con cantidades fijas de dos factores homogéneos, trabajo y capital y produce bajo rendimientos constantes a escala dos bienes, I y II, además el bien I es intensivo en trabajo en relación con el II en todas las relaciones de los precios de los factores. El país C es “pequeño” y

⁸ *Ídem pp. 120 y 121*

⁹ *Ídem p. 149*

comercia los bienes I y II en un mercado internacional enorme a precios constantes.

Cuando sus habitantes tienen gustos y dotación de factores idénticos, la frontera de posibilidades de producción se ajusta a un ciudadano representativo¹⁰.

1.2.1 Acumulación de Factores

Cualquier incremento en la dotación de factores del país C necesariamente hace que su frontera de posibilidades de producción se desplace hacia afuera.

Como supuesto el trabajo y el capital del país C crecen a la misma tasa, de manera que la relación global capital-trabajo del país permanece constante. La frontera de posibilidades de producción se desplaza uniformemente en todas las direcciones y los productos I y II aumentan a la misma tasa. Esto se conoce como *crecimiento equilibrado* o como *efecto neutral sobre la producción*.

Cada ciudadano está produciendo y consumiendo exactamente las mismas cantidades de los productos I y II antes y después del crecimiento.

Ahora se supone que un solo factor crece, ya sea capital o trabajo pero no ambos, el cambio en los productos de la industria I y II se explica por el teorema de Rybczynski.

Este teorema dice que *cuando la dotación de un solo factor aumenta, el producto del bien que usa intensivamente el factor que ha aumentado se expande y el producto de los demás bienes se contrae en forma absoluta*¹¹.

Si el trabajo crece, el producto del bien intensivo en trabajo debe expandirse para absorber el exceso de oferta de trabajo. Pero como el trabajo debe combinarse con capital, y la oferta de capital, de acuerdo con los supuestos, permanece constante, la producción del bien intensivo en capital debe disminuir absolutamente a fin de liberar las cantidades necesarias de capital. Por otra parte,

¹⁰ *Idem pp. 155-158*

¹¹ *Idem pp. 158*

si el capital aumenta, la producción del bien intensivo en capital debe incrementarse, y la producción del bien intensivo en trabajo debe disminuir absolutamente.

Por otra parte, con un simple crecimiento de capital, el país experimenta una intensificación *positiva* de capital. Ahora su ciudadano representativo tiene más capital para trabajar, y así su frontera individual de posibilidades de producción se desplaza hacia *afuera*. El ciudadano representativo mejora y el bienestar social se incrementa.

Para que un simple crecimiento de trabajo afecte el volumen de comercio del país, va a depender de la estructura del comercio del país C. si éste exporta el bien intensivo en capital, alimento, cuya producción se reduce, el volumen de comercio del país se reduce puesto que se puede esperar que aumente el consumo de alimento del país. Por otro lado, si importa el bien intensivo en capital su volumen de comercio tenderá a aumentar.

Con un simple incremento en el capital, el volumen de comercio del país tenderá a expandirse cuando exporta y a contraerse cuando importa el bien intensivo en capital, alimento.

1.3 Efectos del crecimiento en países grandes

Ahora se elimina el supuesto simplificador de que el país en crecimiento es “pequeño” en el sentido de que toma el precio en el mercado internacional y se consideran los efectos del crecimiento económico sobre el país “grande” cuyas exportaciones e importaciones afectan los términos de intercambio¹².

En un nuevo escenario se consideran dos países C y D, ambos dotados de dos factores, trabajo y capital y produce bajo rendimientos constantes a escala, dos bienes I (alimento) y II (tela). Como supuesto el alimento es intensivo en capital en relación con la tela para todos los precios de los factores tanto antes como

¹² *Idem* pp. 165- 173

después del progreso técnico. Cada país está habitado por individuos que tiene gustos y dotaciones de factores idénticos. El ciudadano representativo del país C es diferente al D, en la medida en que C, el país abundante en capital, está dotado con más unidades de capital por trabajador que D.

El equilibrio ocurre inicialmente en la intersección de las curvas de oferta neta antes del crecimiento, en donde C exporta el alimento y D importa tela, así este patrón de comercio concuerda con el teorema Heckscher-Ohlin.

Cuando un país crece, su curva de oferta neta tiende a desplazarse, dando lugar a un nuevo equilibrio internacional.

Suponiendo que el equilibrio internacional es único y estable antes y después del crecimiento, se puede predecir el efecto del crecimiento sobre los términos de intercambio de la economía en crecimiento (C) a partir del simple conocimiento del efecto del crecimiento sobre el volumen deseado de C de comercio a precios constantes.

Se supone que a los términos de intercambio anteriores al crecimiento de C es tal que su volumen deseado de comercio se expande, esto significa que en los términos de intercambio anteriores al crecimiento, la demanda de C de importaciones de tela aumenta. También la oferta de exportaciones de alimento de C se aumenta. Puesto que la demanda de D (es decir, el resto del mundo) de importaciones de alimento y oferta de exportaciones de tela permanecen invariables (supuestamente), se deduce que los términos de intercambio anteriores al comercio emerge en los mercados mundiales un exceso de oferta de alimento y una escasez de tela. Como resultado, el precio del alimento tiende a caer en relación con el precio de la tela; es decir, *los términos de intercambio de C tienden a deteriorarse*.

Cuando el volumen de comercio de C tiende a contraerse a precios constantes, sus términos de intercambio tienden a mejorar. En particular, la oferta de exportaciones de alimento de C disminuye, mientras que su demanda de importaciones de tela disminuye. En esta forma, aparece en los mercados

mundiales un exceso de demanda (o sea, una escasez de) alimento, así como un exceso de oferta (o sea un exceso) de tela. Como resultado, el precio relativo de alimento tiende a aumentar.

Ahora, manteniendo el resto de las variables constantes, el tipo de crecimiento que expande la producción de alimento de C (exportables) más de lo que expande su producción de tela (importables) hace que el volumen de comercio de C (a precios constantes) crezca y sus términos de intercambio empeoren.

Un crecimiento *equilibrado* tiende a expandir el volumen de comercio de C a la tasa de crecimiento equilibrado, suponiendo solamente que los gustos son homotéticos, de manera que el consumo de cada bien se expande a la tasa común. Si tanto C como D experimentan crecimiento equilibrado a la misma tasa, los volúmenes de comercio de los dos países crecerán simultáneamente y no habrá tendencia para que los términos de intercambio de ninguno de los dos países se deteriore. En esta forma, se debe concluir que, en general, no existen razones para creer que el crecimiento en general empeorará los términos de intercambio de un país.

El cómo afecta el crecimiento de C a su bienestar social se distingue de dos formas: un efecto en riqueza y un efecto en términos de intercambio. El efecto riqueza corresponde al desplazamiento de la frontera de posibilidades de producción del ciudadano representativo de C y puede ser positivo o negativo. De igual manera el efecto de los términos de intercambio corresponde al cambio en el precio relativo del alimento (exportable en C) y esto también puede ser positivo o negativo.

1.4 Términos de intercambio de los países exportadores de productos primarios

La revisión previa de los efectos entre países grandes y pequeños se debe a la diferencia entre el crecimiento económico de México y la Unión Europea sin embargo, también se debe tomar en cuenta la parte referente a aquellos países dedicados a los productos primarios y para ello se usa como marco de referencia la Tesis Prebisch-Singer.

Debido a que el comercio hace que los mercados se expandan se genera mayor competencia y al mismo tiempo, con el progreso técnico algunos países se desarrollan más que otros. Los menos desarrollados son llamados países del Tercer Mundo y entre ellos se encuentran los de Latinoamérica, caracterizados por ser exportadores activos de productos primarios.

1.5 Tesis Prebisch-Singer

De acuerdo con esta hipótesis los países exportadores de materias primas, en especial los del Tercer Mundo, habían experimentado un deterioro sistémico en sus términos de intercambio¹³, es decir, *los países menos desarrollados tienen que exportar cantidades crecientes de sus productos primarios a cambio de importaciones de manufacturas de los países industrialmente avanzados*. De tal forma que ésta se consideraba como una de las razones por la que dichos países se encontraban subdesarrollados. De modo que para tratar de cambiar esta situación se plantearon recomendaciones entre las cuales se indicaba que los países menos desarrollados debían de asignar mayores recursos al sector industrial que al primario, así mismo se buscaba reducir las barreras que imponían

¹³ Se entiende por términos de intercambio a las relaciones de intercambio en el comercio entre países. Mide la evolución relativa de los precios de las exportaciones y las importaciones de un país y puede expresar la evolución del precio de los productos exportados calculando según el valor de los productos que importa a lo largo de un período para saber si existen aumentos o disminuciones.

los países desarrollados a las importaciones de manufacturas provenientes de países menos desarrollados¹⁴.

Así, surgen dos variantes de las tesis Prebish-Singer, en la que una de ellas enmarca la inconformidad respecto al nivel de los términos de intercambio en los países menos desarrollados y la otra tiene que ver con la inconformidad respecto a la tendencia secular de dichos términos de intercambio a través del tiempo. En la primera, dicha inconformidad se atribuye a los elementos monopolísticos de los países avanzados como mercados imperfectos y altos aranceles. La segunda se sustenta bajo tres argumentos teóricos principales:

1. Sesgo en la demanda. Dado que la Tesis Prebisch-Singer se sustenta en la ley Engel¹⁵, se va a aplicar en el doble sesgo de la demanda de la siguiente manera: 1) que la elasticidad ingreso de la demanda por productos primarios es menos de uno, es decir, que a medida que el ingreso crece, la demanda por productos primarios aumenta menos que proporcionalmente ; y 2) que la elasticidad ingreso de la demanda por manufacturas es mayor a uno, es decir que a medida que el ingreso aumenta, la demanda de manufacturas aumenta más que proporcionalmente. De tal forma que manteniendo las demás variables constantes, dichos sesgos en la demanda hacen que los términos de intercambio de las exportaciones de productos primarios se deterioren a lo largo del tiempo.
2. Innovaciones que economizan materias primas. Como el progreso técnico economiza las materias primas, la demanda global de productos primarios tiende a caer provocando un deterioro en los términos de intercambio de países exportadores de productos primarios a través del tiempo.
3. Imperfecciones del mercado. Dado que existe un mayor grado de monopolio en la industria que en la agricultura, éste podría ser una explicación de por qué los términos de intercambio en los países menos

¹⁴ *Idem* p. 174

¹⁵ La cual dice que a medida que aumenta, la proporción del ingreso gastado en alimento disminuye.

desarrollados son bajos, sin embargo no puede explicar la tendencia a caer a través del tiempo, por lo que se otorga al poder monopolístico de los sindicatos de los países industriales tal deterioro secular, ya que en los países desarrollados, en donde hay escasez de trabajo, el progreso técnico resulta en mayores salarios y precios constantes. Por otro lado, en los países menos desarrollados, en donde hay excedente de trabajo, el progreso técnico resulta en menores precios a medida que el rendimiento de los factores permanece constante. Por lo que da como resultado que los términos de intercambio en los países menos desarrollados tenderán a deteriorarse a través del tiempo.

1.6 Formas de integración

Puesto en el marco, las ventajas que un país puede tener respecto a otro en términos de comercio, lo siguiente es explicar cómo se han llevado a cabo los procesos de integración, pues éstos son diferentes y el grado de integración no es el mismo, de igual forma se explica la estructura que los componen, el lugar y cómo se les considera actualmente. Adicionalmente se examina el papel que juega una política comercial, por el hecho de que el intercambio entre México y la UE está regido por políticas comerciales, las cuales influyen en el grado de importaciones y exportaciones y que del mismo modo explican el comercio entre ambos.

Los países pueden establecer vínculos de diversa naturaleza: desde los tradicionales nexos diplomáticos, de alianzas para propósitos políticos o de otro orden como los de carácter militar, hasta los estrictamente económicos en sus distintas modalidades, sin olvidar los culturales, los científicos y los tecnológicos.

Es oportuno precisar que no son los países los que entablan estos vínculos, sino que son los ciudadanos o residentes de los países los que los establecen con ciudadanos y residentes de otras latitudes. Entre esos ciudadanos y residentes se cuentan las empresas asentadas en los respectivos territorios nacionales.

Las relaciones de comercio son las primeras que se establecen entre personas (o empresas) que habitan en espacios diferentes, constituyen una forma de acercamiento entre naturales y residentes de diversos países y tienden a ser la base de la relación entre gobiernos, estados y naciones.

Así, se parte del supuesto que en el mundo el comercio no es rigurosamente libre; las mercancías, los servicios y los factores deben cubrir requisitos para poder pasar de un país a otro. Si éste es correcto, en un principio podría convenirse en la necesidad de eliminar las restricciones para facilitar el funcionamiento de la economía en su conjunto. Dichas restricciones tienen o pueden tener más de una causa o razón de ser: desde la más primitiva, consistente en contar con una fuente eficaz y de relativo bajo costo para captar recursos fiscales, hasta las más complejas de proteger, por cualquier motivo, a la producción interna, o las necesarias para fines de defensa, seguridad nacional, preservación del patrimonio artístico o el cuidado de la salud.

Los acuerdos o convenios aludidos se refieren, precisamente a la reducción o eliminación de estas restricciones; los países que convienen en reducirlas o eliminarlas lo hacen en la inteligencia de que habrá reciprocidad. Convienen así mismo, un conjunto de reglas que habrán de constituir en el marco normativo de sus relaciones comerciales y, en algunos casos, de sus relaciones económicas. Establecen, también, criterios y procedimientos para dirimir las controversias que pudieran surgir de esas relaciones¹⁶.

Entonces, se debe entender por integración al proceso por el que se amplían los espacios, acompañado de medidas dirigidas a eliminar, en algún grado, aquellas barreras al libre movimiento de los bienes, los servicios y los factores productivos entre las unidades económicas que pertenezcan a diferentes naciones para lograr una interdependencia internacional entre ellas.

¹⁶ Gazol, Antonio (2007), "Bloques Económicos", Facultad de Economía UNAM, México, pp. 55-57

Dado que la integración puede darse por diferentes propósitos, como ya se vio, el económico es el que interesa para este estudio. De tal modo que ésta puede darse por diversas formas, las cuales son: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total.

- La forma más sencilla de integración económica está constituida por la zona de libre comercio, en ella los países que la conforman eliminan todas las restricciones, incluidas las arancelarias, a la circulación de mercancías producidas en la zona, mientras conservan su independencia comercial en relación con terceros países. De tal manera que deben haber puntos de vigilancia comercial en las fronteras de los países miembros para asegurarse que las mercancías de libre circulación sean procedentes de la zona.
- En la unión aduanera los países miembros además de eliminar las restricciones comerciales entre ellos, deciden adoptar un arancel exterior y una política comercial comunes respecto a terceros países y con ello se retiran los controles en las fronteras del interior de la zona de la unión aduanera.
- El mercado común además de suprimir las restricciones al comercio elimina aquellas que dificultan el movimiento de los factores, por lo que establece cuatro libertades: la de circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.
- La unión económica combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, cuyo objetivo es el de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.
- Finalmente, el último proceso es el referente a la integración total en donde presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad

supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros¹⁷.

De esta forma la Unión Europea ha sido la única en lograr cuatro de ellas, por lo que el comercio en esta zona se ha desarrollado más y uno de sus principales objetivos es buscar su bienestar, dejando de lado y con menor grado de importancia el intercambio con terceros países.

En el caso de América Latina el proceso de integración no ha sido tan dinámico, ya que el comercio intrarregional sigue siendo marginal, pues tradicionalmente esta zona ha dependido de sus relaciones con el resto del mundo. Como consecuencia de ello sus relaciones comerciales tienen poca importancia debido a que es considerada como un área de subdesarrollo en comparación con la europea, que cuenta con un alto grado de desarrollo en economías industrializadas y por este motivo se considera a América Latina como exportadora de productos primarios.

1.7 Política comercial

Dadas las ganancias mutuas del libre comercio, se esperaría que el flujo de comercio de bienes a lo largo de las fronteras nacionales estuviera libre de la interferencia del gobierno. Sin embargo, como ya se puntualizó, por cientos de años las naciones del mundo han impedido el libre flujo del comercio internacional por medio de varios mecanismos, tales como aranceles, cuotas, reglas y procedimientos técnicos o administrativos y control de cambios. Tales políticas cuando están designadas para afectar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo, se conocen como *políticas comerciales*¹⁸.

¹⁷ Balassa, Bela (1964), "Teoría de la Integración Económica", México, p.

¹⁸ Chacholiades, Miltiades (1993), p. 187

1.7.1 Instrumentos de política comercial

- El arancel es el instrumento más simple de política y es un impuesto aplicado a un bien cuando cruza una frontera nacional. El arancel más común es el *impuesto de importación*, que es el gravamen impuesto sobre los bienes importados. Un arancel menos común es el *gravamen de exportación*, o sea, el impuesto que se impone sobre un bien exportado. Los impuestos de exportación a menudo se imponen en los países exportadores de productos primarios ya sea para aumentar el ingreso o para crear una escasez en los mercados mundiales, y así aumentar los precios mundiales.

Los aranceles se pueden aplicar de forma específica, es decir, establecer cantidades fijas por cada unidad de un bien importado. Por otro lado se encuentran los aranceles *ad valorem* que son impuestos que legalmente se especifican como un porcentaje fijo del valor de los bienes importados o exportados.

En ambos su efecto es incrementar el coste de trasladar los bienes a un país, elevando su precio en el mercado interior del país que lo aplica¹⁹.

- Los subsidios a la exportación son pagos realizados a una empresa o individuos que venden un bien en el extranjero. Igual que el arancel, el subsidio puede establecerse por una cantidad fija o dependiendo del valor exportado, *ad valorem* o sea, proporcionalmente.
- Subsidio al crédito a la exportación, se trata de un subsidio dirigido al comprador y puede ser aplicado a bienes producidos en el país.
- Una cuota de importación por su parte, es una restricción directa de la cantidad de algún bien que se puede importar, por lo regular las cuotas son impuestas mediante concesiones o licencias a algún grupo de empresas o

¹⁹ *Idem.* 188 y Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2008), "Economía internacional. Teoría y política", Madrid, p. 190

individuos. Una cuota de importación siempre aumenta el precio nacional del bien importado. Cuando se limitan las importaciones, la consecuencia inmediata es que, al precio inicial, la demanda del bien excede a la oferta nacional más las importaciones. Esto es causa de un alza de precios hasta que se equilibra el mercado.

- Una restricción voluntaria de exportación es una variante de la cuota de importación y es impuesta normalmente por exigencia del importador, y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales.
- Una exigencia de contenido nacional es una regulación que exige que una fracción específica de un producto final sea producida dentro del país. En algunos casos, esta fracción se especifica en unidades físicas y en otros, el requisito se establece en función del valor, exigiendo que una cuota mínima del precio del bien derive de un valor añadido nacional²⁰.

1.7.2 Otras barreras no arancelarias

Las naciones pueden interferir el libre flujo del comercio en otras formas diferentes. Estas barreras adicionales no arancelarias, incluyen las normativas de requisitos técnicos, el control de cambios (usados extensivamente por los países menos desarrollados), protección técnica y administrativa, y políticas de compra de gobierno.

- Las normativas de requisitos técnicos o sanitarios se tratan de disposiciones cuya finalidad declarada es la “garantía de calidad” de los productos, alegando la defensa de los consumidores, la salud pública o el medio ambiente.
- Regulaciones técnicas, administrativas y otras. Hay innumerables reglas y regulaciones gubernamentales que intencionalmente o no impiden el libre flujo del comercio. Tales reglas técnicas y administrativas incluyen

²⁰ Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2008), pp. 200-207

formalidades de examen aduanero, regulaciones de seguridad (tales como especificaciones de seguridad para automóviles, tractores y equipo electrónico), regulaciones de salubridad (tales como leyes que proveen la producción de alimento bajo condiciones higiénicas), requerimientos de denominación (tales como macas de origen) y estándares técnicos. Mientras que muchas de estas regulaciones satisfacen objetivos legítimos, frecuentemente se ofrecen como excusa para restringir el comercio.

- Políticas de compras gubernamentales. Los gobiernos compran enormes cantidades de bienes y servicios, y sus políticas de compras tienen un efecto sustancial sobre el libre flujo de comercio. Todos los gobiernos tienen a comprar productos domésticos, aún a pesar de que esos bienes sean más caros que los importados, ya que de esta forma el gobierno no paga aranceles.
- Los controles directos son políticas selectivas, del cambio del gasto, cuyo objetivo es controlar elementos particulares en la balanza de pagos. Usualmente los controles directos se imponen sobre las importaciones en un intento por cambiar el gasto doméstico alejándolo de los bienes extranjeros hacia los bienes domésticos. Menos común es el uso de controles para estimular las exportaciones desviando el gasto externo hacia productos domésticos.

Capítulo II. Comercio entre México y la Unión Europea

2. Antecedentes

Las relaciones entre México y la Unión Europea (UE) surgieron casi al mismo tiempo que ésta, en el gobierno de Adolfo López Mateos se inició el establecimiento formal de las relaciones diplomáticas con las instituciones comunitarias, estableciendo la delegación de México ante la Comunidad Económica Europea (CEE) en la ciudad de Bruselas, Bélgica a partir del año de 1960 con la finalidad de llevar a cabo los primeros contactos formales con el naciente bloque económico.

En este tiempo las relaciones internacionales entre México y Europa no eran de gran importancia a causa de dos factores principales: 1) México concentraba sus relaciones con Estados Unidos y 2) El proceso de consolidación de la CEE, llevó a la concentración de esfuerzos en el interior del mismo espacio.

Fue a principios de los años setenta cuando se retomó el interés, una vez que el presidente de México, Luis Echeverría Álvarez encabezó una gira de promoción por Europa, pero no fue sino hasta 1975 cuando se llegó a un primer Acuerdo de Comercio y Cooperación. Los objetivos de dicho Acuerdo eran tres²¹:

- a) La expansión equilibrada del intercambio comercial.
- b) La concesión recíproca del trato de nación más favorecida (NMF), que para México era de gran importancia porque no era miembro del GATT.
- c) La integración de una Comisión Mixta encargada de mantener el diálogo por cauces institucionales.

Sin embargo, el Acuerdo no fue fácil de lograr ya que las barreras proteccionistas, la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas, así como el sesgo del modelo antiexportador de los setenta impedían concretarlo. Hacia 1982, tras la

²¹ Gazol, Antonio (2007), p. 469

crisis y agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, se dio paso a una nueva estrategia de desarrollo y política exterior por parte de México, que, junto a la entonces conformación de la *Europa de los Doce*²² permitió restablecer las relaciones para alcanzar una nueva etapa no solo a nivel comercial, sino también en materia de cooperación para un mejor desarrollo. De esta forma se incrementaron las negociaciones y los procesos de consulta que derivaron en la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991²³. Este Acuerdo ponía énfasis en la inversión, en la transferencia de tecnología y de financiamiento en la agroindustria, telecomunicaciones, protección al medio ambiente, energía y la cooperación en diversas áreas de servicios. Sin embargo, el tema comercial no aparecía en el Acuerdo en razón de la política comunitaria de no favorecer acuerdos particulares con países y aunque no difiere mucho del anterior, constituyó un avance en materia institucional y asociación en cooperación para el desarrollo que se ajustó a la política exterior de los años noventa. A pesar de los avances que se registraron en materia de cooperación, en cuanto a las relaciones comerciales, las condiciones de acceso para las exportaciones mexicanas hacia la unión europea fueron muy limitadas.

Para la economía mexicana el acceso al mercado europeo era un objetivo que se había vuelto más importante que en la década anterior, debido al ambicioso programa de integración comercial externa.

Sin embargo para México, el proceso para concretar un Tratado exigió una perseverante y compleja tarea diplomática y un gran esfuerzo de coordinación interinstitucional entre las autoridades encargadas de la política comercial y las responsables de las relaciones exteriores del país. Además existían posiciones encontradas internamente tanto de la parte europea como de la mexicana.

²² En 1986, la Unión Europea estaba conformada por: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Reino Unido.

²³ DOF: 15/08/1991. Acuerdo Marco de Cooperación en el que se comprometen a dar un renovado impulso a su relación. Para alcanzar este objetivo fundamental, están decididas a fomentar en particular el desarrollo de su cooperación en materia de comercio, inversiones, finanzas y tecnología, teniendo en cuenta la situación especial de México como país en desarrollo.

Por una parte, en amplios sectores de la sociedad mexicana había gran simpatía por una negociación de largo alcance con Europa. En particular, entre las diferentes fuerzas políticas existía el consenso de que una negociación con la UE era el único balance diplomático posible frente al TLCAN. En el sector privado, empero, no había un gran entusiasmo por la negociación con Europa, las razones eran varias. En primer lugar, hacer frente a la crisis macroeconómica de finales de 1994 era, entendiblemente la prioridad principal del empresario mexicano que, combinada con los retos derivados de la entrada reciente en vigor del TLCAN, exigía toda su atención y recursos. En segundo lugar, la falta de presencia de los exportadores mexicanos en el mercado europeo tampoco contribuía. Había sin embargo, un grupo reducido, pero influyente de empresarios que reconocían la importancia estratégica de la negociación y la necesidad de que México prosiguiese con su proceso de reforma. Este grupo proporcionó liderazgo y se encargó de reactivar el mecanismo de consultas utilizado en el TLCAN, a través de la Coordinación de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE), para esta nueva iniciativa.

En la parte europea no había consenso respecto a los alcances y tiempos de una negociación con México en los países miembros ni tampoco entre los comisarios responsables de la política exterior y comercial. Hacia adentro de la Comisión Europea había dos posiciones. Por una parte, el comisario británico responsable de las negociaciones comerciales multilaterales y de la relación externa de la UE con Estados Unidos, Canadá y Asia, privilegiaba la promoción de un acuerdo de libre comercio trasatlántico entre la UE y Estados Unidos y los esfuerzos por lanzar la ronda del *milenio dentro de la OMC*.

El otro vicepresidente de la Comisión Europea, encargado de las relaciones exteriores con América Latina, África y Medio Oriente, pugnaba por no descuidar la relación con estas áreas y, particularmente con Iberoamérica. Si bien, al final fue posible avanzar la agenda que inició el comisario, la tarea no fue fácil. La ausencia de una visión común entre los dos comisarios responsables de las relaciones externas añadió complejidad a un proceso que ya de por sí era difícil.

Entre los Estados Miembros la situación era parecida, había un grupo de naciones liderado por España y Portugal, que insistió desde el principio y durante todo el proceso en la importancia de la profundización de Europa con Iberoamérica. En el otro extremo se encontraba Francia la cual había disminuido su entusiasmo por un tratado de libre comercio.

La falta de consensos internos, tanto al interior de la Comisión Europea, como entre los Estados Miembros, se tradujo en un proceso largo y complejo para definir el alcance y los tiempos de la negociación²⁴.

No obstante, ambas partes siguieron emprendiendo consultas para negociar un nuevo acuerdo que incluyera nuevos planteamientos basados en una asociación equilibrada y solidaria en lo económico, político y comercial, que permitiera satisfacer sus intereses. Así, el 2 de mayo de 1995 se firma la Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea en un entorno caracterizado, desde la perspectiva mexicana, por el objetivo fijado en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 de diversificar la geografía de su comercio exterior y desde la perspectiva europea por su interés en garantizar un clima benigno para sus inversiones en México.

Se decidió dar una perspectiva de largo plazo a la relación en todos los ámbitos, proponiendo un modelo basado en el diálogo político y en acuerdos recíprocos de libre comercio, así en 1997 se concretó la firma a nivel ministerial de tres instrumentos jurídicos:

1. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra (Acuerdo Global).
2. Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por un lado, y los Estados Unidos Mexicanos, por otro (Acuerdo Interino).

²⁴ Zabludovsky, Jaime y Gómez, Sergio (2004), "La ventana Europea: Retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea", pp. 9-11

3. Declaración Conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos (contenida en el Acta Final).

El Acuerdo Global contenía las disposiciones específicas que normarían la relación bilateral en materia de concertación política y de cooperación. En esta última área se incluyeron los mecanismos institucionales para que las partes desarrollasen actividades de colaboración conjunta en una treintena de áreas, que van desde la cooperación industrial y la sociedad de información, hasta esfuerzos conjuntos en la lucha contra las drogas y en la erradicación de la pobreza. En materia comercial, el acuerdo establecía la instancia institucional necesaria (el Consejo Conjunto) y el mandato específico para negociar el TLCUEM.

El Acuerdo Interino replicaba el mandato comercial, de forma que, una vez que este instrumento fuese aprobado por el Parlamento Europeo y por el Senado de México, se iniciase la negociación de los temas comerciales de competencia comunitaria –comercio de bienes- sin tener que esperar que la aprobación del Acuerdo Global por parte de las instancias legislativas de los 15²⁵ Estados Miembros y de la UE concluyese. De la misma manera, la Declaración Conjunta facultaba a la Comisión Europea a negociar los temas de competencia de los Estados Miembros: servicios, inversión y propiedad intelectual, sin esperar a terminar la aprobación del Acuerdo Global.

Adicionalmente, el Acuerdo Global establecía que la aplicación de los títulos relativos al diálogo político y a la cooperación quedará suspendida hasta la adopción de las decisiones correspondientes en materia comercial, es decir, de los resultados de la negociación del tratado de libre comercio²⁶.

Siguiendo el Acuerdo Interino, comienzan las negociaciones para la creación de un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, las cuales finalizaron con la firma de la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre México y la Unión Europea el 23 de marzo de 2000 y la entrada en vigor del

²⁵ En 1995 se incorporaron Austria, Finlandia y Suecia

²⁶ *Idem* pp. 12 y 13

Acuerdo en materia de bienes, el 1 de julio del mismo año. En lo que respecta al comercio de servicios, movimientos de capital inversión, propiedad intelectual y compras del sector público entraron en vigor el 1 de marzo de 2001.

2.1 Relación comercial México-Unión Europea antes del TLCUEM

La relación comercial México-Unión Europea se vio marcada por periodos con altas y bajas a través de los años previos al Tratado, muestra de ello es que en la década de los setenta cuando, con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), se da un periodo muy reducido caracterizado por una balanza comercial deficitaria. En 1980 las exportaciones de petróleo y sus derivados dieron un giro a nuestras relaciones comerciales con Europa, tanto en su composición como en el monto. Las exportaciones de México a los países de la CEE se incrementaron sustancialmente de 1979 a 1980, con un déficit que persistió hasta 1981, año en que las exportaciones crecieron 260% respecto a 1979. Las importaciones provenientes de los países europeos se redujeron 50% entre 1981 y 1987 por varias razones: la contracción del mercado interno como consecuencia de la caída de los precios del petróleo en 1982, así como de la severa crisis económica que se inició en ese año y del incremento del arancel promedio, de 8.5 a 13.3%, que se implantó en 1985 como una medida transitoria para atenuar los efectos de la reforma comercial iniciada en 1983-1984.

Si bien es cierto que las exportaciones petroleras de México, que en los setenta y ochenta constituían la piedra angular de las exportaciones hacia los países desarrollados (representando 75% de las exportaciones totales a la UE en 1975 y 61.2% en 1986), comenzaron a disminuir su participación en el total de las exportaciones mexicanas, pasando a representar sólo 38.4% de las exportaciones a la UE en 1994²⁷.

²⁷ Chacón, Mario (1995), "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente" en Revista Mexicana de Política Exterior, México, p. 166

Sin duda, el punto central de este preámbulo es señalar que la composición de las exportaciones mexicanas sufrió una evolución de carácter estructural²⁸, pues además de la reducción de la participación de las exportaciones de petróleo y sus derivados, se dio un incremento de los productos manufacturados, dentro de los cuales se disminuyó la exportación de bienes intermedios y se incrementó la de bienes de consumo y capital cuyo valor en el periodo 1989-1994, se incrementó aproximadamente 131%, en ambos casos; las exportaciones de bienes intermedios, por su parte registraron una tendencia negativa al decrecer, en el mismo periodo, 7.06%. A pesar de las modificaciones en la estructura de las exportaciones hacia el continente europeo, la mayor parte de ellas fueron bienes intermedios²⁹.

Cabe destacar que dentro de las ramas importantes de exportación, evidentemente las de petróleo crudo y gas fueron las principales, seguidas de las exportaciones de la industria básica de la metalurgia y la química básica.

Por otro lado, aquellos productos europeos que comenzaron a acceder al mercado mexicano en la segunda mitad de la década de los ochenta se fueron colocando en importantes nichos, que en ciertos sectores, tenían gran demanda de bienes de capital, debido al interés de modernizar la planta productiva. Así mismo, lograron acercarse a la industria que demandaba bienes intermedios para incorporarlos como insumos necesarios para sus procesos productivos. En lo que se refiere a bienes de consumo su importación incrementó 155% entre 1989 y 1994. Sin embargo su importación dentro de las importaciones totales no aumentó en la misma proporción³⁰.

²⁸ Para así comparar los tipos de bienes que se comercializaban antes de la firma del Tratado.

²⁹ Para observar de manera gráfica las principales ramas de producción y los tipos de exportaciones e importaciones, revisar el anexo 1 "Principales ramas de importación y exportación de México a la Unión Europea (1989-1995), pp. 94 y 95

³⁰ Chacón, Mario (1995), pp. 170

Para 1995 la UE y México dieron un salto cualitativo³¹ y el ahora renovado interés de la UE respondió a su temor de ver una fuerte erosión de su presencia en la región como resultado del proceso de integración en América del Norte. La entrada en vigor del TLCAN había restado competitividad a las exportaciones europeas destinadas al mercado mexicano³² y había puesto en desventaja a las empresas europeas implantadas en México. Así, por una parte, Europa debía dotarse de los medios para aprovechar la posición del país como plataforma de exportación hacia Norteamérica, y por otra, debía evitar una mayor marginación con respecto al mercado mexicano.

Por tal motivo la UE necesitaba un acuerdo comercial que le otorgara las mismas condiciones de mercado e inversión que las ofrecidas por México a sus socios de América del Norte, y de esta manera conservar la competitividad de las exportaciones de sus empresas establecidas en el país. Para México, la necesidad de este tratado se perfilaba como la única manera de corregir el continuo déficit de la balanza comercial con Europa, cuya principal causa desde la perspectiva del gobierno mexicano eran las barreras comerciales³³.

Desde mediados de los años ochenta, la UE endureció las normas de acceso a su mercado, restringiendo el alcance de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), y mantuvo altos “picos arancelarios” para las exportaciones mexicanas más dinámicas. Esto, sumado a la creciente competencia de aquellos países que contaban con un acceso preferencial al mercado europeo, ponían a los exportadores mexicanos en una situación de desventaja. Por este motivo se hizo necesario un nuevo marco contractual que estableciera una liberalización

³¹ Del mismo modo, en ese entonces la Delegación de la Comisión Europea en México comenzaba a alertar a las empresas europeas establecidas en sectores como el de telecomunicaciones, el automotriz, el químico, el farmacéutico, y el textil de que verían afectada su composición competitiva. Castro Álvaro (2003), p. 897

³² Castro, Álvaro (2003), pp. 897, 898

³³ Antes de la entrada en vigor del TLCUEM la UE mantuvo altos aranceles para muchas exportaciones dinámicas provenientes de México, como la cerveza, el jugo de naranja, las manufacturas de plástico, el café en grano y el plátano. Por otra parte, antes del Tratado, algunas fracciones incorporadas al SGP pagaban aranceles apenas inferiores a la cláusula de NMF (es el caso del aguacate, tequila, garbanzo, ácido tereftálico, entre otros). *Idem*, p. 298

progresiva del comercio entre México y la UE que permitiera a este último obtener mejores condiciones de acceso para numerosos productos.

El eventual nuevo acuerdo representaría una oportunidad excelente para ambas partes, ya que podrían intensificar ampliamente la relación bilateral bajo un esquema adecuado y muy estructurado³⁴.

2.2 Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con México (TLCUEM)

Lo que se conoce como TLCUEM está contenido en tres textos complementarios³⁵: Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunal Europea-México.

- a) Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, integrado por las disposiciones generales sobre diálogo político, comercio, movimientos de capital y de pagos, contratación pública, competencia, propiedad intelectual, y otras.
- b) Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, compuesta por siete títulos, tres anexos, un apéndice y una declaración conjunta. Aborda el comercio de servicios, propiedad intelectual, solución de controversias relacionadas con los dos temas anteriores y las obligaciones del Comité Conjunto que crea el Tratado.
- c) Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México, Integrada por ocho títulos, dieciséis anexos, apéndices y diversas declaraciones conjuntas. Se refiere a la libre circulación de bienes, compras del sector público, competencia, mecanismos de consulta para asuntos de propiedad intelectual, solución de controversias en los temas anteriores.

³⁴ Chacón, Mario (1995), p. 190

³⁵ Gazol, Antonio (2007), pp. 473-476

2.3 Contenido

El ámbito de aplicación del Tratado cubre once capítulos en los siguientes campos³⁶:

- I. Acceso a mercados
- II. Reglas de origen
- III. Normas técnicas
- IV. Normas sanitarias y fitosanitarias
- V. Salvaguardas
- VI. Inversión y pagos relacionados
- VII. Comercio de servicios
- VIII. Compras del sector público
- IX. Políticas de competencia
- X. Propiedad intelectual
- XI. Solución de controversias

2.3.1 Acceso a mercados

El tema acceso a mercados está normado por los artículos 3 al 14 de la parte II. Se antepone las reglas para la eliminación gradual y recíproca de los aranceles a la importación, de igual forma se marcan las eliminaciones en cuanto a prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación y exportación) pero con el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal del medio ambiente o la moral pública. Los puntos que trata son:

- Principios generales sobre los que se basa la desgravación arancelaria.
- Calendarios de desgravación para productos industriales, agrícolas y pesqueros. (Artículos 4 al 10)

³⁶ Para fines de la investigación conviene destacar los temas referentes al acceso a mercados, reglas de origen, así como medidas sanitarias y fitosanitarias.

- Medidas no arancelarias; prohíbe expresamente la aplicación de restricciones cuantitativas. (Artículos 11 y 12)
- Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores. (Artículo 13)
- Medidas antidumping y compensatorias; las partes confirman su adhesión a los principios del GATT 1994 y de la OMC. (Artículo 14).

Los elementos más destacados en lo relativo a Acceso a mercados se describen a continuación:

El TLCUEM establece calendarios de desgravación distintos para los dos socios debido a la asimetría entre ambos socios. Mientras que la Unión Europea concluiría la liberalización el primero de enero de 2003, México lo haría hasta el 2007. En particular la Unión Europea eliminaría completamente los aranceles para³⁷:

- 82% del comercio de productos industriales a la entrada en vigor del tratado, el primero de julio de 2000.
- 18% restante, en cuatro etapas iguales, la primera de ellas a la entrada en vigor del Tratado y las otras tres el primero de enero de cada año sucesivo para concluir la liberalización el primero de enero de 2003. En el cuadro 1 se puede ver el periodo de desgravación y tipo de producto.

México, por su parte tendría cuatro etapas de desgravación:

- 47.6% del valor de las importaciones procedentes de la Unión Europea se liberalizarían a la entrada en vigor del tratado.
- 5.1% en cuatro cortes anuales que concluirían el 1 de enero de 2003.
- 5.6% en seis cortes anuales que concluirían el 1 de enero de 2005
- 41.7% restante en ocho cortes anuales que concluirían el 1 de enero de 2007.

³⁷ Zabudovsky, Jaime (2000). "Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea" en Mercado de Valores, México, p. 13

Cuadro 1. Periodo de desgravación de los aranceles sobre las importaciones de productos agrícolas y pesqueros³⁸

Categoría/Productos*	Año/Reducción en el arancel base										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Eliminación inmediata a la entrada en vigor de la Decisión 2/2000										
2	75%	50%	25%	0	0	0	0	0	0	0	0
3	89%	68%	67%	56%	45%	34%	23%	12%	0	0	0
4	0	0	0	87%	75%	62%	50%	37%	25%	12%	0
4a	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0	0
5	Revisión a los tres años caso por caso										
6	Administración de cupos arancelarios con base en documentos de exportación										
7	Concesiones arancelarias										

Fuente: Elaboración propia con datos de la Decisión 2/2000 y el anexo I del TLCUEM

*Para saber la categoría a la que pertenece cada producto, consultar el anexo al final de esta Tesis.

³⁸ Aplica a los productos listados en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías con la adición de cualquier producto listado en el anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

La liberalización de productos del sector agropecuario arrojó dificultades para ambas partes. Por un lado, Europa no estaba dispuesta a ir más allá de lo convenido en la Ronda Uruguay y México expresó sus reservas respecto del impacto de la Política Agraria Común (PAC)³⁹ en el comercio bilateral del sector. En consecuencia la liberalización del sector agropecuario se produciría al cabo de cuatro calendarios de desgravación⁴⁰:

1. Desgravación a la entrada en vigor del Tratado, 1 de julio de 2000: la UE eliminaría los aranceles aplicables a 58.16% de las exportaciones mexicanas. México lo haría para 27.64% de los productos procedentes de la UE.
2. Desgravación en cuatro cortes anuales que concluirían el 1 de julio de 2003: la UE lo haría para el 10.4% de las importaciones provenientes de México. México para el 10.26% de las exportaciones europeas.
3. Desgravación en nueve cortes anuales que concluirían el 1 de julio de 2008: la Unión Europea lo hará para el 5.3% de las importaciones provenientes de México, y México para 7.85% de las importaciones provenientes de la UE.
4. Desgravación de once cortes anuales que concluirían el 1 de julio de 2010: la UE eliminaría los aranceles para 0.64% de las importaciones provenientes de México y México lo haría para 3.8% de las importaciones provenientes de la UE.

Adicionalmente se pactó el acuerdo preferencial a través de cuotas y ventanas estacionales para 21% de las importaciones europeas provenientes de México.

³⁹ La Política Agrícola Común es una de las políticas más importantes del sistema institucional de la Unión Europea, la cual gestiona las subvenciones que se otorgan a la producción agrícola. Precisamente este fue el problema principal, ya que Francia tenía sus reservas para negociar con México porque éste podría representar una amenaza por los subsidios que otorgaba la UE. Por ello, los productos subvencionados quedaron excluidos de la negociación temporalmente, mientras que para el resto de los productos que no se encontraban subsidiados se estableció un calendario de desgravación arancelaria.

⁴⁰ Idem, p. 14

Como resultado de la negociación, el 95% de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México, se enviaron a la UE en condiciones preferenciales. A través de la eliminación arancelaria prevista por el TLCUEM, México obtendría acceso libre de arancel a partir del 1 de julio de 2000, para productos como café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya, guayabas, entre otros. También gozarían de una cuota amplia con acceso preferencial el jugo de naranja y el aguacate⁴¹ mexicanos (en el año 2008, el arancel europeo para el aguacate desapareció completamente). En el año 2003, el limón, la toronja y los puros mexicanos gozaron de libre acceso al mercado europeo. La cebolla pectina, aceite de cártamo, sandía y el jugo de toronja ingresaron al mercado europeo libres de arancel en el 2008.

La UE, por su parte, obtuvo acceso al mercado mexicano para productos de interés como aceite de oliva, vinos y otras bebidas alcohólicas.

En el cuadro 2 se muestra el plazo para la eliminación de aranceles aduaneros de acuerdo a las categorías del tratado.

Cuadro 2. Eliminación de aranceles aduaneros sobre importaciones originarias de la UE

Categoría	Descripción	Plazo
A Acceso inmediato	Eliminación de todos los aranceles aduaneros sobre la importación de productos aduaneros de la Comunidad.	1 de Julio de 2000

⁴¹ Tendría una ventana de importación estacional con cero arancel al entrar en vigor el Tratado.

<p style="text-align: center;">B Desgravación en 4 etapas anuales iguales</p>	<p>Aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad.</p>	<p>Primera etapa tuvo lugar en la fecha de entrada en vigor de la Decisión 2/2000, y las otras tres, el 1 de enero de cada año sucesivo, hasta quedar eliminados por completo el 1 de enero de 2003.</p>
<p style="text-align: center;">B+ Eliminación de conformidad con el calendario acordado</p>	<p>Aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad.</p>	<p>Los aranceles quedaron eliminados por completo el 1 de enero de 2005</p>
<p style="text-align: center;">C Eliminación de conformidad con el calendario acordado</p>	<p>Aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad. Libre comercio</p>	<p>Los aranceles aduaneros quedaron eliminados por completo el 1 de enero de 2007</p>

Fuente: Elaboración propia con la información de los anexos I y II de la Decisión 2/2000 del TLCUEM

2.3.2 Reglas de origen

De conformidad con el acuerdo, los productos beneficiarios de las reducciones y eliminaciones arancelarias serán aquellos que estén plenamente obtenidos en los respectivos territorios de las partes; que estén elaborados con insumos originarios; o realizados con insumos no originarios de ambos socios, siempre y cuando dichos insumos sean transformados de manera significativa en el territorio de alguno de ellos.

Las reglas de origen definen los requisitos que deben cumplir los productos para beneficiarse de dicha preferencia arancelaria establecida en el TLCUEM. Hay un apéndice especial en el que aparece el resultado de la negociación y la metodología para calcular el valor agregado requerido. En los artículos 2 al 11 se define lo que se considera como producto totalmente obtenido en alguna de las

partes o que cuenta con el suficiente grado de elaboración en la UE o en México para ser considerado como originario.

En la negociación México obtuvo reglas de origen específicas que permitirían que su potencial exportador pueda aprovechar las preferencias arancelarias acordadas y, al mismo tiempo, garantizarían que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región y, con ello, generar incentivos para que los inversionistas se establezcan en México con objeto de aprovechar los beneficios del tratado⁴².

2.3.3 Medidas sanitarias y fitosanitarias

El artículo 20 de la parte II se refiere a las medidas sanitarias y fitosanitarias, y simplemente señala que en esta materia “las partes confirman sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC”, por el que se han comprometido a que las medidas apliquen en defensa de la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales serán científicamente justificadas y no se erigirán en barreras artificiales o innecesarias al comercio⁴³.

Se puede alcanzar el nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

- Se fundamenten en principios científicos y una evaluación del riesgo.
- Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado de un país.
- No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Con la liberalización acordada, México obtuvo el 1 de enero de 2003, acceso sin restricción alguna para todas sus exportaciones industriales al mercado europeo. Al mismo tiempo, la industria mexicana se benefició de los periodos de transición más largos para prepararse frente a la competencia europea.

⁴² Idem, p. 15

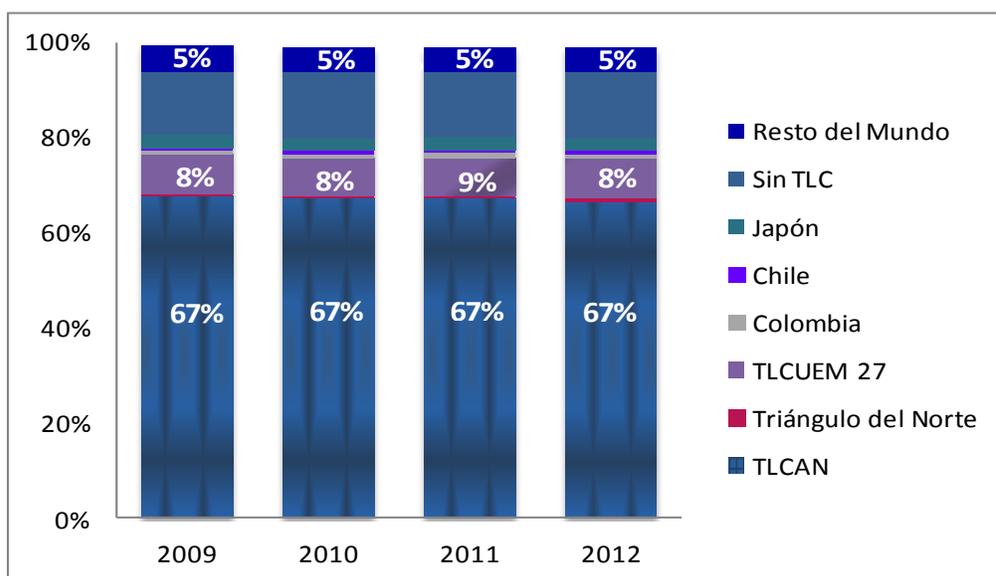
⁴³ Idem, p.15

2.4 Comercio actual

México se encuentra entre los países más dependientes del comercio exterior, el cual representa el 64% de su Producto Interno Bruto (PIB)⁴⁴. Ha firmado Tratados de Libre Comercio que abarcan 45 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIIs) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los principales países con los que tiene mayor actividad comercial son los que pertenecen al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) como se muestra, a continuación en la gráfica 1. Del mismo modo en la gráfica 2 se puede apreciar el comercio que tiene con Estados Unidos, ya que este representó el 64% del total de México en el 2012⁴⁵ y las exportaciones fueron del 79% en el 2011 y 78% para el 2012.

Gráfica 1. Comercio exterior de México por Tratados de Libre Comercio.

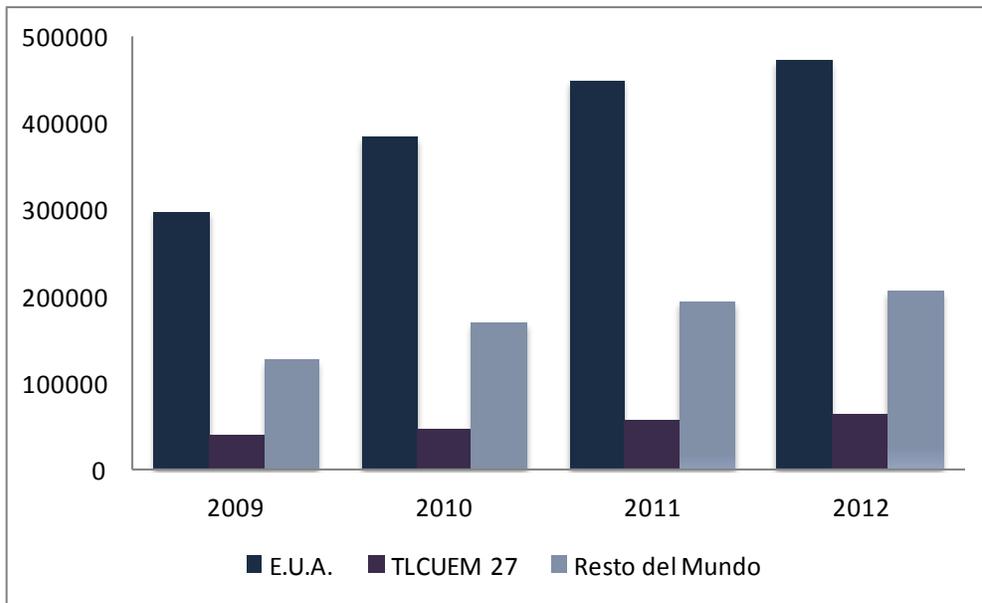


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

⁴⁴ Organización Mundial de Comercio, perfil comercial de México, disponible en: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=S&Country=MX>

⁴⁵ Porcentaje que ha conservado desde el 2009, incluso fue el mismo para el año 2013.

Gráfica 2. Comercio exterior de México con Estados Unidos, TLCUEM (27) y el resto del mundo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Para México la Unión Europea representa su segundo socio comercial y como consecuencia del acuerdo se produjo un importante crecimiento bilateral pasando de 10, 092 millones de dólares en 1999 a 56, 600 en 2008, sin embargo dicho crecimiento se vio disminuido en 2009 a causa de la crisis pasando a 39, 005 millones de dólares.

En el 2011 el comercio bilateral llegó a 56.9 miles de millones de dólares, crecimiento de 10% respecto al año anterior. En este mismo año las importaciones de la UE a México fueron de 37, 773 millones de dólares y las exportaciones fueron de 19, 135 millones de dólares, los datos se pueden apreciar en la balanza comercial en el cuadro 3 y en la Gráfica 3 se puede observar mejor el déficit durante 9 años de intercambio comercial. Para el año 2012 las exportaciones fueron de 22,143 millones de dólares y las importaciones de 40, 961 millones de dólares con un saldo en balanza comercial de -18, 817 millones de dólares.

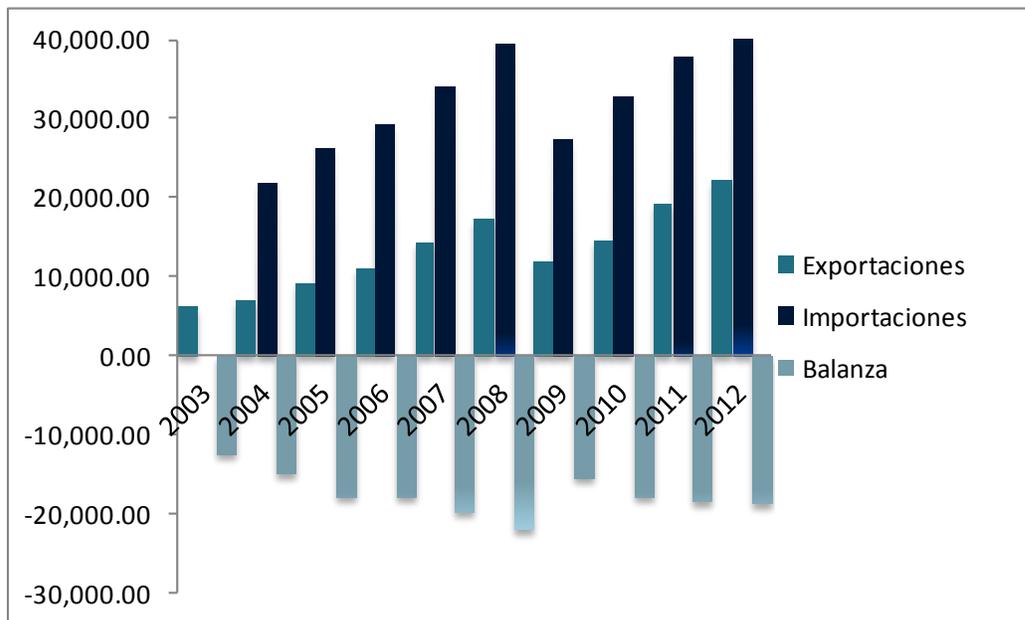
Cuadro 3. Balanza Comercial México-Unión Europea (Millones de Dólares).

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	6,222.40	6,834.90	9,205.80	11,004.60	14,149.60	17,267.60	11,683.71	14,479.77	19,135.91
Importaciones	18,687.4	21,848.80	26,075.90	29,152.20	34,002.40	39,333.90	27,321.51	32,622.76	37,773.94
Balanza Comercial	-12,465.00	-15,013.00	-18,147.60	-18,147.60	-19,852.70	-22,065.40	-15,637.80	-18,142.99	-18,638.03
Comercio Total*	24909.8	28,683.70	40,156.80	40,156.80	48,152.00	56,600.60	39,005.00	47,103.00	56,910.00

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

*Comercio Total se refiere a la sumatoria de las Exportaciones y las Importaciones

Gráfica 3. Balanza Comercial México-Unión Europea, periodo 2003-2011.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

En el cuadro 4 se pueden apreciar los principales productos que se comercializan, en términos generales, entre ambos socios.

Cuadro 4. Productos comercializados entre México y la UE.

Exportaciones de México a la UE	%	Importaciones provenientes de la UE	%
Aceites crudos de petróleo	24.1	Gasolina, excepto gasolina para aviones	7.7
Vehículos de encendido por compresión de cilindro entre 1,500 y 2,500 cm ³	12.3	Medicamento para usos terapéuticos o profilácticos	2.1
Oro, para uso no monetario	5.1	Vehículos de encendido por chispa, de cilindro entre 1,500 y 3,000 cm ³	2.0
Vehículos con motor de encendido por chispa, de cilindro entre 1,500 y 3,000 cm ³	4.7	Motores de émbolo alternativo, de cilindrada superior a 1,000 cm ³	1.8
Teléfonos celulares	4.6	Cajas de cambio para vehículos automóviles, tractores y camiones	1.2

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, disponible en <http://www.economia.gob.mx>

Los principales países con quienes se tuvo mayor comercio en el primer semestre de 2012 fueron España, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Italia y Bélgica, los productos que se importaron y exportaron de dichos países se muestran a continuación.

Cuadro 5. Productos comercializados entre México y la Unión Europea* en enero-junio de 2012 (Valores en dólares).

País	Exportaciones	Total	Importaciones	Total
España	Aceites crudos de petróleo	3,119,194,657	De fuente externa de electricidad	129,476,873
	Atunes de aleta amarilla	34,835,246	De cilindrada inferior o igual a 3000 cm ³ excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	99,516,896
	Ácido tereftálico y sus sales	22,122,963	Minerales de cobre y concentrados	35,894,292
	Garbanzos	16,998,206	Buta 1-3, dieno e isopreno	34,643,328
	Unidades de memoria	11,487,709	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03	34,295,722
Alemania	De cilindrado superior a 1,500 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.22.02	760,457,532	De cilindrada superior a 1,5000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	212,551,166
	De cilindrado superior a 1,500 cm ³ , pero inferior o igual a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en De cilindrado superior a 1,500 cm ³	388,639,494	Centros de mecanizado	91,759,920
	De cilindrado superior a 1,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.22.02	221,366,067	Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del capítulo 87.	89,802,467
	Unidades de memoria	52,724,326	De cilindrada superior a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	60,152,155
	Miel Natural	39,156,240	2-Etilhexanol	39,041,077
	Las demás formas en bruto	659,574,066	Whisky o Whiskey cuya graduación alcohólica sea igual o superior a 40 grados centesimales Gay-Lussac, destilado a menos 94.8% vol.	55,191,475
Reino Unido	Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del capítulo 87	42,896,626	A base de montelukast o de benzoato de rizatriptan en tabletas	40,704,726
	Unidades de memoria	30,225,141	Mercancías para el ensamble o fabricación de aeronaves o aeropartes	29,309,906
	Cerveza de malta	27,134,084	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ , excepto lo comprendido	27,491,217

			en la fracción 8703.23.02	
	Culatas (cabezas) o monobloques	17,438,447	Dicloruro de 1,1'-dimetil-4,4'-dipiridilio (Paraquat)	21,425,447
Países Bajos	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular	98,984,036	Preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas, de otros productos de la partida 29.37 o de espermicidas.	22,301,927
	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes: tostados	67,364,852	Construcciones prefabricadas	20,152,116
	Limón "sin semilla" o lima persa	51,689,259	Buta-1,3-dieno e siopreno	18,039,971
	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49	45,928,482	Gasolina de espesor superior o igual a 4.75 mm pero inferior o igual a 10 mm	17,544,031
	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 2,5000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.32.02	357,551,767	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03	255,542,111
Italia	Cátodos y secciones de cátodos	47,541,115	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03 de espesor superior o igual a 3 mm pero inferior a 4.75 mm	121,943,793
	Ácido tereftálico y sus sales	32,188,477	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15,000 kg	80,000,000
	Con un contenido de fluoruro de calcio superior al 97% en peso	25,005,337	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03 de espesor inferior a 3 mm	45,853,404
	Poli (cloruro de vinilo) (P.V.C.) obtenido por los procesos de polimerización en masa o suspensión	21,653,339	Trenes de laminación	43,647,906
	Acetato de etilo	46,968,957	Proyectores	30,166,742
	Poli con un contenido de dióxido de titanio superior al	41,521,817	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ , excepto lo comprendido	26,620,432
	80% en peso, calculado sobre materia seca.		en la fracción 8703.22.02	
	Minerales de cinc y sus concentrados	33,096,061	Cincados de otro modo	13,908,229

Bélgica	Cenizas que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso	24,998,893	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	13,319,822
	Poli (butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción 4002.19.01	23,843,045	Láminas cincadas por las dos caras	9,221,653

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

*Se excluyen aquellos productos cuya clasificación arancelaria es la denominada "los demás".

Como se puede apreciar en los cuadros anteriores, entre los productos de mayor comercialización se encuentran maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, combustibles, minerales y productos manufacturados; aparte del petróleo, incluyendo sus derivados, México es el principal proveedor de bienes manufacturados y no uno de materias primas (con esta región).

Básicamente los productos siguen siendo los mismos que antes de la firma del tratado, pues como ya se vio en el apartado sobre la relación comercial México-Unión Europea antes del TLCUEM, estos son los productos que más se demandaban. La diferencia radica en que en este cuadro ya aparecen algunos productos agrícolas que en las estadísticas de los años ochenta y noventa no aparecían.

Es notorio que algunos bienes de ciertas ramas económicas son más dinámicos respecto a comercio pues en éstas se localiza la mayor parte de la Inversión Extranjera Directa (IED) por parte del mercado europeo, pero no son los únicos pues del mismo modo se envían ciertos bienes agroalimentarios para terminar de satisfacer la demanda en este rubro, ya que no siempre se pueden cultivar todo tipo de alimentos o no alcanza con lo que provee la misma región⁴⁶.

⁴⁶ Que como se verá, los productos que suministran sus abastecedores no son completamente originarios, pues una parte la importan de países latinoamericanos.

Sin embargo como se muestra, no tienen el mismo nivel en el requerimiento de importaciones en comparación con los artículos industriales, situación paradójica pues con un tratado de por medio se esperarían mejores resultados o un superávit en la balanza comercial, no sólo en este tipo de productos, sino en el resto de los sectores y aunque su requerimiento comercial sea mayor, si se compara con otros socios el intercambio es bajo.

Adicionalmente durante estos años tal interacción no ha sido la que se proclamó en las negociaciones, lo que es más, el sector agroalimentario es el que más perjudicado se ha visto pues como se señala en el siguiente capítulo, no arancelarias más que las arancelarias agravaron esta circunstancia, tal pareciera que para beneficio de la misma Unión Europea.

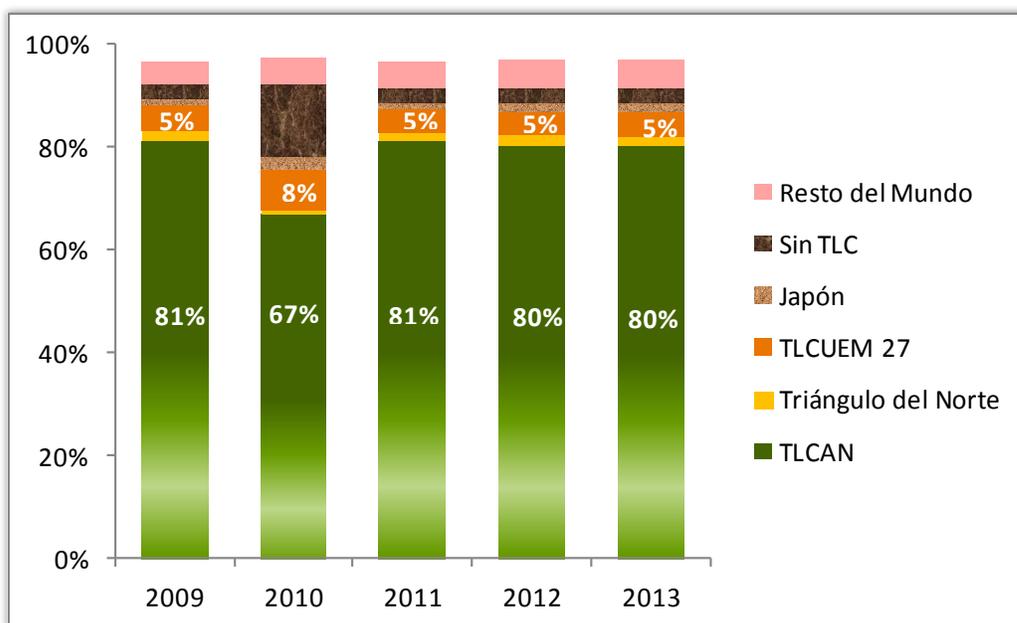
Por otro lado, se puede ver que el déficit siempre estuvo presente ya que siempre fueron mayores las importaciones que las exportaciones en aquellos productos que se supone son más demandados. Lo que llama la atención de la situación es que ni siquiera aparecen entre los artículos más recurridos aquellos que se vieron beneficiados en el tratado por una liberación inmediata en los aranceles. ¿Entonces, cuál es la situación en la que se encuentra el comercio agroalimentario dado este panorama previo? Enseguida se analizan las circunstancias y tal vez la posible respuesta a la interrogante.

Capítulo III. Comercio Agroalimentario México-Unión Europea

3. Generalidades

México es un *importante* exportador agroalimentario ya que ha logrado posicionarse en alguno de los tres primeros lugares de consumo a nivel mundial con tres de sus principales productos⁴⁷. De los Tratados que ha firmado, los principales con los que tiene mayor comercio en este sector son el TLCAN, el TLCUEM, el Triángulo del Norte y el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón. En la gráfica 4 se puede observar la participación, así como la evolución a lo largo de cinco años del comercio agroalimentario de México, en las cuales el TLCAN posee entre el 80 y el 81%, porcentaje mayor al que se muestra en el comercio total, lo que permite ver que a este bloque es al que se le exporta más; en este sentido en la gráfica 5 se muestra el comercio únicamente con Estados Unidos, TLCUEM y el resto del mundo.

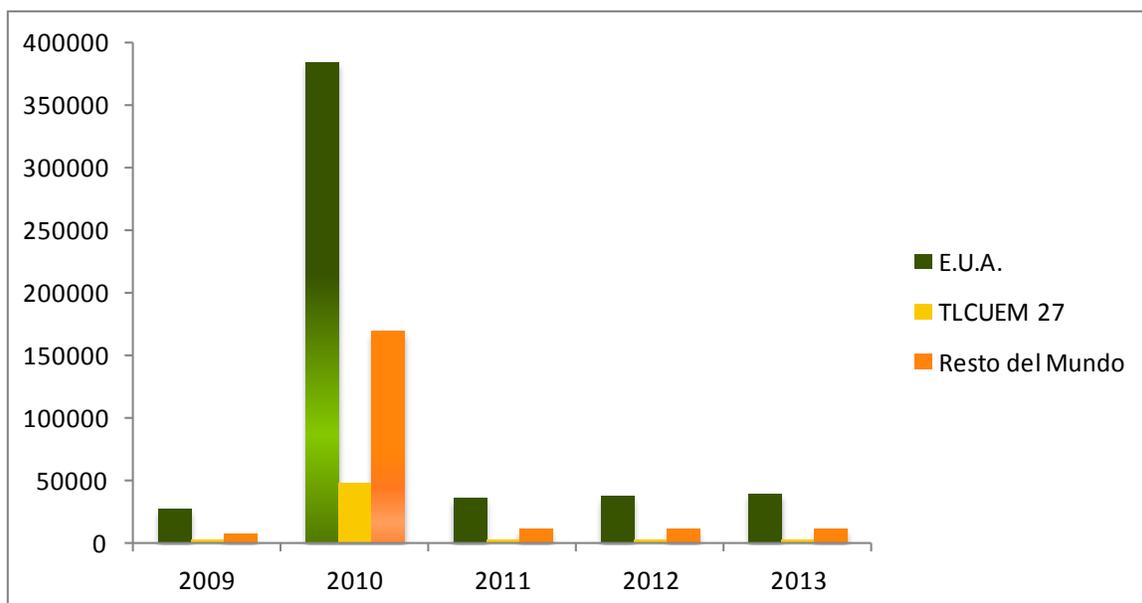
Gráfica 4. Comercio agroalimentario de México por Tratados de Libre Comercio.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

⁴⁷ Cerveza de malta, tomate fresco y aguacate.

Gráfica 5. Comercio agroalimentario de México con sus principales socios.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Estados Unidos es el país al que van dirigidas la mayor parte de las exportaciones agroalimentarias con 77%, mientras que la Unión Europea tiene un porcentaje del 4% en el año 2013, lo que permite vislumbrar el bajo nivel que tiene con México en este sector agroalimentario. Las razones se desarrollan a continuación.

La Unión Europea cuenta con una geografía adecuada para producir casi todos los alimentos agrícolas pese a la enorme variedad climática, de igual forma es considerada líder mundial en muchos productos como el aceite de oliva, carne, vino, whisky y otras bebidas alcohólicas, aunque también es la principal importadora en variedades de artículos y por ello adquiere aquellos que ya se encuentran establecidos en su mercado, cuya procedencia pertenece a terceros países. Es ahí donde México entra como exportador con alrededor de 50 productos agroalimentarios⁴⁸, de los cuales en 12 es el principal proveedor, 4 ocupan el segundo lugar y 10 el tercero, pero éstos se tratan de bienes procesados o en conserva en su mayoría y para fines de la investigación los de

⁴⁸ Secretaría de Economía. Creciente comercio de agroalimentos entre México y la Unión Europea, disponible en: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/esp/agoesp2010.pdf.

interés son aquellos que se encuentran frescos o que no tienen algún tipo de preparación.

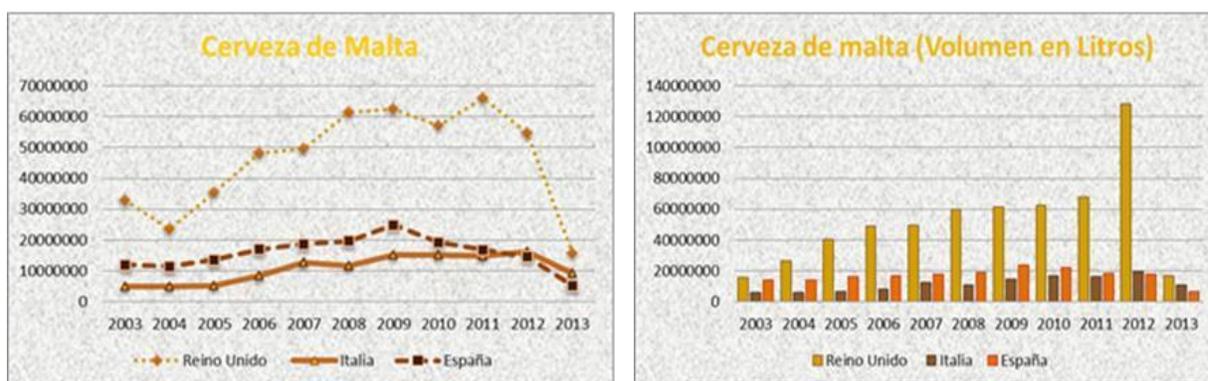
3.1 Mercado agroalimentario

En el año 2009⁴⁹ 71.9% de las exportaciones mexicanas de este sector se concentraron en 6 subsectores: bebidas alcohólicas con el 26% de las compras de la UE, frutas contribuyendo con 10.4%, café con 14%, cereales con 9.1% y finalmente legumbres y preparaciones de legumbres y frutas con una participación del 8.5% y 7.8% respectivamente. Los subsectores de importancia son el del café, frutas y legumbres sin conservas, donde los principales bienes en consumirse fueron: zarzamoras, limones, café verde, toronjas, plátanos, aguacate, naranjas, mangos, garbanzos, cebollas, espárragos, entre otros.

En las siguientes gráficas se muestran los países de destino y los productos⁵⁰ cuya importación por parte de la UE fue mayor en un periodo de tiempo de diez años.

Gráfica 6. Principales productos agrícolas importados desde el 2003 hasta el primer semestre del 2013⁵¹.

Cerveza de malta



⁴⁹ *idem*

⁵⁰ En este análisis no se incluyeron ni el aguacate ni el café pues su participación se analizará después con mayor detalle.

⁵¹ Dado que el análisis se basa en cifras lo más recientes posible, para este rubro se recopiló hasta el 2013.

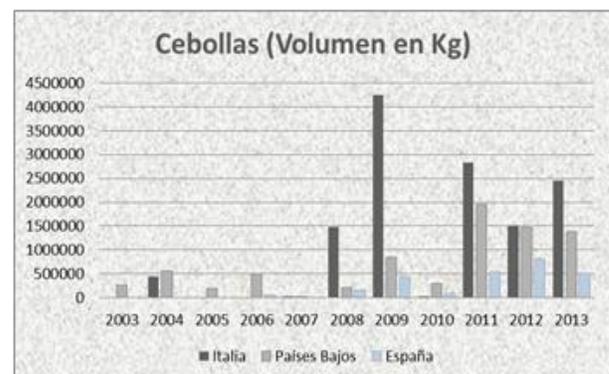
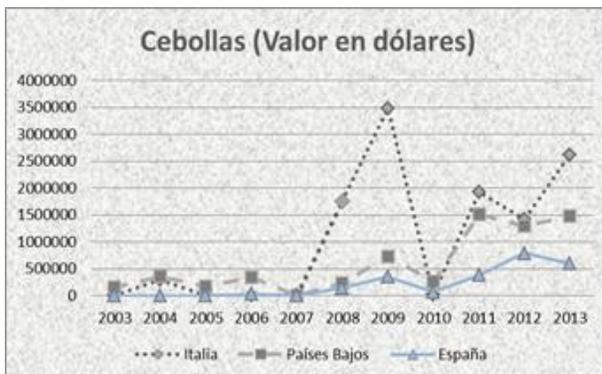
Tequila



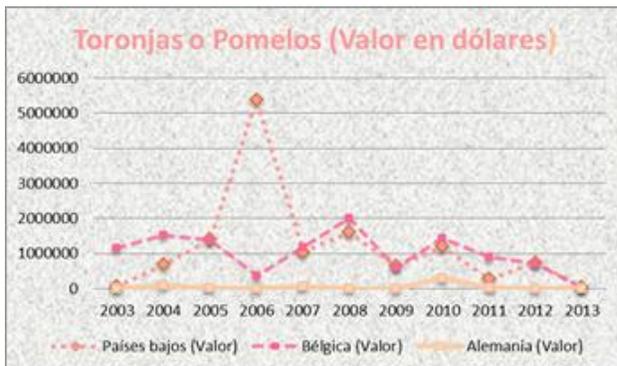
Limón sin semilla o lima



Cebollas



Toronjas



Zarzamoras



Garbanzo



Espárragos



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI y SICAGRO

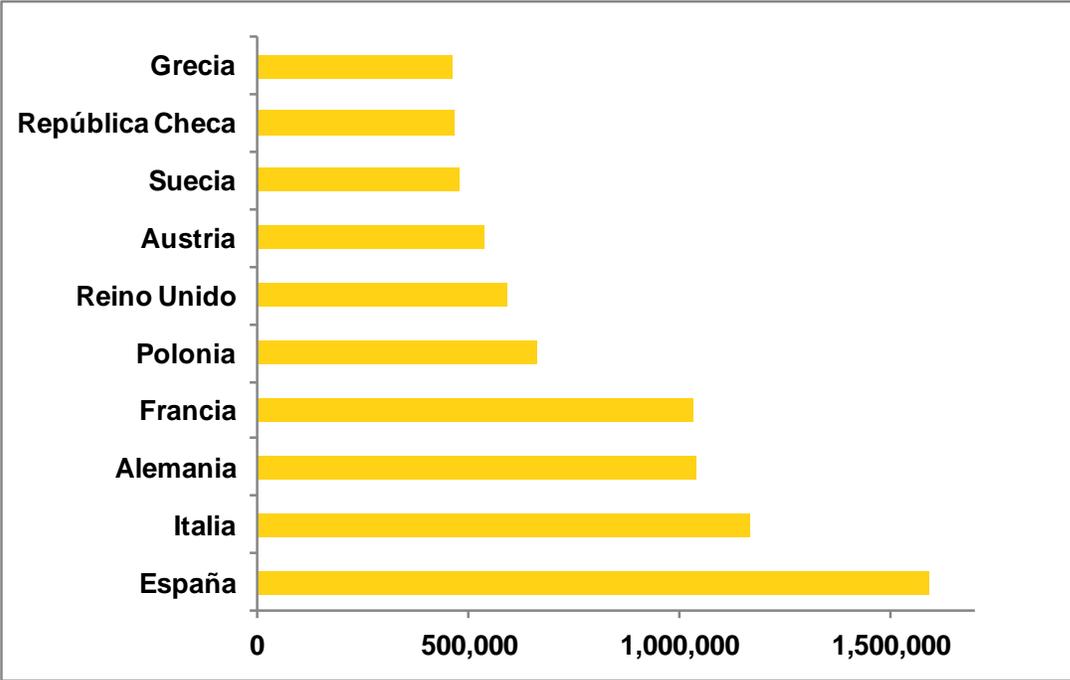
Como se ve hay variaciones en las importaciones, en donde a tres años de la entrada en vigor del Tratado la demanda de algunos productos no fue significativa, mientras que para otros las exportaciones comenzaron a incrementarse, pero este auge no siguió adelante más bien el mínimo que se encuentra en la mayoría de los productos se mantuvo con ligeros cambios y una tendencia creciente en el 2013; en otros bienes se dio un repunte significativo en los años 2006, 2009, 2011 y 2012 pero con caídas en el primer semestre del 2013, así como disminuciones en los volúmenes de importación.

Entre las razones que explican este comportamiento en primer lugar se encuentra la inclinación del intercambio comercial con Estados Unidos por parte de México; la preferencia por la liberalización del 82% de los productos industriales y posteriormente la agrícola, pero en ésta sólo algunos de conveniencia fueron liberados enseguida y el resto aunque gradualmente, tuvieron acceso con altos aranceles y con ello se tuvo bajo aprovechamiento de México para exportar; una razón más se encuentra en el desplazamiento de la UE⁵² como socio potencial por parte de China, ya que hacia el 2009 comenzó a vislumbrarse una mayor participación comercial de éste último, y finalmente la tendencia de la UE por los

⁵² En la parte referente al “Comercio Actual” de esta Tesis se hace notar que la UE volvió a ocupar el segundo lugar como socio comercial en el 2012, pero actualmente es el tercer lugar como proveedor de importaciones en cuanto a comercio en general.

alimentos orgánicos ya que sus consumidores han incrementado su interés por los alimentos saludables, por tal motivo cada vez se destina mayor espacio para su producción dentro de la misma zona europea, como se muestra en la gráfica 7, lo que genera menos interés por los agroalimentos tratados con plaguicidas y productos químicos.

Gráfica 7. Área destinada para cultivos orgánicos en los principales países de la Unión Europea⁵³ (medido en hectáreas).



Fuente: Elaboración propia con datos de Organic Europe

En la actualidad la baja participación del comercio agroalimentario se ve reflejada en los resultados del 2012⁵⁴ pues en este año sólo representó el 7.9% de las importaciones de la UE procedentes de México. El principal grupo de productos exportados fue el de maquinaria y equipo de transporte (37.7%), seguido de combustibles y productos mineros (26.4%) y otras manufacturas (11%), como puede apreciarse en el cuadro 5 del capítulo anterior.

⁵³ Principales países dedicados al cultivo de productos orgánicos.

⁵⁴ De acuerdo con las estadísticas de comercio de la Delegación de la Unión Europea en México.

Para México las importaciones agroalimentarias procedentes de la Unión Europea sólo supusieron el 3.7%, incluyendo materias primas y pescado.

Aún bajo este marco de referencia, las cifras oficiales indican que las exportaciones provenientes de México ascendieron a los 1331.95 miles de dólares en el 2012, superiores en el 2.23% del 2011⁵⁵. Este resultado se debió al aumento en exportaciones de café, garbanzo, miel, tequila y atún. Cabe recordar que el 72% de dichas exportaciones se concentraron en 6 grupos, en donde las bebidas alcohólicas son las principales con 22.5%, seguido de los frutos 11.8%, café 11%, pescados y crustáceos 9.6%, legumbres y hortalizas 9.3% y preparaciones de legumbres y hortalizas con 7.7%⁵⁶.

Cuadro 6. Exportaciones Agroalimentarias de México a la UE

Grupo	Producto Principal	Monto en miles de dólares (2012)
Bebidas alcohólicas	Tequila y cerveza	299.89
Frutos	Zarzamoras, frambuesas, limones, toronjas y plátanos	157.24
Café	Café verde	147.43
Pescados y crustáceos	-----	127.68
Legumbres y hortalizas	Garbanzo	-----
Preparaciones a base de legumbres, hortalizas y frutos	Jugo de naranja concentrado,	103.48

Fuente: Balanza Comercial Agroalimentaria México-Unión Europea con datos de la SAGARPA.

En el cuadro se aprecia la participación en la UE de las exportaciones agroalimentarias divididas en grupos y sus principales bienes de consumo, en donde se evidencia el predominio de las bebidas alcohólicas reduciendo la participación de aquellos productos que anteriormente estaban consolidados en

⁵⁵ SAGARPA. Balanza Comercial Agroalimentaria México-Unión Europea, disponible en: <http://sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/consejerias/belgica/Documents/Balanza%20comercial%20agro%20alimentaria%20Mx%20UE%202012.pdf>

⁵⁶ *Idem*

ese mercado, tal y como se mostró en las gráficas⁵⁷ con los bajos niveles en exportaciones de algunos productos.

Esta situación se fundamenta en los obstáculos al comercio, justo como se ha venido mencionando a lo largo de esta tesis, pues permiten la concentración de algunos bienes y el resultado sugiere que no hay una expansión del mercado agroalimentario. Entre los obstáculos y sus consecuencias más frecuentes nos encontramos con las siguientes:

Hay un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas que México tiene en los bienes manufacturados, por lo que se dejan de lado los demás sectores y se producen desequilibrios, especialmente en el caso de la parte agrícola donde el trato entre los países miembros no es el mismo, pues la UE está integrada por países desarrollados que si bien no tienen ventajas comparativas ni competitivas en dicho sector, protegen con enormes subsidios a sus agricultores destinando alrededor del 40% del presupuesto⁵⁸ y en el caso de México los subsidios ascienden a los 6 mdd al año⁵⁹ cifra con la cual no puede competir, mucho menos con la agricultura moderna altamente subsidiada y unificada de la UE.

Antes de continuar, en este punto conviene señalar lo que significa la Política Agrícola Común (PAC) de la UE ante el comercio agroalimentario para ampliar los efectos que ha tenido en éste.

La Política Agrícola Común se diseñó para asegurar la autosuficiencia de Europa en materia de producción de alimentos. Los principios básicos de la PAC han sido los mismos durante décadas⁶⁰: precios garantizados para los productos agrícolas, a menudo por encima de los precios mundiales, y subsidios basados en un sistema de pagos directos, lo cual puede generar un problema para terceros países, sobre todo para aquellos que se encuentran en desarrollo y que negocian

⁵⁷ Los productos analizados fueron sólo de los países con los que se tuvo mayor demanda.

⁵⁸ Aunque para aquellos agricultores que reciban 2.000 euros al año tendrán recortes de 4% y para el periodo 2014-2020 el recorte será del 13%.

⁵⁹ Monto para el año 2009

⁶⁰ En la última reforma se plantea una política más verde.

con la UE, ya que éstos tienen que pagar aranceles muy altos para tener acceso al mercado europeo.

En el caso de México, representó un primer obstáculo por el lado de los subsidios a la exportación especialmente en aquellos productos más sensibles como los cereales, los lácteos y los productos cárnicos; del lado de la UE hubo resistencia para garantizar el libre acceso de cítricos, jugos de frutas, frutas frescas o en conserva, miel, aguacate, espárragos, flores, huevo, chícharo, atún y melaza proveniente de México, pero después ambas partes acordaron establecer cuotas preferenciales y ventanas estacionales para los productos agroalimentarios más sensibles, logrando el calendario de desgravación de hasta diez años.

En este sentido los productores mexicanos que más han aprovechado el TLCUEM corresponden a un número reducido, sobre todo aquellos dedicados a los cultivos de tomate, berenjena, mango, plátano, uva, espárrago, fresas, café, garbanzo y las agroindustrias de la cerveza, el tequila, la carne de cerdo y el jugo de naranja, más los que faltan y se encuentran en las graficas, mientras que la mayor parte de las unidades productivas de granos básicos son de baja escala y con mínimos excedentes exportables⁶¹.

Finalmente una desventaja, más que una barrera radica en el hecho de que las exportaciones mexicanas tienen una participación baja en este rubro porque algunos productos agroalimentarios no dan muestras de gran dinamismo.

Siguiendo con los obstáculos fuera de la PAC, los costos de transporte son otra forma de ellos por representar alrededor del 5% del valor comercial⁶², causando a los exportadores más complicaciones además de las que tienen con la serie de requisitos que necesitan para entrar al mercado europeo, especialmente en lo que respecta a medidas sanitarias.

⁶¹ "Lecciones aprendidas para el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica en el Acuerdo Global Unión Europea-México", disponible en: <http://www.fao.org/docrep/019/as401s.pdf>

⁶² "OMC debe eliminar subsidios agrícolas", disponible en: <http://www.manufactura.mx/industria/2009/09/25/omc-debe-eliminar-subsidios-agrcolas>

3.2 Requerimientos para la importación de productos a la Unión Europea

Una de las barreras más importantes son los requerimientos para la exportación, pues como se señaló en el capítulo II, la UE establece sus regulaciones no arancelarias y cuenta con leyes, directivas y reglamentos que indican los requisitos para poder importar productos alimentarios, su objetivo específico es el de proteger la salud y seguridad del consumidor, así como del medio ambiente, empero algunas medidas de protección tienden a ser exageradas, pues además de otorgar mayor prioridad al comercio intracomunitario, pueden generar obstáculos al comercio exterior y como consecuencia inmediata convertirse en limitantes de acceso al mercado y ser costosas para los exportadores.

En este aspecto la UE es conocida por sus altas exigencias en los estándares de medidas sanitarias y fitosanitarias, de tal modo que todos los productos alimenticios que importe deben reunir ciertos requisitos legales definidos en la Ley de Alimentos⁶³ y en el caso de los alimentos de origen no animal para que puedan ingresar a ésta deben cumplir con todos los requisitos de higiene, procedimientos de importación y los requisitos de sanidad vegetal que se encuentran en las directivas CE 2000/29⁶⁴, CE 43/1993 y reglamento CE 85/2004 (revisión de la anterior directiva). Estos requerimientos pueden ser a nivel general o los que cada país miembro aplique a nivel interno, que a su vez pueden endurecer o flexibilizar la normativa de referencia.

De manera general los procedimientos europeos para exportar plantas y productos de origen vegetal para aquellos productores de un país no comunitario deberán cumplir las siguientes etapas:

⁶³ Reglamento (CE) N° 178/2001 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:031:0001:0024:ES:PDF>

⁶⁴ Para mayor información consultar las siguientes páginas:
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:169:0001:0112:ES:PDF>
http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/salmonella/mr06_es.pdf

Etapa1: autorización. El país debe ser autorizado por la UE para exportar. Debe tener reconocimiento de:

- La autoridad sanitaria competente del país exportador.
- Del control fitosanitario del país y áreas de producción libre de plagas.
- Del programa del control de residuos, contaminantes y aditivos.

Los países deben tener una autoridad competente responsable de las inspecciones y controles oficiales a lo largo de la cadena de la producción. Las autoridades deben tener estructura y recursos para llevar a cabo una inspección eficaz y brindar garantías de salud pública y atestaciones de sanidad vegetal que sean parte del certificado fitosanitario que acompaña los productos que se destinan a la UE.

Etapa 2. Establecimiento y áreas de producción registrados por la autoridad competente.

- Debe cumplir con las normas de seguridad alimentaria.
- Área o regiones de plagas.
- Debe cumplir con el control microbiológico.
- Debe ser un importador aprobado y registrado.

Los establecimientos deben ser registrados por la autoridad nacional competente y no requieren ser enlistados en la UE (como ocurre en el caso de los productos de origen animal). Las autoridades nacionales deben garantizar que los requerimientos de higiene y salud pública son alcanzados.

La legislación nacional contiene los requerimientos específicos en cuanto a la estructura de las plantas de producción primaria, establecimientos operativos de proceso, congelación y depósitos.

Al existir condiciones específicas para la importación de frutas y hortalizas susceptibles a ciertas plagas, su importación solo está permitida si provienen de un área o regiones de producción aprobadas.

Las importaciones de un tercer país sólo estarán permitidas si un importador europeo registrado asume la responsabilidad del producto, para lo cual debe estar inscrito en un registro oficial del Estado miembro en el que esté establecido.

Etapa 3. Certificación fitosanitaria.

- La certificación fitosanitaria dada por la autoridad competente es consecuencia del cumplimiento de las dos etapas anteriores.

Etapa 4. Controles efectuados en los Puestos de Inspección Fronterizos (PIF) deben ser satisfactorios.

- Control documental.
- Control de identidad por muestreo.
- Control físico.

Corresponde a los controles que realizan los inspectores oficiales en los PIF para verificar el cumplimiento de lo certificado. Cada embarque es sujeto a un control sistemático documental, de identidad y, si es necesario físico.

Para poder exportar productos mexicanos es importante que el productor tenga presente la calidad y sanidad, por lo que debe tener especial cuidado con los frutos frescos y que no contengan alguno de los organismos nocivos listados en la Directiva CE 92/103⁶⁵. De igual manera se debe garantizar que los productos cuenten con las condiciones sanitarias requeridas al momento de salir de México, para lo cual requieren su respectivo Certificado Fitosanitario Internacional, tal y como lo marcan los requisitos.

En cuanto a normas de calidad, deben seguirse aquellas que fueron fijadas en la Política Agrícola Común (PAC) por lo tanto, aquellos productos que no cumplan con ella no tendrán acceso al mercado europeo.

⁶⁵ Para mayor información consultar las siguientes páginas:
<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ.do?uri=CELEX:31992L0103:ES:NOT>

Así mismo existen regulaciones específicas que se aplican para frutos y vegetales por medio de la Directiva CE 2200/96⁶⁶. En ella se encuentra un listado con las normas de comercialización vigentes y las respectivas directivas de cada producto, por ejemplo el anexo I va dirigido a aquellos productos que están destinados a ser suministrados frescos al consumidor, el aguacate es uno de estos casos.

En estos requerimientos la PAC jugó un papel importante para asegurar los intereses de los países miembros por lo que dio paso a la supresión gradual de los productos de interés de la UE y que hasta la fecha cuentan con un apoyo significativo por parte de esa política, como resultado del convenio⁶⁷. No obstante, implica desventajas ya que cuenta con planeación y presupuestos multianuales y México no tiene ninguna política común con sus socios ni este tipo de planeación en el campo⁶⁸. Incluso la situación se mantiene en competencia desleal por parte de la UE con el tema de los subsidios, ya mencionados; la cuestión es que ésta solo negociará las reglas vinculadas con ellos a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC)⁶⁹, mientras seguirá incrementando el déficit comercial en este sector.

Ahora bien, aunque la UE sea el segundo destino de las exportaciones, las agroalimentarias mexicanas siguen con esa participación marginal en el comercio europeo, más aún con la creciente oferta de productos similares provenientes de las regiones cercanas a esa zona; del mismo modo las distancias del mercado de destino y los costos de transporte complican más el intercambio comercial.

Recapitulando, es un hecho que el mercado de la cerveza, a manera de ejemplo, es el que hasta ahora tiene mayor oportunidad, misma que ha llevado hasta la concentración y que aunque México cuente con una ventaja comparativa en vegetales y una relativamente débil en frutos frescos son las mismas que la UE

⁶⁶ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31996R2200:ES:NOT>

⁶⁷ Resultados de la liberalización del sector agropecuario en esta Tesis pág. 8

⁶⁸ Balance del acuerdo global entre México y la Unión Europea: a 8 años de su entrada en vigor, disponible en: http://www.boell-latinoamerica.org/downloads/Balance_del_Acuerdo_global_entre_MEx_y_UE.pdf

⁶⁹ Trato injusto. Los acuerdos comerciales injustos de la UE con México y Sudáfrica, disponible en: http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/WDM_estudio_TLCs_South_Africa_y_Mexico_2008.pdf

sigue sin aprovechar puesto que una buena parte del comercio lo inclina hacia la economía de intermediación o productos agrícolas específicos que desde el principio de la negociación ya representaban un atractivo para el mercado europeo.

Por otro lado es importante hacer hincapié en que el bajo aprovechamiento de México se debe a que los productores, por lo general, desconocen cómo incursionar en el mercado europeo, sobre todo en cuanto a normas de etiquetado o certificaciones en materia de salud, y calidad de productos agroalimentarios, que son determinantes para ingresar a ese mercado.

Lo que corresponde después de haber examinado la situación de los bienes ya establecidos, es llevar a cabo una revisión de aquellos casos que de acuerdo con la demanda que poseen se les considera que tienen potencial de exportación: estos son el aguacate y el café, que aunque ya se sabe de antemano el curso que ha seguido la situación agroalimentaria, son artículos de consumo que alcanzaron el 5% en importaciones, por lo que conviene indagar cómo llegaron a posicionarse en el mercado, así como el porqué del interés hacia estos productos.

3.3 Aguacate

3.3.1 Origen y características

El aguacate es un árbol originario de Mesoamérica, su origen tuvo lugar en la parte centro de México y en algunas partes altas de Guatemala. El nombre del aguacate proviene del náhuatl *Ahuacatl*, palabra que significa “testículos del árbol”. Su nombre científico es *Persea Americana* y proviene de la familia laurácea.

El árbol del aguacate es frondoso, de tronco grueso y con hojas alargadas que terminan en punta en la parte alta del tronco. Regularmente puede alcanzar una altura de hasta 20 metros, sin embargo, cuando se cultiva no se deja crecer más de 5 metros, para facilitar las prácticas de control fitosanitario, cosecha, poda y fertilización foliar.

Su fruto en forma de pera es una baya de una semilla oval, de color verde claro a verde oscuro y de violeta a negro con cáscara rugosa o fina, pulpa verde amarillenta y consistencia como de mantequilla dura.

Existen aproximadamente 400 clases, por lo que se pueden encontrar frutos de formas y pesos diferentes que oscilan entre los 120 g y los 2.5 kg. El aguacate es considerado un producto perenne debido a que se cultiva durante todo el año.



Se utiliza principalmente en alimentación, como complemento de todo tipo de comidas debido a su alto contenido de proteínas, vitaminas y minerales. De su rica materia grasa pueden extraerse aceites que una vez procesados son utilizados en la industria cosmética y farmacéutica.

3.3.2 Variedades⁷⁰

Básicamente hay tres grupos ecológicos o razas de aguacate:

Tabla1. Variedades de aguacate.

Variedad	Descripción
Mexicana	Sus principales características son la de ser resistente al frío y tener un alto contenido de aceite. El tamaño del fruto es variable con tendencia a pequeño.
Guatemalteca	Su característica principal es su cáscara gruesa. Esta raza posee un fruto de tamaño pequeño y forma redonda.
Antillana	Como características principales, se adapta al clima tropical y es más tolerante a la salinidad, también tiene un lapso de flor a fruto muy corto y el tamaño es mayor que el de otras razas.

3.3.3 Clases

Las clases más comunes son: Hass, Fuerte, Criollo, Bacón, Pinkerton, Nabal, Gwen, Ettinger, Wurt, Edranol y Ryan.

Las variedades más comercializadas internacionalmente⁷¹ son las de origen guatemalteca o mexicana, especialmente Hass, Fuerte y Nabal, sin embargo, la clase Hass ha reemplazado a la Fuerte por ventajas de calidad, productividad y resistencia al manejo comercial.

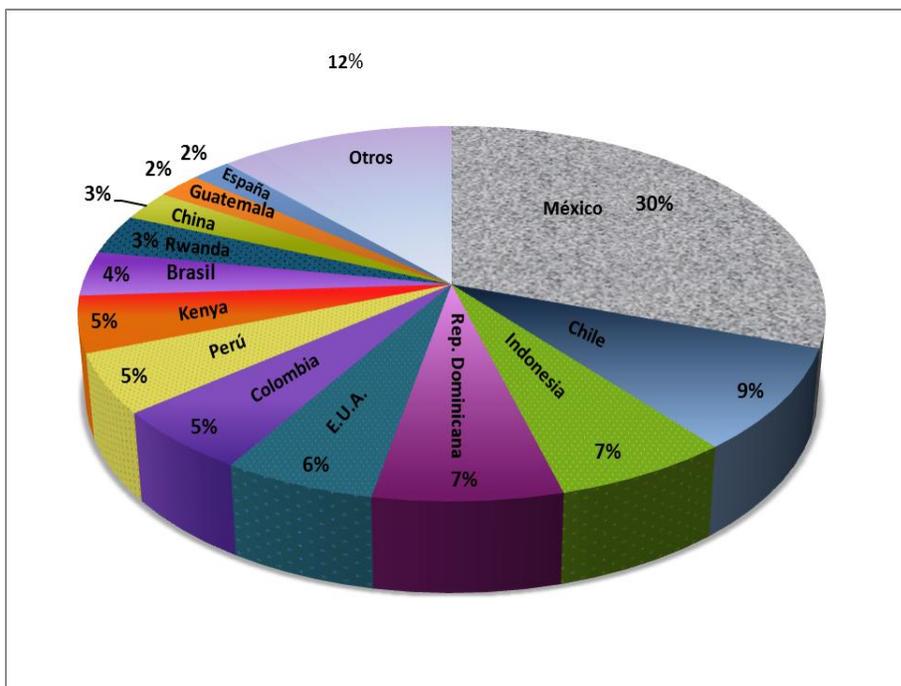
⁷⁰ SAGARPA. Monografía de Cultivos. Aguacate, disponible en: <http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/pablo/Documents/Monografias/Monograf%C3%A9Da%20del%20aguacate.pdf>

⁷¹ Secretaría de Economía. Monografía del Sector Aguacate en México: Situación Actual y Oportunidades de Mercado, disponible en: http://www.economia.gob.mx/files/Monografia_Aguacate.pdf

3.3.4 Mercado Internacional

En el ranking del mercado mundial veinte países son los principales productores de aguacate y produjeron 4.2⁷² millones de toneladas (mt). México destaca como el principal de este grupo con 1.3 mt que representan el 30% de la producción.

Gráfica 8. Participación mundial de la producción mundial de aguacate. Periodo 2011.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

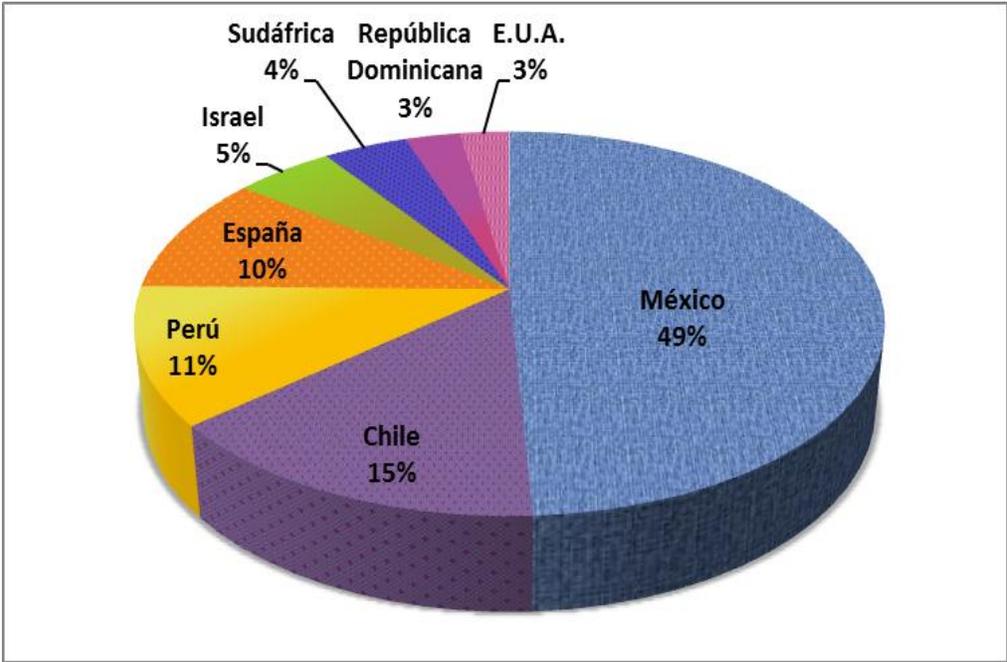
La mayor parte de la producción se concentra en 10 países del continente Americano y en el periodo mencionado Chile es el segundo país productor con 368 mil toneladas⁷³.

⁷² Cifras obtenidas con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), correspondientes al periodo 2011.

⁷³ En la última información recabada referente al 2012 se modifica la posición de algunos países, como en el caso de Chile que pasa del 2do al 8vo lugar y en el caso de México la producción pasó del 30% al 33% manteniendo el 1er lugar, pero en general son los mismos países con excepción de España que queda fuera de este ranking.

En cuanto a la parte comercial, las exportaciones de aguacate de los principales países alcanzaron las 711 mil toneladas, donde México exportó 347 mil toneladas.

Gráfica 9. Participación de las exportaciones mundiales. Periodo 2011⁷⁴.



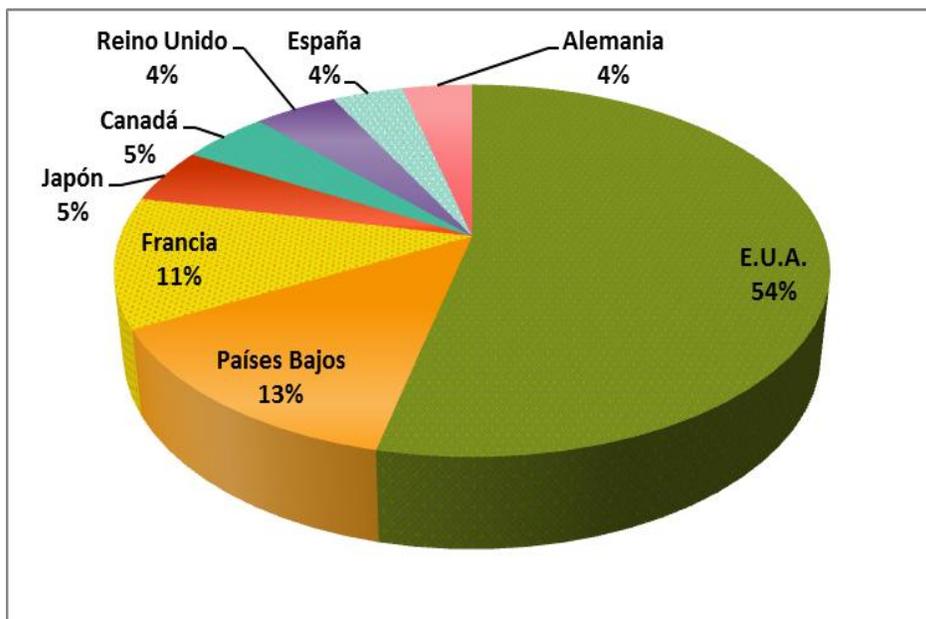
Fuente: Elaboración Propia con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Las exportaciones mundiales de aguacate mexicano se han incrementado por la creciente demanda en algunos países, lo cual se atribuye a la facilidad de su consumo y al alto contenido de proteínas y grasas.

Los principales importadores a nivel mundial son, en primer lugar Estados Unidos con 415 mil toneladas, en segundo lugar Países Bajos con 104 mil toneladas, en tercer lugar Francia con 87 mil toneladas, en cuarto lugar Japón con 37 mil toneladas y en quinto lugar Canadá con 36 mil toneladas.

⁷⁴ En la parte referente al comercio los datos llegan hasta el 2011.

Gráfico10. Participación de las importaciones mundiales. Periodo 2011.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Cabe resaltar que varios países aunque no son representativos en términos de producción, son líderes en el comercio mundial teniendo en cuenta que se han especializado en exportar, Israel es uno de ellos dado que exporta más del 50% de su producción.

3.3.5 México como productor y exportador de aguacate

México se ubica como el principal productor y exportador de aguacate⁷⁵ a nivel mundial con una producción total de 1,264.14 mil toneladas en el 2011; sus principales estados productores son: Michoacán, en donde se concentra la mayor parte de la producción con 1, 056,410 t convirtiéndolo en el líder al representar el 85% del total.

⁷⁵ De acuerdo con estadísticas de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Mapa 1 .Principales estados productores de aguacate



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP

Le siguen Jalisco con 53, 789 t que representa el 4%; el Estado de México, Morelos, Nayarit, Guerrero, Yucatán y Puebla que juntos producen 112,673 t y representan el 10% de la producción nacional. Los demás estados estiman un porcentaje por debajo del 1% y juntos alcanzan el 2% como se muestra en la gráfica.

En lo que se refiere a mercados receptores, los principales son Estados Unidos con 365,180 t, Japón con 40,650 t y Canadá con 25,297 t.⁷⁶

⁷⁶ Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAMI). La información estadística del comercio del aguacate mexicano pertenece al año 2013 que es la más reciente.

3.3.6 Mercado europeo

La Unión Europea es uno de los dos grandes mercados que posee un considerable nivel de importaciones en el comercio mundial de aguacate con 185,712 t importadas, después de Estados Unidos con 415,416 t importadas durante el año 2011⁷⁷. El consumo en la región europea se debe principalmente a que es una de las frutas exóticas más populares y dado que su porcentaje en la producción es bajo, recurre a otros países para abastecer su demanda.

Tales importaciones provienen en general de Latinoamérica, Sudáfrica y de algunos miembros intracomunitarios; sus principales proveedores, en orden de importancia, son: Israel, España, Francia, México, Países Bajos y Kenia. Esto como resultado de que la UE ha consolidado su mercado con aquellos países con los que tiene una mayor cercanía geográfica, además de que producen la variedad *fuerte*, la cual tiene una preferencia poco mayor a la variedad *hass*, que son las que se consumen en esta zona.

De este modo, aunque México sea el primer productor y exportador a nivel internacional, su participación se ve mermada ante los otros socios de la UE sin embargo, mantiene cierto grado de comercio con algunos miembros europeos. En este punto es importante remarcar que mundialmente los principales importadores son Países Bajos y Francia, pero con México son Francia y España con 3,044 t y 1,843 t⁷⁸ respectivamente y esto se refleja en la gráfica 11.

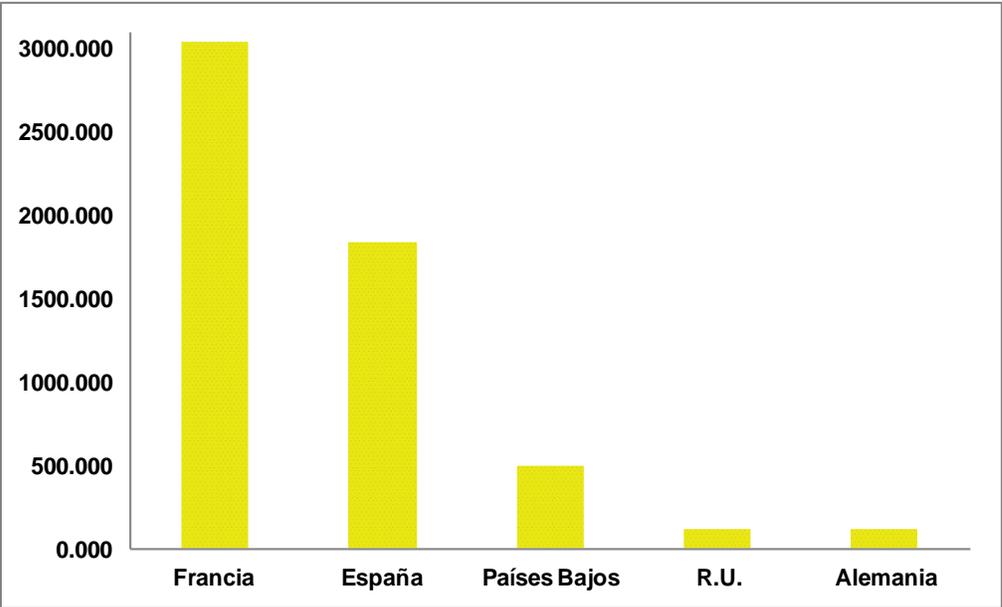
⁷⁷ De acuerdo con datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Dirección de estadística (FAOSTAT). Los datos más recientes son hasta el 2011.

⁷⁸ Cifras hasta Septiembre de 2013.

Siguiendo esta misma línea, el comercio del aguacate mexicano tiene una mayor participación en el mercado japonés que en el europeo, pese a que son cinco los países de la UE a los que les exporta (gráfica 12), situación que se debe al mayor interés, desde las rondas previas a la firma del Acuerdo, para promover el comercio por parte de los japoneses, así como su capacidad de compra en grandes volúmenes una vez que se establecen como clientes.

Situación diferente con la UE al haber pocas iniciativas para ampliar el comercio agroalimentario⁷⁹ desde años atrás, puesto que las exportaciones mexicanas de este sector han tenido casi los mismo resultados desde la firma del TLCUEM, aun así es conveniente revisar las razones por las cuales Francia y España importan aguacate desde México.

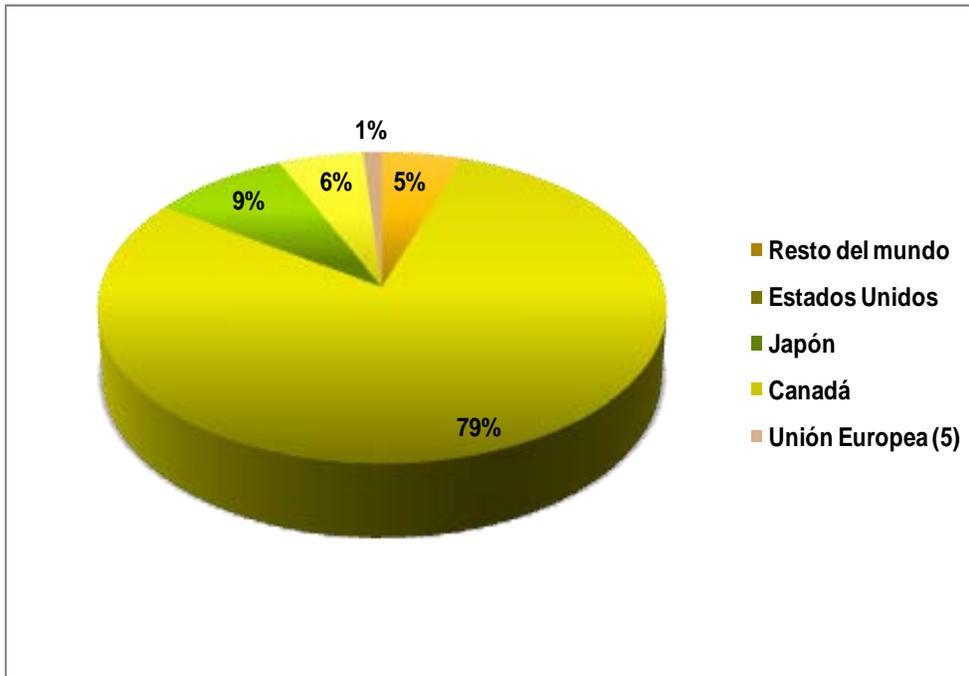
Gráfica 11. Comercio de aguacate México-Unión Europea (en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

⁷⁹ En noviembre de 2013 en un encuentro con agregados agrícolas de las embajadas de Argentina, Australia, Chile, España, Estados Unidos, Hungría y la Comisión europea, el coordinador general de Asuntos Internacionales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y la representante de la Sección Económica de la Comisión Europea, se externó el interés por esta región por desarrollar el potencial económico que representa México e incrementar el flujo comercial.

Gráfica 12. Principales consumidores de aguacate mexicano (en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Francia es el principal mercado de consumo y el principal importador de aguacate de la UE, el éxito de este fruto se debe a que es un producto integrado en los hábitos alimenticios de la población. Sus principales proveedores son: España, Israel y México.

España es el principal país europeo productor de frutas tropicales y subtropicales, pero no produce aguacate durante todo el año, sólo de Noviembre a Junio y en invierno es cuando se convierte en el segundo proveedor de este fruto, por lo que el resto del año tiene que importar de otros países para terminar de abastecer la demanda (para comerciar con terceros países o los mismos miembros de la UE, pues si bien produce cantidades significativas de aguacate su consumo interno es modesto). Sus principales exportadores europeos son Francia y Países Bajos. En lo que respecta a épocas específicas del año sus proveedores son: Sudáfrica, Perú y Chile, que le abastecen en primavera y verano, en esta última es cuando no produce prácticamente nada; México también le suministra aguacate pero sus

exportaciones son más complementarias en estas estaciones, mientras que de Julio a Septiembre es su mejor periodo.

Una importante ventaja con la que cuenta México es que produce durante todo el año y los demás exportadores, tanto de Francia como de España, lo hacen de manera estacional; en cuanto a la parte comercial, actualmente cuenta con una cuota amplia con acceso preferencial y está exento del pago de arancel. Pero incluso con esta capacidad se siguen abasteciendo de los países cercanos, una de las razones por parte de la UE, es porque implican menos costos, especialmente en el de transporte pero también por la distancia, pues la calidad del producto puede verse afectada dependiendo del tiempo de traslado, ya que muchas veces el fruto presenta síntomas que lo dañan o enferman y aparecen en días posteriores a su llegada al almacén de distribuidores. Por esta razón México se ha visto desplazado, ya que la mayoría de las veces hay un desconocimiento de los requisitos para exportar, que básicamente son los mismos señalados en la parte de requerimientos a la importación de la UE de esta tesis⁸⁰, y a aquellos productores que sí los conocen el costo que les puede generar no sólo en transporte sino para cumplir con los requisitos y especificaciones de cada reglamento para mantener en buen estado el producto, puede resultar alto.

En contraste, existe una desventaja en el Tratado de Libre Comercio al no haber un aprovechamiento de éste, pues a pesar de que cuenta con acceso preferente, las importaciones se han visto disminuidas excepto en Francia y Alemania, en tan solo un año, 2012-2013.

⁸⁰ -Control de contaminantes en alimentos. Reglamento CE No 315/93 y Reglamento CE No 1881/2006.
-Control de residuos plaguicida en productos alimenticios de origen vegetal y animal. Reglamento CE No 306/2005.
-Aspectos fitosanitarios. Directiva 2000/29.
-Productos de producción ecológica. Reglamento CE No 834/2007.
-Control sanitario de los productos de origen no animal. Reglamento CE No 1935/2004.
Documentos y formularios para los procesos de exportación y certificado de origen del SGP.

Tabla 2. Variación de las exportaciones de aguacate.

Exportación de aguacate mexicano a la Unión Europea			
(Toneladas)			
País	2012	2013	Variación % 2013/2012
Francia	1499.626	3043.72	103
España	1937.236	1842.607	-5
Países Bajos	1052.592	506.102	-52
R.U.	495.624	121.497	-75
Alemania	52.045	120.449	131

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

El hecho de que la mayor parte de las exportaciones mexicanas van destinadas a Estados Unidos, contribuye con el desperdicio de la ventana de oportunidad con el mercado más grande a nivel de importaciones, la UE.

Otro factor se debe a la falta de promoción del aguacate, estrategia que sí han aplicado los otros proveedores cercanos a la UE, para incrementar la demanda y que se pueda expandir el mercado para dejar de lado la concentración en unos cuantos países después de haberse colocado en el mercado europeo. Por eso es importante continuar con las consultas que empezaron a finales del 2013 para ampliar el comercio, además de buscar reducir el desconocimiento de las normas de calidad y reglamentos de la misma UE para que más productores mexicanos puedan participar en ese mercado y en el mismo sentido buscar tener mayor apoyo de organismos europeos para localizar nuevas oportunidades de comercio y así se pueda demostrar la calidad de los productos cuando México coincida en el mismo periodo de venta que otros países.

3.4 Café

3.4.1 Origen y características

El café es originario de África Oriental y se introdujo a México en el año de 1796 en la región de Córdoba, Veracruz. La palabra café procede del italiano *caffè* y ésta se deriva del turco “kahveh”, palabra que se designa al fruto del cafeto, que a su vez tiene su origen del vocablo árabe “kahweh”. Su nombre científico es *Coffea arabica* y proviene de la familia de las rubiáceas, nativas del sur de Asia y el África subtropical.

El cafeto es un arbusto o árbol pequeño, perennifolio⁸¹ que puede alcanzar los 10 metros en estado silvestre pero en los cultivos lo mantienen con un tamaño más reducido, 3 metros aproximadamente, presenta hojas opuestas verde brillante con márgenes lisos. Sus flores, de color blanco, crecen en grupos debajo de las hojas y son aromáticas. A partir de ellas se producen los frutos que son drupas⁸² de color rojizo y de tamaño similar al de una cereza.



⁸¹ Igual que el aguacate

⁸² Fruto carnoso con hueso en su interior

La parte exterior del fruto es carnosa y en su interior contiene semillas o granos de café, rodeados por una capa membranosa de textura acartonada.

Los cafetos suelen producir frutos comercialmente rendibles entre los 3 y los 5 años de edad, posteriormente pueden ser productivos por un periodo de 15 a 20 años, siendo la producción media de cada ejemplar de unos 450 g anuales, aunque hay variedades más productivas que pueden alcanzar más de 1 Kg. Para que la producción sea óptima los árboles cultivados se podan reduciendo su amplitud y altura, con ello se consigue facilitar el mantenimiento y la recolección.

Los granos de café o semillas son la parte del fruto que más contiene cafeína y antes de que estén listas para su utilización se les debe quitar la pulpa externa y la membrana que cubre la semilla, con ello se obtiene una semilla limpia, de color verde que se conoce con el nombre de “café verde”. Posteriormente se somete a procesos de torrefacción para obtener el café tostado de color negro o marrón oscuro.

La planta del café se usa principalmente como bebida o infusión y es de las más consumidas en el mundo; se usa como aromatizante, para dar sabor y aroma a muchos preparados alimenticios; uso en jardinería como abono para plantas; como medicina natural y medicamento de la industria farmacéutica, en analgésicos o medicamento único para prevenir somnolencia o acelerar el metabolismo.

3.4.2 Variedades⁸³

Hay cuatro grupos principales que se cultivan ampliamente y constituyen los cafés comerciales:

⁸³ Generalmente están mal definidas ya que al igual que los cítricos y otras variedades frutales, son polimórficos, así que existen numerosas formas y tipos como resultado de las mutaciones y adaptaciones inducidas por las condiciones del medio ambiente.

Tabla 3. Variedades de café.

Variedad	Descripción
<p>Café Arábigo <i>Coffea Arabica</i></p>	<p>Nativo de las tierras altas de Etiopía, es un arbusto que crece unos 12 metros de altura en estado natural y en cultivo no suele pasar de los 4.5 metros, sus hojas son opuestas verde brillantes, sus flores son blancas y brillantes. Su fruto es verde oscuro, brillante al principio y se vuelve rojo al madurar. Constituye la especie más importante ya que se utiliza para cafés de usos expresso.</p>
<p>Café Robusto <i>Coffea Canephora</i></p>	<p>Nativo de los bosques ecuatoriales de África, es un arbusto de alrededor de 10 metros de altura. Es una especie más fácil de cultivar que la anterior ya que resiste mejor a las enfermedades. Es más productivo, y sus semillas son ovaladas con sabor más amargo y el café que produce se utiliza para variedades tipo soluble o para mezclas con el <i>arabica</i>.</p>
<p>Café Liberiano <i>Coffea Libérica</i></p>	<p>Nativo de los alrededores de Monrovia en Liberia. Es un árbol bien desarrollado que puede alcanzar los 18 metros de altitud con hojas grandes apergaminadas. Produce frutos y semillas más grandes que tienen muy poco sabor. Se utiliza para mezclarlo fundamentalmente en pequeñas cantidades con las variedades robusta y liberiana</p>
<p>Café excelsa <i>Coffea Excelsa</i></p>	<p>Descubierto en la región semiárida del Lago Chad, el árbol llega a medir hasta 20 metros de altura con corteza grisácea y rayada. Se parece al café liberiano en el tamaño, las hojas y en la consistencia del fruto, pero difiere de él en que sus flores, frutos y granos son más pequeños y de regular calidad, es por ello que casi no se usa a nivel comercial.</p>

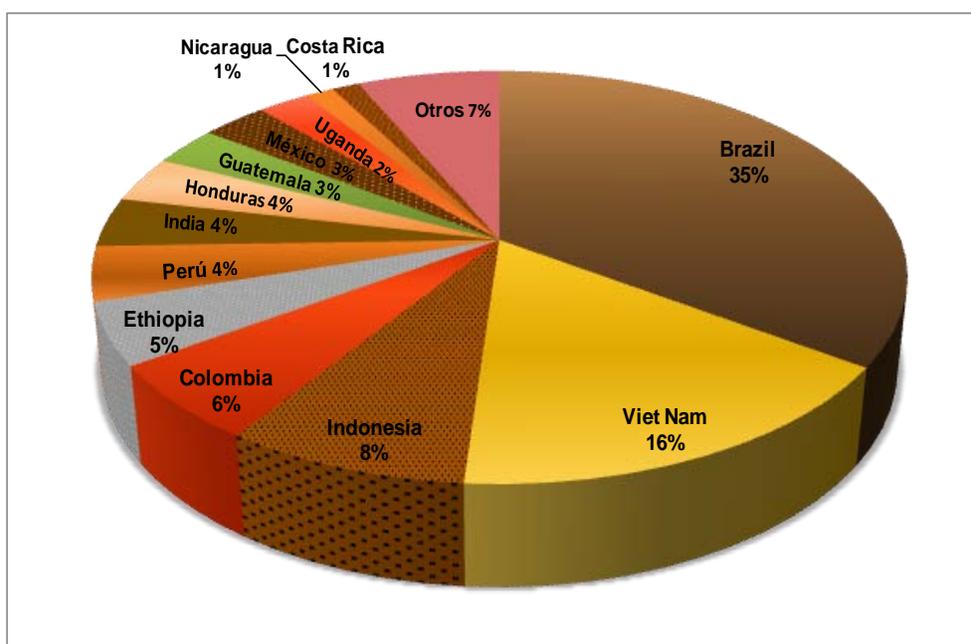
En México las que se cultivan comercialmente son la *coffea arabica* y *coffea canephora*. De las variedades árabes se desprenden la Typica, mejor conocida como café criollo o arábico, que fue la primera en llegar al país; la Bourbon, originaria de África, llegó procedente de Guatemala y es una de las más cultivadas en el estado de Chiapas, de porte y alta calidad; Mundo Novo originaria de Brasil, es un híbrido natural de porte alto y gran calidad; Maragogipe, también originaria de Brasil, café gigante, se caracteriza por producir un grano de mayor

tamaño, en México se cultiva poco, pero tiene demanda en mercados especiales; Garnica, originaria de este país y fue desarrollada por el Instituto Mexicano del Café, de porte medio y con gran rendimiento⁸⁴.

3.4.3 Mercado Internacional

En el ranking del mercado mundial veinte países son los principales productores de café verde⁸⁵ y produjeron 777.4⁸⁶ millones de toneladas (mt). México, a diferencia del caso del aguacate, ocupa el décimo lugar⁸⁷ con 23.71 mt, que representan el 3% de la producción (Gráfica 13).

Gráfica 13. Participación mundial de la producción mundial de Café. Periodo 2011.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

⁸⁴ Red de consumidores de café, Sistema producto café a través de Inforural, disponible en: <http://www.inforural.com.mx/spip.php?article98087>

⁸⁵ Únicamente se habla de café verde por ser el más exportado por México a nivel mundial y el más demandado por la Unión Europea.

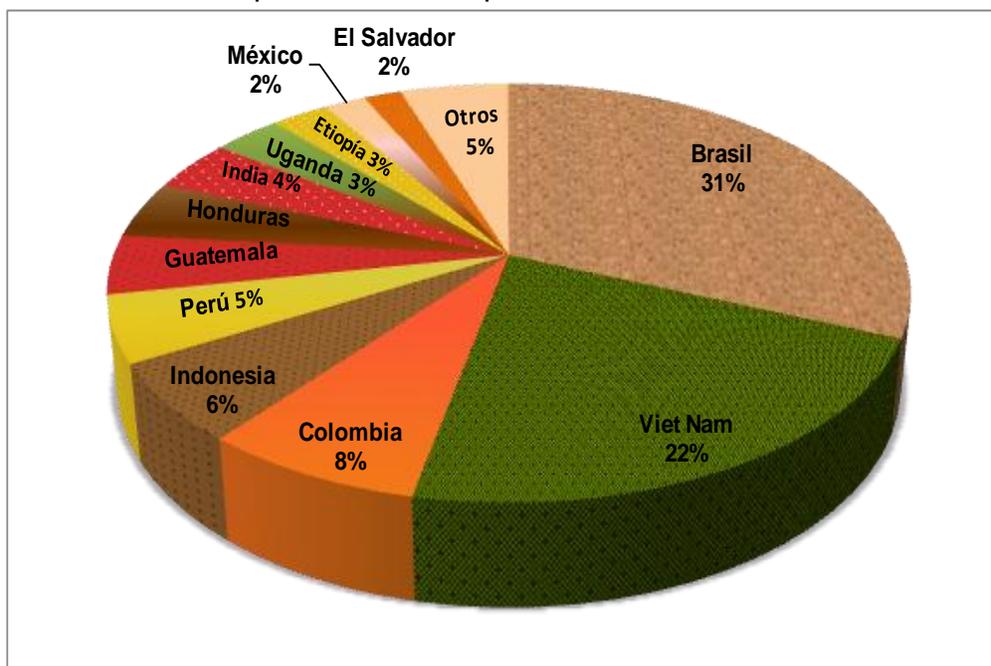
⁸⁶ Cifras obtenidas con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), correspondientes al periodo 2011.

⁸⁷ De acuerdo con las estadísticas de años anteriores, el lugar de México como productor ha ido cayendo, pues de encontrarse en el séptimo lugar ha pasado al décimo.

La mayor parte de la producción se concentra en Asia, 6 países de América Latina y África de donde, en el primer y último continente, es originario el café.

En cuanto a la parte comercial, las exportaciones de café alcanzaron 5,725,670 toneladas, de las cuales México exportó 112, 452 toneladas⁸⁸.

Gráfica 14. Participación de las exportaciones mundiales. Periodo 2011



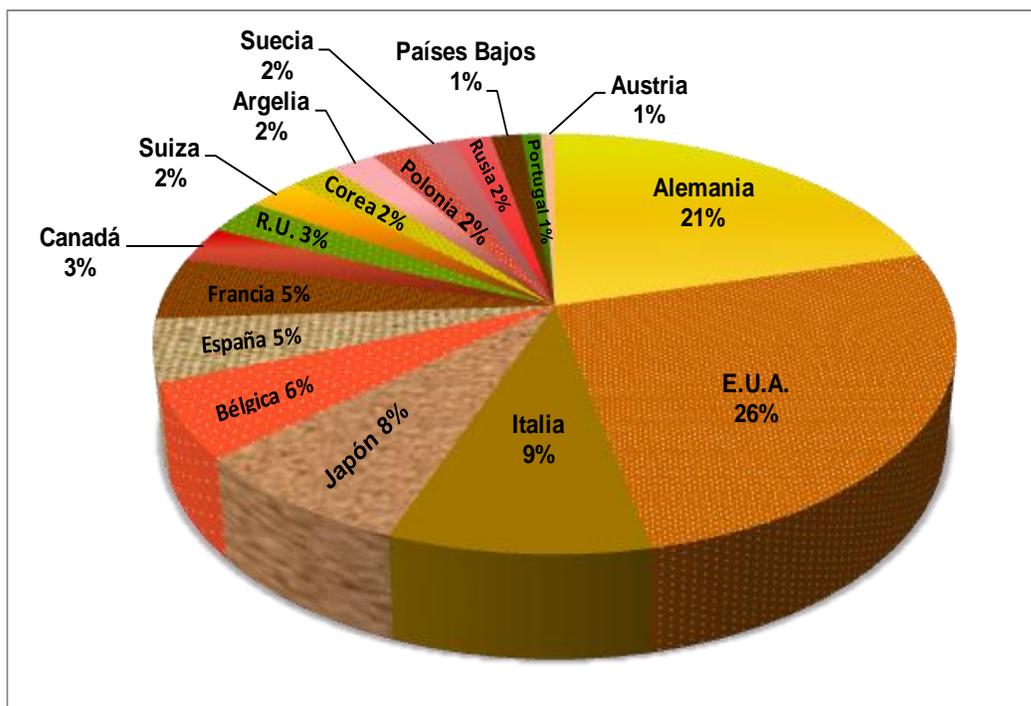
Fuente: Elaboración Propia con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Los principales importadores son: la Unión Europea (11 países de los 27 que la integraban⁸⁹) con 2,906,874 millones de toneladas, Estados Unidos con 1,376,620 millones de toneladas, Japón con 416,805 mil toneladas y Canadá con 147,607 mil toneladas.

⁸⁸ Equivalente a 1, 874,200 sacos (sacos de 60kg).

⁸⁹ 27 países pues para esa fecha aún no estaba Croacia, como el miembro número 28.

Gráfica 15. Participación de las importaciones mundiales. Periodo 2011.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Respecto al consumo es evidente que la UE representa el 55% de la demanda mundial, dado que el café no se cultiva en esa zona, por ende los países que la integran dependen completamente de las importaciones.

3.4.4 México como productor y exportador de café

México produjo 273,056 t de café en el 2011, hoy en día su cultivo se ha extendido a otros estados de la República, siendo 8 los principales que dominan su producción.

Mapa 2. Principales estados productores de café.



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP

El principal es Chiapas con 532,582.80 toneladas, las cuales representan el 40% de la producción; después se encuentra el estado de Veracruz con 369,455.21 t que equivalen al 28%; Puebla con 202,947.49 t y 15%; Oaxaca, Guerrero, Hidalgo, San Luis Potosí y Nayarit con 221,382.56 t representando el 17%.

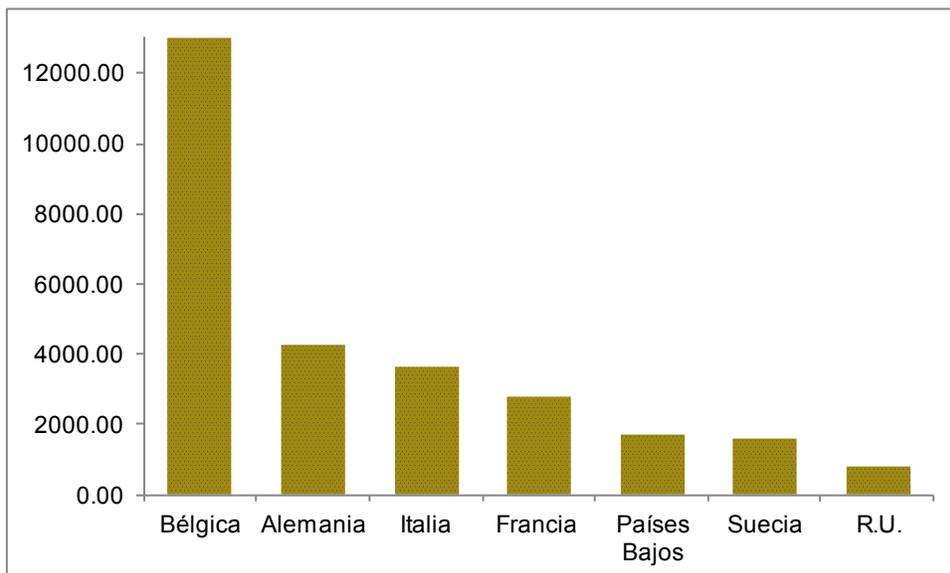
3.4.5 Mercado europeo

La unión Europea representa un gran mercado para el café ya que éste se ha colocado en el gusto de sus consumidores logrando cierto nivel de demanda, en 2011 importó 3, 133,610 t⁹⁰. Los principales mercados son Alemania, Italia y Bélgica, seguidos por Francia y España.

⁹⁰ 27 países

Debido a razones climáticas el café no puede ser cultivado en esta zona por lo que depende de las importaciones de terceros países. Generalmente se comercializa en centros de comercio y Alemania es el más importante, después están Bélgica e Italia, sus importaciones son básicamente para re-exportar a otros miembros de la UE más que para consumo interno, los principales proveedores son Brasil, Vietnam, Indonesia y Honduras, México también le abastece pero en mucho menor medida. En la gráfica 16 se puede ver cuáles son los países europeos a los que les exporta.

Gráfica 16. Países de la Unión Europea importadores de café mexicano (en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

Bélgica es el país que más recibe importaciones mexicanas con 13,009 t, y enseguida están Alemania con 4,231 t e Italia con 3,652 t⁹¹. En el caso de Alemania se debe a que es un gran consumidor pero también es un país re-exportador, por el contrario Bélgica es un importante comerciante de café y su consumo es relativamente bajo; caso diferente el de Italia porque lo utiliza como

⁹¹ Esta tendencia se ha mantenido desde el 2011. Los países conservan el mismo lugar y lo único que varía es la cantidad exportada; sólo en el 2008 se vio la introducción de España y Finlandia, pero ambos en el mismo lugar.

materia prima en su famosa industria tostadora para después comercializarlo dentro de la misma Unión.

En Europa existen distintas formas en las que es consumido, las más usuales son la de café molido tostado, café soluble o instantáneo, café descafeinado y café verde, siendo esta última la más popular entre las exportaciones y la principal que le supe México.

La ventaja es que el país produce café verde y cuenta con una preferencia arancelaria, el problema es que su intervención es poco significativa (incluso las exportaciones se vieron disminuidas de 2012 a 2013, tabla3) a causa de la inclinación de la UE por sus otros proveedores, tanto de terceros como de los mismos intracomunitarios; por parte de estos últimos las bajas importaciones se deben a que no hay muchas compras directas a los países externos productores y las que sí se llevan a cabo son con los mismos países, Brasil y Vietnam.

Tabla 4. Variación de las exportaciones de café.

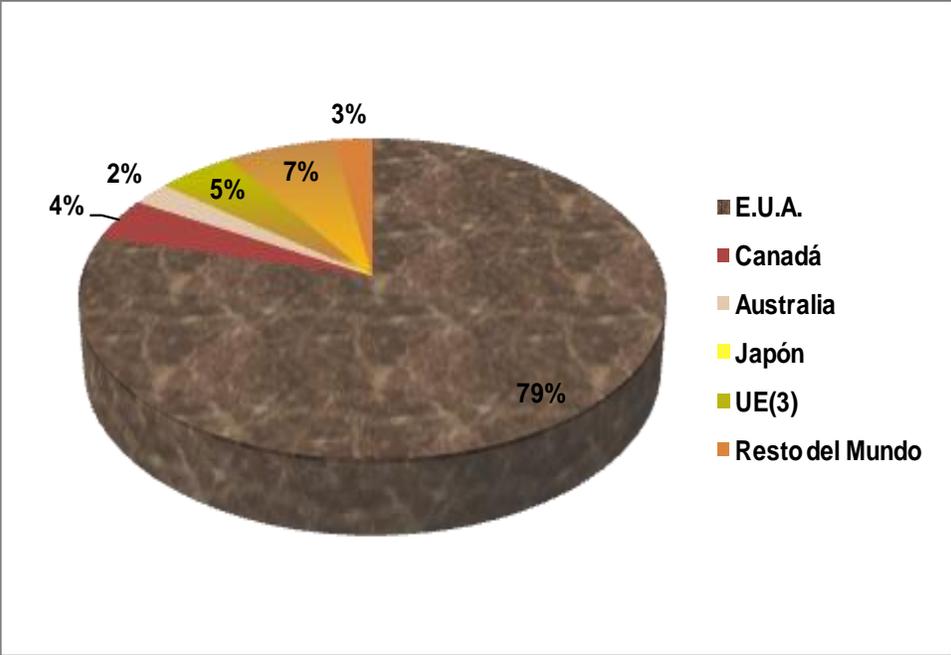
Exportación de café mexicano a la Unión Europea			
(Toneladas)			
País	2012	2013	Variación % 2013/2012
Bélgica	17713.949	13009.02	-27%
Alemania	8318.537	4231.32	-49%
Italia	3214.71	3651.83	14%
Francia	3214.71	2790.02	-13%
Países Bajos	2093.43	1695.33	-19%

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

En este caso la distancia para el comercio no implica un obstáculo, más bien entre las razones para tales resultados se encuentran el hecho de la promoción con la que cuentan, sus innovaciones con el fin de facilitar el desarrollo de producción y comercio, contar con nuevas tecnologías y tener institutos para el fomento a la investigación agrícola.

De este modo, se complica poder aprovechar el Tratado que tiene México con el mercado más grande del mundo, a pesar de que cumpla con los requisitos para la importación de su producto⁹², sobre todo porque hacen falta más acciones para mejorar la presencia del café en el mercado europeo, tanto en calidad como en financiamiento⁹³, todo esto aunado a que las exportaciones con el TLCAN representan otro factor importante (al comerciar 83% de su producción de la cual el 79% va dirigida a Estados Unidos, gráfica 17), por tener la concentración de café mexicano en su mercado.

Gráfica 17. Principales consumidores de café verde mexicano (en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAVI

⁹² Los mismos para el aguacate y previamente señalados en la nota al pie de página, p. 69

⁹³ En el 2013 se dieron algunos problemas porque algunos países de la UE se quejaron de que muchos productos del café no cumplían en tiempo y forma con la entrega del producto.

Conclusiones y recomendaciones

Esta tesis tiene como objetivo analizar el papel de México frente a la Unión Europea en cuestiones de comercio agroalimentario, específicamente en los casos del aguacate y café a través de la revisión del contenido del Tratado de Libre Comercio en la parte referente al acceso a mercados con la finalidad de demostrar que no existe una integración con resultados benéficos para el mercado mexicano en este sector.

La investigación permitió la comprobación de una parte de la hipótesis, la cual es “El comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario se ha generado a través de un proceso lento a causa de la inclinación, por parte de México, de comerciar con Estados Unidos y por la existencia de barreras no arancelarias sin embargo, algunos productos como el aguacate y el café han logrado consolidarse en el mercado europeo y si el país aprovecha las ventajas de éstos y toma en cuenta las razones de su éxito, podría ocurrir lo mismo con otros de sus cultivos agrícolas”.

En efecto las negociaciones para firmar el Tratado de Libre Comercio se dieron mediante un proceso largo y complejo, entre otras razones, porque habían posiciones encontradas a nivel interno tanto en México como en la Unión Europea relativas a si era o no conveniente convertirse en socios.

Una vez que se lograron iniciar las negociaciones, lo establecido en la Política Agrícola Común respecto al tema de las subvenciones representó un inconveniente en la liberalización del sector agropecuario pues al principio se temía que México representara una amenaza con las exportaciones de sus productos agrícolas, por lo que la desgravación arancelaria se dio en cuatro partes.

Sin embargo este mismo proceso lento en el comercio agroalimentario no se debe tanto a esta situación ya que se otorgaron aranceles preferenciales a ciertos productos mexicanos, más bien una de las partes que entorpece las exportaciones

es la que se encuentra en los requisitos a la importación en medidas sanitarias y fitosanitarias porque la Unión Europea, a parte de tener reglamentos generales cuenta con otras medidas normativas, las cuales son diferentes en cada país miembro y en muchos casos los productores las desconocen.

Otra de las razones se debe a la preferencia por las importaciones de maquinaria y equipo de transporte, productos químicos, combustibles, minerales, productos manufacturados, petróleo y sus derivados por parte de Europa, incluso al principio de las negociaciones se dio preferencia de liberalización a 82% de productos industriales, por lo que se fue dejando de lado el comercio agrícola en muchos productos y aquellos que se importaban era para terminar de satisfacer la demanda o simplemente se importaban aquellos pertenecientes a los subsectores en los que hay un nivel de concentración tales como las bebidas alcohólicas, frutas, legumbres y preparaciones de legumbres.

Ahora bien, el rezago se fue incrementando porque la Unión Europea prefiere comerciar con otros socios, ya sean cercanos o no debido (en muchas ocasiones) a que sus mercados le parecen más atractivos; también se encuentra el hecho de que los consumidores europeos han ido cambiando sus preferencias hacia alimentos orgánicos, para los cuales cada vez les destina mayores tierras de cultivo. México por su parte mantiene su preferencia comercial por Estados Unidos al exportar alrededor del 80% de sus productos agrícolas y no agrícolas.

La teoría indica que un país puede exportar aquellos productos que su trabajo produce de forma relativamente eficiente e importar aquellos que su trabajo produce de forma relativamente ineficiente, por ello la UE importa aquellos cultivos agroalimentarios que por razones climáticas no produce o no siempre puede hacerlo.

Es así como se llega a la parte de la hipótesis que se rechaza. El mercado europeo presenta un importante grado de consumo en alimentos de origen vegetal por lo que algunos se han vuelto populares como el aguacate y el café, mismos que son suministrados por terceros países como México. Sin embargo, a pesar de

que se cuenta con un Tratado de Libre Comercio y que estos productos cuentan con preferencias arancelarias el comercio es muy bajo.

En este sentido, se encontraron diversas razones que originaron tales resultados. Los países de la UE con los que México tiene mayor nivel en exportaciones de aguacate son Francia y España debido a que es un fruto que se ha colocado en el gusto estos consumidores y porque en ciertas épocas del año no se puede producir por lo que se tiene que importar para poder comercializarse, pero el abastecimiento proviene en gran medida de otros socios cercanos geográficamente, Israel y España principalmente, por lo que las exportaciones mexicanas sólo representan un mínimo porcentaje en el comercio total europeo.

El aguacate de México cuenta con ventajas comparativas como menores costos de tierra, mejoras en organización de los productores y técnicas de post cosecha pero esto no es suficiente para ser competitivo frente a los otros proveedores de la UE ya que ellos cuentan con la ventaja de que el costo de transporte es más bajo y su producto llega más rápido, así que el hecho de que el aguacate esté exento de arancel en el Tratado de Libre Comercio se deja de lado; por otra parte, los otros países cuentan con un sistema de comercialización más eficiente, publicidad y promoción de ventas, además de tener un conocimiento más amplio acerca de los requerimientos a la exportación.

Sin embargo esta situación puede revertirse, porque si bien el costo del transporte sigue representando una gran desventaja, podrían implementarse nuevos métodos de conservación y refrigeración para mantener la calidad del aguacate mexicano y así no se vea afectada con el tiempo de traslado.

Así como también impulsar la promoción a partir de nuevas campañas basadas en la calidad, el sabor y los beneficios derivados del consumo de este alimento, resultarían favorables ya que son incomparables por ser un fruto originario de México, sin mencionar que el clima de los principales estados productores mexicanos no es el mismo que de los proveedores de otros continentes. Sin duda el financiamiento también juega un papel importante, por lo que el impulso y

nuevos programas de apoyo a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) podrían duplicar las exportaciones.

En el caso del café su importación se debe a que no puede ser cultivado en la Unión Europea y es muy comercializado en el interior de esta zona, por lo que no sólo hay países que lo consumen, sino que también se encuentran aquellos que se dedican a re-exportar como Bélgica y Alemania razón por la cual mantienen comercio con México, pero a su vez, esta misma re-exportación es uno de los motivos por los que las importaciones son relativamente bajas con terceros países al encargarse los miembros de la UE a abastecer su mercado con este sistema; otra razón se encuentra en que los otros países socios cuentan con innovaciones para facilitar el desarrollo de su producción y comercio, tienen nuevas tecnologías e impulsan más el desarrollo y la investigación, y, México a pesar de contar con ventaja comparativa en cultivos bajo sombra y usar menos agroquímicos le falta incrementar la calidad del café, misma que podría elevarse con nuevos programas de apoyo por parte de la Asociación Mexicana de la Cadena Productiva del Café así como contar con mayor financiamiento e impulso por parte de la SAGARPA.

Ante este panorama no se puede hablar de un establecimiento o consolidación como tal de estos dos productos, pues aunque tienen una *mayor demanda* en comparación de otros cultivos agrícolas aún falta mejorar todos los aspectos ya mencionados, pero especialmente solucionar los problemas internos en la producción de café; implementar una política comercial agresiva para promover el comercio con Europa; continuar con las consultas para ampliar el comercio agroalimentario entre México y la Unión Europea que iniciaron en noviembre del 2013 y aplicar las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de las acciones que se pretenden llevar a cabo como la creación de agroparques y planificación de la producción agropecuaria además de impulsar reformas en el campo.

También es necesario promover y facilitar el acceso a la información de los requerimientos generales y específicos para la exportación de productos a la UE y

así disminuir la falta de información que hay en la mayoría de los productores para tener mayor aprovechamiento del TLCUEM.

Por último una opción que podría resultar conveniente de acuerdo con las nuevas tendencias de consumo de este gran mercado y que van de acuerdo a la situación actual que se está viviendo alrededor del mundo, es la de aprovechar la ventana de oportunidad en el comercio agrícola con productos orgánicos y el uso de campañas de promoción con un sentido más ecológico.

Bibliografía

Balassa, Bela, *Teoría de la Integración Económica*, México, Primera edición, 1964.

Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, México, 2ª edición, 1993.

Gazol, Antonio, *Bloques Económicos*, México, Facultad de Economía UNAM, 2007.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional. Teoría y Política*, Madrid, Pearson, 7ª edición, 2008.

Salvatore, Dominick, *International Economics, United States of America*, 4th edition, 1993.

Tugores, Juan, *Integración regional y políticas públicas. Evaluación de la experiencia europea y posibles implicaciones para la integración latinoamericana*, México, 2006.

Hemerografía

Armendáriz, Manuel, “Antecedentes de la Nueva Relación México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica. Concertación Política y Cooperación (1997)”, en *El mercado de valores*, junio, 2000, vol. LX, núm. 6.

Zabludovsky, Jaime. “Resultado de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea”, en *El mercado de valores*, junio, 2000, vol. LX, núm. 6.

Fuentes de internet

Ánima, Santiago y Blando, Gabriel, (2012), “Cambio estructural en el comercio de México con la Unión Europea”, en Comercio Exterior, (en línea) marzo-abril, México, http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/139%5C3%5CVer_art%3%ADculo_completo_en_revista_interactiva_marzo-abril_2012.pdf [Consulta: 7 de mayo de 2012]

Ánima, Santiago y Mendoza, Gabriel, (2007), “Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del tratado de Libre Comercio”, en Comercio Exterior (en línea), abril, vol. 57, núm. 4, México, <http://revistacomercioexterior.com/rce/magazines/102/5/RelacionesComerciales.pdf> [Consulta: 3 de julio de 2014]

Arroyo, Alberto, et al, (2008), Balance del acuerdo global entre México y la Unión Europea: A 8 años de su entrada en vigor, México, [http://www.boell-latinoamerica.org/downloads/Balance del Acuerdo global entre MEx y UE.pdf](http://www.boell-latinoamerica.org/downloads/Balance_del_Acuerdo_global_entre_MEx_y_UE.pdf) [Consulta: 30 de marzo de 2012]

Bancomext, (2005), “Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea”, México, <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf> [Consulta: 1 de abril de 2012]

Carro, Martha (2009), "La política Agrícola europea como obstáculo para los acuerdos comerciales", en Comercio Exterior (en línea), junio, vol. 59, núm. 6, México, <http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/127/1/RCE1.pdf> [Consulta: 23 de abril de 2014]

Castro, Álvaro, (2003), "Tan lejos de Europa y tan cerca de los Estados Unidos. Orígenes, negociación y perspectivas del acuerdo político y comercial entre México y la Unión Europea", http://bibliocodex.colmex.mx/exlibris/aleph/a21_1/apache_media/ARGUP6X4GPIK87FUXYBYNC6R_YK75LA.pdf [Consulta: 20 de julio de 2014]

Comisión Europea, "Comprender las políticas de la Unión Europea. Una Asociación entre Europa y los Agricultores", http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/es/agriculture_es.pdf, [Consulta: 23 de octubre de 2013]

Comisión Europea, Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural, "La política agraria común en Detalle", http://ec.europa.eu/agriculture/publi/capexplained/cap_es.pdf [Consulta: 7 de junio de 2012]

Cruz, Rodolfo (2003) "Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea", México, <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=513> [Consulta: 8 de marzo de 2012]

Chacón, Mario (1995), "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente" en Revista Mexicana de Política Exterior (en línea), <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n49/chacon.pdf> [Consulta: 20 de julio de 2014]

European Coffee Federation (2012), "European Coffee Report 2011/2012", <http://kaffeinfo.dk/wp-content/uploads/2012/04/European-Coffee-Report-2010-11.pdf> [Consulta: 12 de febrero de 2014]

European Union External Action (2011) "Europa en México 2010-2011", México, http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/documents/eu_mexico/europa_en_mexico.pdf [Consulta: 8 de marzo de 2012]

Frontini, Gaspar, "Relaciones comerciales entre la UE y México", <http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/pdf/me-relaciones-comerciales-entre-ue-y-mexico.pdf> [Consulta: 8 de junio de 2014]

García, Rafael, (2011) "Explicación teórica del proceso de apertura comercial de la economía mexicana", en Economía Informa, (en línea), julio-agosto, México, <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/369/03rafaelgarciamoreno.pdf> [Consulta: 8 de junio de 2012]

Gil, Francisco, (2001) "México y la Unión Europea en el sexenio de Zedillo", en Foro Internacional (en línea), octubre-diciembre, México, http://biblio-codex.colmex.mx/exlibris/aleph/a21_1/apache_media/THCPPNURIUUEVKNRRCBQKY497IFEHL.pdf [Consulta: 20 de julio de 2014]

Lobejón, Luis,(2004), "Apertura externa de la economía mexicana", en ICE, (en línea), noviembre-diciembre, España, http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_795_7185_4C927340F15536C8C64831521CD495B2.pdf [Consulta: 1 de junio de 2012]

Málaga, Jaime y Williams, Gary, (2010), "La competitividad de México en la exportación de productos agrícolas", en Revista Mexicana de Agronegocios, (en línea), julio-diciembre, México, <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=14114743002> [Consulta: 11 de mayo de 2012]

Ministry of Foreign Affairs, "Mercados prometedores de exportación de la UE para el café", http://www.cbi.nl/system/files/marketintel/Mercados_prometedores_para_el_cafe.pdf [Consulta: 23 de abril de 2014]

Navarrete, Karina, (2004), "Relaciones Comerciales México-Unión Europea", en Economía Informa,(en línea), abril, México, <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/325/06%20Navarrete.pdf> [Consulta: 8 de mayo de 2012]

Puyana, Alicia,(2003), "El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa", en Cepal, serie Comercio Internacional, (en línea), diciembre, Santiago de Chile, <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/14361/lci2036e.pdf> [Consulta: 6 de junio de 2012]

Rodríguez, Horacio (2011) "Lecciones aprendidas para el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica en el Acuerdo Global Unión Europea", México, Chile, <http://www.rlc.fao.org/uploads/media/lecciones.pdf> [Consulta: 15 de abril de 2012]

Rozo, Carlos, (2004), "El tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital", en Comercio Exterior, vol. 49, núm. 6, (en línea), marzo, México, <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/64%5C6%5Crozo0304.pdf> [Consulta: 30 de mayo de 2012]

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, (2012), "Balanza Comercial Agroalimentaria México UE 2012", <http://sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/consejerias/belgica/Documents/Balanza%20comercial%20agro%20alimentaria%20Mx%20UE%202012.pdf> [Consulta: 23 de octubre de 2013]

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (2013), “Boletín Informativo: Unión Europea, Rusia, Medio Oriente”, [http://www.sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/Documents/Bolet%C3%ADn%20Informativo%20Uni%C3%B3n%20Europea%20\(UE\),%20Rusia,%20Medio%20Oriente%20del%2019%20de%20diciembre%20al%2011%20de%20%20enero%20%202014.pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/Documents/Bolet%C3%ADn%20Informativo%20Uni%C3%B3n%20Europea%20(UE),%20Rusia,%20Medio%20Oriente%20del%2019%20de%20diciembre%20al%2011%20de%20%20enero%20%202014.pdf) [Consulta: 24 de enero de 2014]

Secretaría de Economía (2010) “Oportunidades de exportación a la Unión Europea”, México, <http://www.protlcuem.gob.mx/swb/work/models/Protlcuem/Resource/39/1/images/RdelaPena.pdf> [Consulta: 15 de abril de 2012]

Subsecretaría de Fomento a los Agronegocios, “Boletín del Sector Agroalimentario. Cifras preliminares al mes de febrero”, México, http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/pablo/Documents/boletin_mensual/boletin_x.pdf [Consulta: 15 de abril de 2012]

Tanzania Agriculture Productivity Program, “Market Bulletin Avocados”, http://www.fintrac.com/cpanel_x_pu/tapp/15_00_2315_02_Market_Bulletin_USAID_TAPP_Avocado.pdf [Consulta: 22 de enero de 2014]

Velázquez, Rafael y Domínguez, Roberto, (2008), “Relaciones México-Unión Europea: Una evaluación general en el sexenio del presidente Vicente Fox”, en CIDE, (en línea), enero, México, <http://www.cide.edu/publicaciones/status/dts/DTEI%20169.pdf> [Consulta: 30 de mayo de 2012]

Woller, Thierry (2010) “Guía para la exportación de productos agrícolas y alimentos a la Unión Europea”, <http://www.camaralima.org.pe/bismarck/DESCARGAS/AccesoEEUU-GUIAS%20BID/GUIA%20SPS%20PARA%20EXPORTAR%20UE.pdf> [Consulta: 8 de diciembre de 2013]

Zabludovsky, Jaime y Gómez, Sergio (2004) “La ventana Europea: Retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea”, (en línea), noviembre, Argentina, <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00676.pdf> [Consulta: 5 de Marzo de 2014]

Páginas de Internet

Comisión Económica para América Latina

<http://www.eclac.org/>

Comisión Europea

http://ec.europa.eu/index_es.htm

Delegación de la Unión Europea en México

http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/index_es.htm

European Union

http://europa.eu/index_en.htm

Food and Agriculture Organization of the United Nations

<http://www.fao.org/home/en/>

Inter-American Development Bank

<http://www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html>

Organic Europe

<http://www.organic-europe.net/>

Secretaría de Economía

<http://www.economia.gob.mx/>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación

<http://www.sagarpa.gob.mx/Paginas/default.aspx>

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesca

<http://www.siap.gob.mx/agricultura-produccion-anual/>

Sistema de Información Arancelaria Vía Internet

<http://www.economia-snci.gob.mx/>

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior

<http://www.siicex.gob.mx/>

Subsecretaría de Comercio Exterior. Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea

<http://www.protlcuem.gob.mx/>

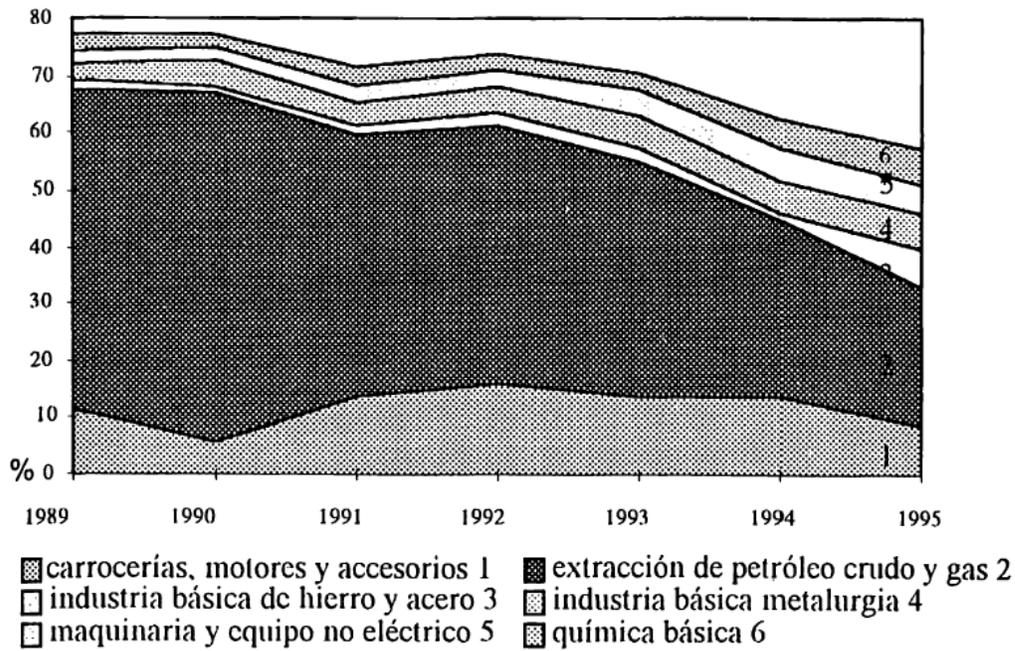
World Trade Organization

<http://www.wto.org/>

Anexo 1. Principales ramas de importación y exportación de México a la Unión Europea (1989-1995)

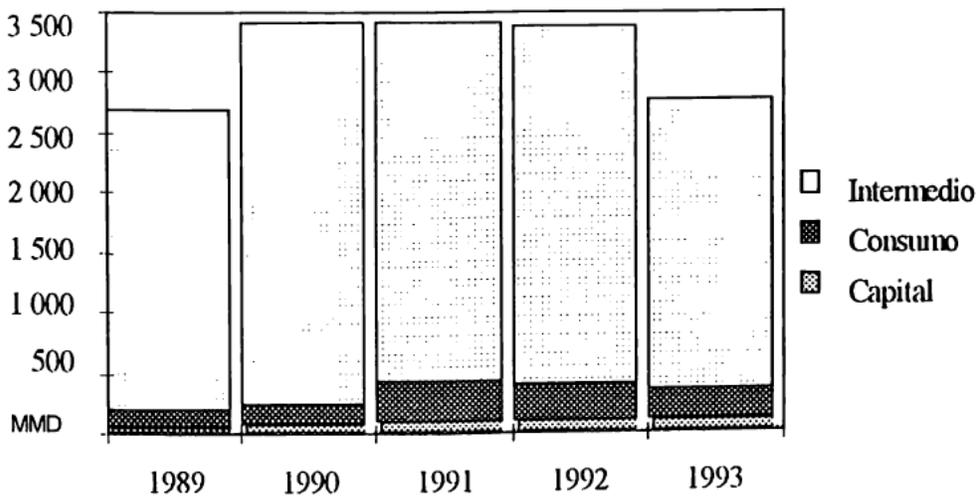
Principales ramas de Importación y Exportación de México a la Unión Europea (1989-1995)

Principales ramas de exportación a la UE



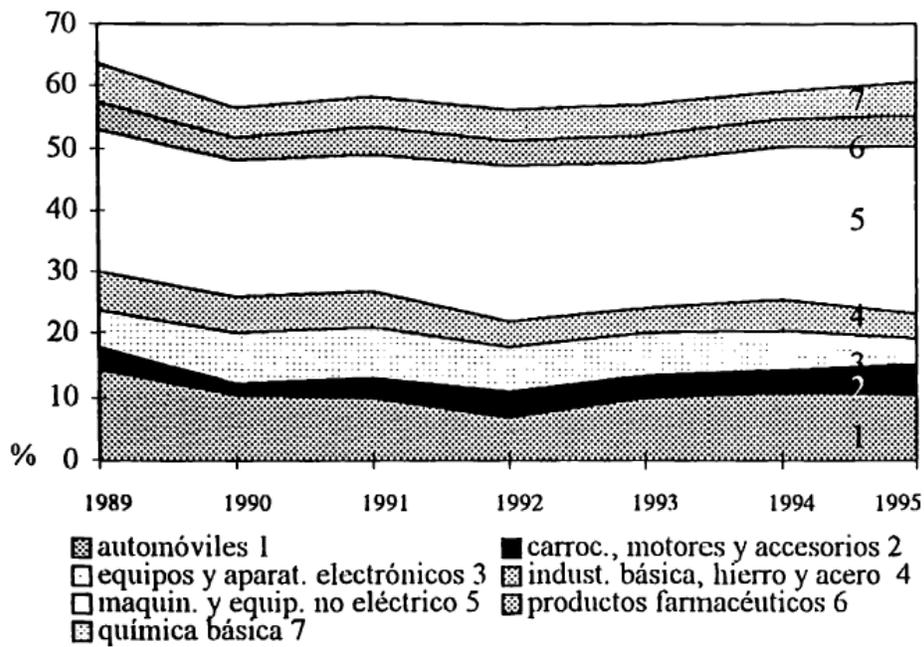
Fuente: Tomado de Chacón, Mario, "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea"

Exportaciones a la UE por tipo de bien



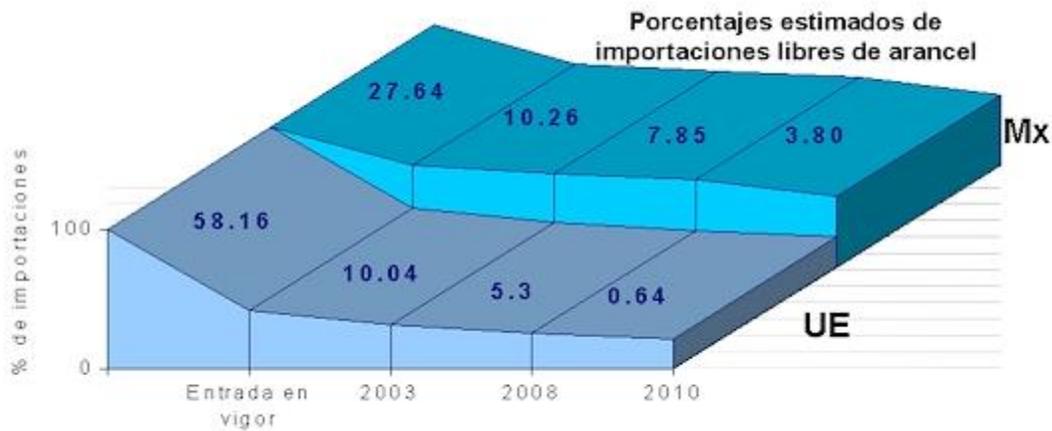
Fuente: Tomado de Chacón, Mario, "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea"

Principales ramas de importación de la UE



Fuente: Tomado de Chacón, Mario, "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea"

Anexo 2. Eliminación de aranceles en productos agrícolas



Fuente: Tomado de "Tratado de Libre comercio México-Unión Europea (1998)", disponible en: <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/pub/publics/tlcue99/tlcue99.html>

Anexo 3. Productos del calendario de desgravación (Anexo 1 de la Declaración 2/2000)

Categoría/Productos*	
1	Animales vivos, reproductores de raza pura, para sacrificio, carne fresca, congelada o refrigerada. Peces, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos. Árboles y otras plantas, bulbos, raíces, flores cortadas y follaje ornamental, hortalizas, plantas, raíces y tubérculos. Frutas y frutos comestibles. Bebidas alcohólicas y vinagre. Aceites esenciales, preparaciones de perfumería de tocador o cosméticos.
	Hortalizas y frutos en los que México es competitivo: Café, cacao, cacao en grano, garbanzo, mango, papaya.
2	Carne de despojo. Peces, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos de agua salada, peces frescos o refrigerados, crustáceos pelados o no vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera, en su concha, cocinados al vapor. Aguas, incluidas la mineral y gasificada, adicionadas o azúcar u otros edulcorantes. Cigarros, puros y cigarrillos.
	México: limón y toronja Unión Europea: levaduras, clavo, almendras, setas
3	Aves vivas de corral, gallos, patos, gansos, pavos y gallinas de guinea.
	México: aguacate, piña, cebolla, sandía, pectina Unión Europea: cerezas, chabacano
4	Especies domésticas con pesos de 80, 100, 160 y 300 kg. Carne de ovino o caprino, fresca, refrigerada o congelada. Grasa de cerdo sin partes magras y grasa de aves sin fundir ni extraer, fresca, refrigerada o congelada, salada o en salmuera, seca o ahumada.
4^a	Peces frescos o refrigerados, excluyendo los filetes de pescado y otra carne de pez. Hipogloso. Atún rojo. Arenques. Peces secos, salados o en salmuera, cocinados o no cocinados, antes o durante el proceso de ahumado.

5	Carne congelada de la especie bovina. Carne de especie porcina, fresca, refrigerada o congelada. Especies domésticas que no excedan de los 80 kg, que estén entre 80 y 160 kg para sacrificio. Carne y despojos comestibles de ave. Carne y despojos comestibles salados o en salmuera, secos o ahumados, harina y polvos comestibles de carne y despojos. Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural, nata, suero de mantequilla, crema, yogurt. Cereales.
6	Flores y capullos para uso de ramos o en adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra manera.
7	Suero de mantequilla, crema y natas con o sin azúcar, concentradas o adicionadas con otro edulcorante o aromatizados con frutas o cacao. Margarina, mezclas o preparaciones alimenticias con grasas animales o vegetales.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Decisión 2/2000 y el anexo I del TLCUEM