

Los **productos agropecuarios** y **agroindustriales** en el **TLC** entre la **Unión Europea** y **México**

JAVIER DE J. AGUILAR*



Las consideraciones que se presentan aquí sobre el Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con México sólo se relacionan con la parte relativa a la liberación del comercio de bienes, las compras del gobierno, la cooperación para la competencia, las consultas sobre propiedad intelectual y los mecanismos para la solución de controversias, en lo que se refiere a productos agropecuarios y agroalimentarios. Esta parte se enmarca en un instrumento jurídico (*procedure juridique*) que se denomina “decisión” en el derecho comunitario de la Unión Europea (UE). Lo referente a la liberación de los servicios, entre los cuales estarían los financieros, la inversión y los pagos, la protección de los derechos de propiedad intelectual, así como los mecanismos de solución de controversias en esta área, se enmarca dentro de otra “decisión”.

La decisión se diferencia de otros instrumentos, como la directiva, el reglamento, el aviso o la recomendación. Aunque todos sirven para orientar las medidas de política que la UE instrumenta para los 15 países miembro,¹ no todos guar-

dan el mismo nivel jerárquico respecto a las constituciones nacionales de cada país, lo que muy probablemente se vincula con el propósito de la UE de imprimir cierta independencia y autonomía a cada parte del acuerdo. De ahí que la Unión busque reforzar su posición en el conjunto de naciones que configuran la globalización, la cual, en términos generales, se podría definir como un proceso de acumulación (inversión) sin precedente en escala planetaria.

Las bases de ese proceso fueron alentadas por Ronald Reagan y Margaret Thatcher, entre 1979 y 1980, destacando que lejos de dejar a los mercados encontrar su propio equilibrio, el Estado se ha mantenido desde esos años más presente que nunca en ese proceso. Éste entraña, ante todo, la globalización de las finanzas en escala mundial y el predominio de la inversión extranjera directa (IED) por encima del intercambio comercial de bienes, la cual, por lo demás, se ubica mayoritariamente en la rama de los servicios.²

1. Véase Jean-Claude Zarka, *QCM institutions de l'Union Européenne*, Gualino éditeur, 2a. ed., París, 1999, pp.100-103. Asimismo, J. Aguilar Gómez, “Las instituciones de la UE” en *Economía Informa*, México, Facultad de Economía, UNAM, núm. 269, julio-agosto de 1998, p. 31.

* Universidad Autónoma Chapingo <comagr2@info2.cddhcu.gob.mx>.

2. Véase François Chesnais, *La mondialisation du capital*, Syros, París, 1997.

ELEMENTOS PARTICULARES

Con el TLC entre México y la Unión Europea se institucionaliza una relación de intercambio de bienes y de capitales con 15 países, entre ellos Francia, que es el primer productor mundial de mercancías agroalimentarias del mundo y el segundo, después de Estados Unidos, de granos básicos. Cabe señalar que la producción agropecuaria de ese conjunto de países se realiza en un poco más de 137 millones de hectáreas, lo que contrasta con los 21 millones que México destina a los cultivos de base.³ En escala mundial este país es el primer productor de aguacate, el segundo exportador de mango, el tercero de café, el octavo de azúcar y el cuarto de huevo de gallina. Asimismo, posee el mayor número de variedades de chile y de frijol del planeta y es la región de origen de varios vegetales y animales, como el tomate, el cacao, el maíz, el frijol, el aguacate, el guajolote (pavo) y otros más.

Sin embargo, la producción agrícola de México no es suficiente para cubrir la demanda de su población, por lo que con frecuencia se realizan importaciones. En la actualidad es el tercer comprador de productos agropecuarios y agroalimentarios estadounidenses, después de Japón y Canadá. A principios de los noventa Estados Unidos exportaba a México alrededor de 2 500 millones de dólares de esos productos y se estimaba que en 2000 podría comercializar más de 6 000 millones.⁴

La UE es autosuficiente en varios granos básicos, en productos de la ganadería y del sector agroalimentario y con frecuencia obtiene excedentes cuyo almacenamiento y conservación le acarrearán serios problemas de financiamiento. Esos sobrantes se presentan sobre todo en leche de vaca descremada en polvo, mantequilla, carne de res congelada y varios cereales. Éste ha sido uno de los mayores obstáculos a los que se ha estado enfrentando el Consejo de Ministros de Agricultura de la UE al momento de programar el presupuesto agrícola de los 15 países miembro.

En los años ochenta la Política Agrícola Común (PAC) absorbía 75% del presupuesto total de la UE, recursos que se asignaban al Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA), relación que en 1999 cayó a 50% (alrededor de 44 500 millones de dólares al año), después de que la presidencia alemana del Consejo Europeo lograra conciliar los intereses de todas las naciones.⁵

LOS SUBSIDIOS EUROPEOS A LA EXPORTACIÓN

Los subsidios a los productos agropecuarios y agroalimentarios que exporta la UE no son los más importantes. Hubiera sido de mucha utilidad poner en la mesa de negociaciones del Tratado que en Europa hay otros subsidios que incluso podrían ser más importantes que los mencionados. Ello habría permitido plantear exigencias adicionales en beneficio de los productores e industriales de productos del campo de México; por ejemplo, que recibieran, libres de aranceles, productos mexicanos transformados y con alto valor agregado.

En efecto, si se examina el presupuesto agropecuario de Francia para el período 1990-1997, los subsidios a las exportaciones agrícolas cuando los precios del mercado internacional son más bajos que los europeos, como ocurre a menudo, tienden a descender de 37 424.2 a 20 181.3 millones de francos corrientes. Es decir, se ataca un rubro que por sí mismo tiende a bajar.

Por el contrario, otras ayudas como las llamadas primas COP (cereales, oleo-proteaginosas), que también son subsidios, tienden a crecer: de 147.5 a 30 035.7 millones de francos. De igual forma, hay otros rubros, unos permitidos por los acuerdos internacionales firmados en el marco de la OMC y otros no tanto o que se ocultan bajo la capa protectora de la lucha por no afectar el equilibrio ecológico en el campo, los cuales van en aumento. Estos rubros también tenderían a “distorsionar” el funcionamiento de los mercados, según la ortodoxia librecambista “fundamentalista”, con todo y que se les denominen apoyos, ayudas, dotaciones, compensaciones, indemnizaciones, intervenciones, acciones sobre la demanda, bonificaciones, etcétera.

En resumen, en 1997 el presupuesto neto público global para el campo en Francia ascendió a 73 131.1 millones de francos corrientes, lo que equivale a 5.16 veces el de la Secretaría de Agricultura de México en el mismo año. Además, de aquel total, el FEOGA de la UE aporta 60 930.0 millones de francos, lo que representa 83% en dicho año.⁶

Todo lo anterior da una idea, aunque muy general, de algunas de las asimetrías que la firma de tal tratado institucionaliza; además, se debe considerar que sólo se abordó el caso de un país y que las diferencias son aún mayores si se toman en cuenta las 15 economías.

3. Véase Commissione Europea, “La situazione dell’agricoltura nell’Unione Europea”, relazione 1997, Bruxelles-T-131/strutture agricole.

4. USDA, “Statistical Indicators/Food and Fiber Sector”, ERS, *Agricultural Outlook*, Washington, enero-febrero de 2000, p. 31.

5. Véase *Le Monde*, París, 28 de marzo de 1999.

6. Ministère de l’Agriculture, “Les chiffres de l’agriculture et de la pêche”, Hors série, núm. 2, París, enero de 1999.

SIMETRÍAS ASIMÉTRICAS

En un primer acercamiento a los términos de la negociación en materia de desgravación arancelaria se observa que las reducciones porcentuales de los aranceles base que cada parte aplica a las importaciones de la otra son equivalentes; asimismo, se debe reconocer que respetan ritmos idénticos a lo largo del período de diez años previsto para liberalizar el comercio de estos productos (véanse los cuadros 1 y 2).

Sin embargo, cuando se examina el tipo de productos que vendrían de la UE a México en relación con el flujo en sentido contrario, se advierte que los primeros se caracterizan por incorporar un alto valor agregado. Los que México exportaría, por su parte, se refieren en su gran mayoría a productos frescos, muy frágiles, toda vez que son perecederos, se entregan a los importadores a consignación y cuyo pago se recibe en muchos casos después de 45 o 60 días. Por si fuera poco, buena parte de esos productos son objeto del impuesto al valor agregado en su camino hacia el consumidor final. Este impuesto, además, se paga varias veces (efecto “cascada”), lo que aumenta un precio que podría ser muy competitivo. Los europeos también cobran un impuesto a los productos que llegan en avión, como derechos por sobrevolar el territorio de Europa. Por ejemplo, 0.20 dólares por cada dólar cobrado por la compañía aérea que transporta el producto desde México; este cálculo supone que hasta antes de llegar a la frontera aérea europea, el producto ya ha hecho un 80% del trayecto total y que sólo le restaría volar sobre territorio europeo 20%; de ahí los 20 centavos referidos. Así, no es difícil suponer que las grandes empresas transnacionales agroalimentarias europeas sean las más beneficiadas del tratado en cuestión.

Por el tipo de actividades que desarrollan, las empresas pueden agruparse en ocho grandes categorías: a] las de los alimentos propiamente dichos, como Nestlé, o las que nacieron fuera de la rama alimentaria, como Unilever (Países Bajos y el Reino Unido); b] las que hacen la primera transformación de la materia prima, como Eridiana-Beghin Say (Francia), que produce azúcar de remolacha; c] las que se orientan al comercio mundial de granos, como Cargill; d] las grandes cadenas de supermercados, para las cuales los alimentos para el consumidor final son muy importantes, como Grand Met (Reino Unido), Carrefour, Auchan e Intermarché (Francia) y Lidl (Alemania); e] las de servicios de comidas a empresas, como Sodhexo (Francia); f] los insumos y materias primas para la producción agropecuaria, como Rhône Poulenc (Francia); g] las de bebidas alcohólicas “fuertes”, como el whiskey y el vodka (Seagram), donde las compañías británicas son las más sólidas, o las de vinos y espirituosos (Pernod-Ricard) y champagne (Pommery, Moët Chandon),

donde predominan las francesas, y h] las del sector financiero, como Crédit Agricole (Francia) que se encuentra entre las bancas más grandes del mundo y que durante décadas centró su actividad casi exclusivamente en el campo.

La gran mayoría de las empresas se ha enfrentado al estancamiento de la demanda de los consumidores europeos.⁷ Ello ha provocado la búsqueda de opciones en otros países, como las cadenas de tiendas de autoservicio, varias de las cuales realizan una parte importante de sus ventas en sus establecimientos en el extranjero.⁸ Estas cadenas tienen una enorme fuerza frente a las empresas industriales, a las que imponen una serie de condiciones y les succionan una parte importante de sus ganancias. Por ello es muy importante insistir en que se trata de dos acuerdos, uno de liberalización del comercio de bienes y otro de capitales, y que ambos dan lugar a dos decisiones por separado, lo cual conduce a preguntarse cuál es el propósito de los estrategias de la UE al hacerlo así. Es probable que se prevea crear un marco para legitimar el hecho de que estas compañías se interesan no sólo en el comercio de bienes, sino también en las inversiones directas y los mercados especulativos.

Por el lado de México, la hipótesis es que, en general y con las excepciones del caso, las grandes empresas agrícolas y agroindustriales podrían participar de esta evolución sólo de manera marginal, a pesar de su importancia en la estructura económica del país, como Bachoco (pollo y huevo), Gruma (maíz, harina de maíz), Bimbo (pan, pastelillos), Grupo VIZ (engorda y sacrificio de carne de bovino), Sigma Alimentos (cerdo, pollo, res, saborizantes) y Modelo (cerveza), que reciben o van a recibir IED y han cedido o cederán votos en sus consejos de administración al capital del exterior.

En suma, con estos elementos se piensa que la pretendida simetría se transforma en una verdadera asimetría. En consecuencia, el tratado con la UE podría no significar una verdadera alternativa ante la concentración regional del intercambio de México con Estados Unidos.

EL PROCESO DE DESGRAVACIÓN

En el proceso de liberalización comercial UE-México se distinguen dos instrumentos: el arancel y el arancel-cupo. El análisis se referirá al primero en esta parte del trabajo.

Para la reducción porcentual de los aranceles mexicanos base (2 105) se proponen cuatro grandes etapas (véanse los

7. Véase, Jacques Marseille (dirección), *Les industries agro-alimentaires en France*, Le Monde/Éditions, París, 1997.

8. Véase J. Aguilar Gómez, “Las tiendas de autoservicio en Francia” (en dos partes), en *Investigación Hoy*, núms. 62 y 63, México, noviembre-diciembre de 1998 y enero-febrero de 1999.

C U A D R O 1

UNIÓN EUROPEA: CALENDARIO DE REDUCCIÓN DE ARANCELES BASE A LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y PESQUEROS PROCEDENTES DE MÉXICO (PORCENTAJES)

Categoría	Julio de 2000: entrada en vigor	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 del anexo I	a 0										
2 del anexo I	a 75	a 50	a 25	a 0							
3 del anexo I	a 89	a 78	a 67	a 56	a 45	a 34	a 23	a 12	a 0		
4 del anexo I				a 87	a 75	a 62	a 50	a 37	a 25	a 12	a 0
4a del anexo I	a 90	a 80	a 70	a 60	a 50	a 40	a 30	a 20	a 10	a 0	
5 del anexo I	De conformidad con el artículo 10 (antes de 2003 el Consejo Conjunto considerará la desgravación ulterior mediante la revisión caso por caso y de las reglas de origen).										
		Julio 2000		2001		2003					
6 del anexo I (ciertos productos agrícolas y pesqueros)		Cupos aplicados según las condiciones del anexo I. Licencias de importación automáticas. Límites acordados en certificados de exportación por la parte exportadora (México).		A más tardar el 1 de septiembre se inician discusiones para abrir antes del 1 de enero de 2002 un cupo con trato preferencial para lomos de atún.		Se revisarán los cupos y el proceso de liberación, caso por caso, a más tardar en 2003.					
7 del anexo I (ciertos productos agrícolas procesados)		Los aranceles se aplicarán según las condiciones del anexo I. El Consejo Conjunto podrá decidir sobre productos, volumen de cupos y reducción de aranceles de los productos agrícolas procesados originarios de México, que se aplicarán cuando los aranceles de productos básicos sean reducidos o resulten reducciones de concesiones mutuas de productos agrícolas procesados.									
EP del anexo I		Se aplicará la tasa base ad valorem, pero a los aranceles que resulten de sistemas de precios de entrada; de no respetarse el nivel de precio de entrada no habrá distinción entre aranceles de productos originarios de México y productos idénticos de otros países.									
O del anexo I		No se aplicarán concesiones arancelarias, ya que dichos productos están cubiertos por denominaciones protegidas en la Unión Europea.									

C U A D R O 2

MÉXICO: REDUCCIÓN DE ARANCELES BASE A IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y PESQUEROS PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA (PORCENTAJES)

Categoría	Julio de 2000: entrada en vigor	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 del anexo I	a 0										
1 del anexo II	a 0										
2 del anexo II	a 75	a 50	a 25	a 0							
3 del anexo II	a 89	a 78	a 67	a 56	a 45	a 34	a 23	a 12	a 0		
4 del anexo II				a 87	a 75	a 62	a 50	a 37	a 25	a 12	a 0
4a del anexo II	a 90	a 80	a 70	a 60	a 50	a 40	a 30	a 20	a 10	a 0	
5 del anexo II	De conformidad con el artículo 10 (antes de 2003 el Consejo Conjunto considerará una desgravación ulterior, mediante la revisión caso por caso y de las reglas de origen).										
		Julio 2000		2001		2003					
6 del anexo II (ciertos productos agrícolas y pesqueros)		Cupos aplicados según condiciones del anexo I. Licencias de importación automáticas. Límites acordados en certificados de exportación por la parte exportadora (la Unión Europea).		A más tardar el 1 de septiembre se iniciarán discusiones para abrir antes del 1 de enero de 2002 un cupo con trato preferencial para lomos de atún.		Se revisarán los cupos y el proceso de liberación caso por caso, a más tardar en 2003.					
7 del anexo II (ciertos productos agrícolas procesados)		Según las condiciones del anexo II, el Consejo Conjunto podrá decidir sobre productos, volumen de cupos y reducción de aranceles de productos originarios de la Unión Europea, que se aplicarán cuando los aranceles de productos básicos sean reducidos o resulten reducciones de concesiones mutuas de productos agrícolas procesados.									

cuadros 1 y 2) que corresponden a cuatro categorías y un grupo de productos, que sería una quinta categoría, que se negociaría a más tardar en 2003, más una categoría seis y otra categoría siete en total:

1) En julio de 2000 el arancel base baja hasta 0% para productos de la categoría uno (anexo II del TLCUE-México). En ésta se encuentran algunas materias primas, como el café sin tostar ni descafeinar y el cacao en grano, que se podrían reexportar de África o de algún otro país hacia México. Esto podría beneficiar a las empresas transnacionales Nestlé y Suchard que se dedican a la importación y exportación de estos productos. El caso del tabaco, que también forma parte de esta categoría, podría beneficiar las exportaciones hacia México de algunas empresas de España, Francia, Países Bajos y el Reino Unido. Esta categoría también considera la entrada de varias bebidas alcohólicas (empresas británicas y francesas, así como españolas e italianas), jugos congelados de frutas, así como harina de flor de cempasúchil, quizá para la producción avícola, que en México se cultiva en extensiones muy importantes.

Uno de los rubros más importantes es el relativo a la exportación a México de granos básicos, como sorgo, frijol y soya. Sin embargo, la UE registra un déficit enorme de esta última oleoproteaginoso, por lo cual no es claro de dónde podría venderla a México. Otros productos que se incluyen en la categoría uno son la grasa butírica para adicionar a la leche descremada en polvo que se importa y las semillas y esquejes para reproducción de flores.

2) El arancel base debe disminuir 25% cada año hasta llegar a 0% en 2003. Aquí se enmarcan los productos listados en la categoría dos (anexo II del TLCUE-México), como aceitunas, especias variadas, hortalizas congeladas y frutas en conserva, al igual que vinos de mesa, champagne y tabaco y sucedáneos.

También preocupa que se incluya el marfil, cuyo comercio entre la UE y México debería excluirse, toda vez que legitima la matanza de elefantes africanos y atenta contra la biodiversidad del planeta.

La exportación de oseína y huesos acidulados, que aquí se incluye, también debería vigilarse: se deja la puerta abierta a la posibilidad, aunque mínima, de que entre en el país la encefalopatía esponjiforme bovina (EEB), mejor conocida como enfermedad de las vacas locas.

3) El arancel base debe descender 11 puntos porcentuales cada año, hasta llegar a cero en 2008. Se refieren a productos considerados en la categoría tres (anexo II del TLC), es decir, otros vinos de mesa, vermouth, brandy, así como pieles de cerdo, alimentos para perros y gatos, y abejas. En algunos muy probablemente estén vigentes derechos de propiedad intelectual. También aparecen en este apartado el agua

para beber, la soya en grano y la harina, así como la pasta de soya, éstos últimos para la alimentación ganadera.

También aparecen nuevamente los productos de bovino, como los despojos y la harina de carne, con lo que implica en relación con la EEB.

4) El arancel base descende, a partir de 2003, cuando se ubica en 87, 12 y 13 por ciento, alternadamente, hasta llegar a cero en 2010, año en que, en teoría, todos los productos de la categoría cuatro (anexo II del TLC) entrarían libres de gravamen. Los productos comprenden cerdos vivos de más de 110 kg, aceites de soya, girasol, cártamo, maíz y de otros granos, frutas frescas y algunas secas, y bebidas refrescantes a base de vino y frutas (*coolers*).

4a) En esta categoría el arancel base debe descender 10% anual, desde 2000 hasta 2010, a partir de 90% que se estableció para la fecha de entrada en vigor del acuerdo. Aquí entran productos como frutas secas (peras y duraznos), harina de yuca, aceites de oliva y aguas para beber de una sola fruta u hortaliza, con colorantes o aromatizantes.

5) Mención aparte merece la categoría cinco (anexo II del TLC), sobre la que ambas partes han acordado discutir, a más tardar en 2003, la pertinencia de considerar algunos productos, según el artículo 10 del capítulo I de la sección 3 (productos agrícolas y pesqueros), de la parte del acuerdo relativo al comercio de bienes.

No obstante, preocupa que en el artículo 3, inciso 5, de la sección 1 (disposiciones generales), capítulo I de este último, se señale, con mucha vaguedad e imprecisión, que “cada parte declara estar dispuesta a reducir sus aranceles aduaneros más rápidamente que lo previsto en los artículos 4 al 10 [...] si su situación económica general y la situación económica del sector en cuestión lo permiten”.

De lo aquí escrito no se desprende elemento alguno que permita saber cuáles serían tales situaciones y, mucho menos, los lapsos de tiempo en que se enmarcarían. En consecuencia, en este punto el Senado de la República debería centrar algunos de sus señalamientos respecto al tratado con la UE.

Una actitud responsable por parte de los senadores permitiría sentar las bases para fortalecer el aparato productivo y comercial de bienes del sector agropecuario de México. En primer término, se trata de definir los parámetros sobre dichas “situaciones económicas”; en segundo, proteger algunas ramas y productos para que se fortalezcan en aras de impulsar su competitividad en los mercados europeos, como lo hacen otros países, en casos como las denominaciones de origen para bebidas, quesos, carnes y otros productos de lujo (categoría O del anexo I del TLC).

Es preciso proteger algunos de los productos llamados “sensibles”: cereales como el trigo, maíz, arroz, cebada, centeno,

sémola y concentrados en "pellets", así como la harina de éstos. Además, se consideran el aceite de oliva (Carbonell, de España), salsas de carne y preparaciones de carne de bovino, azúcar, entre otros productos. También se ubican aquí el azúcar de caña, el café y el cacao procesados industrialmente, alimento para animales, tomates preparados en conserva, quesos de todos tipos y sangre de bovinos y otros animales.

Como es evidente, en esta categoría se incluyen los rubros de exportación más importantes de la balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria de México: el café, el tomate y las hortalizas en conserva. De igual manera, dos de los cultivos y sus derivados más importantes de México: la caña de azúcar y el café. A la caña de azúcar se dedican 650 000 ha en 15 estados y genera 385 000 empleos directos. Hay alrededor de 17 000 productores de caña y 60 ingenios en el país: la cadena agroindustrial más importante en México.

En lo que se refiere a café, hay 350 000 cafetaleros, que explotan una superficie de 700 000 ha (en Chiapas, Veracruz, Oaxaca y Puebla) y producen cinco millones de quintales al año, de los cuales se exporta 80%, por lo que México se constituye en el tercer exportador del mundo. En ambos cultivos hay serios problemas. En el primero porque no pueden comercializarse los excedentes (un millón de toneladas al año) en Estados Unidos, a pesar de haberse firmado el TLCAN con ese país, y por los efectos negativos de la importación de alta fructosa en esa cadena agroindustrial. El segundo porque requeriría de un amplio programa que ligue la producción con la exportación, de manera que los pequeños productores, la gran mayoría, también se beneficien de la colocación del aromático en el extranjero.

Otro problema es el relativo a la producción triguera nacional. En efecto, desde hace años México ha presentado déficit en aumento, los cuales son manifiestos sólo en el caso de los trigos suaves, pero no así en los trigos duros, de los que se produce alrededor del triple de las necesidades del país. Si el mercado mexicano se abriese a estos trigos de Europa, no habría beneficio para los mexicanos.

La importación de carne de cerdo de los Países Bajos es motivo de preocupación porque ese país no ha logrado erradicar la fiebre porcina. Los pollos de Bélgica estarían en el mismo caso, por recientes apariciones de dioxinas.

6) La categoría seis (anexo II del TLC) sólo considera algunos tipos de atún. Varios especialistas señalan la misma tendencia que en los productos agropecuarios y agroalimentarios: la UE se interesa en importar materia prima y en exportar productos procesados con alto valor agregado. Esto se materializa con el establecimiento de cupos y licencias de importación.

7) Por último, en la categoría siete se incluyen algunos productos agrícolas procesados como el chicle, en el que México

podría hacer valer el origen geográfico-botánico de este producto y presionar para obtener beneficios al importarlo procesado de la UE.

LOS PRODUCTOS "FARO"

Exportaciones de México a la UE

Jugo de naranja congelado

En este producto se combinan el arancel y una cuota de acceso expresada en volumen. Esta última tiene un tope máximo de 30 000 ton/año, que podrían ingresar a la UE mediante el pago de 25% del arancel que resulte menor de la nación más favorecida o el SGP. También se permitiría una cuota de acceso de 1 000 ton/año de jugo de naranja fresco, que pagaría 50% del arancel que más convenga.

Si los volúmenes señalados se consideran en términos absolutos, es evidente que se trata de cantidades importantes, toda vez que México exportó a todo el mundo aproximadamente 30 000 toneladas de jugo en el ciclo 1998-1999.⁹ Lo mismo sucede si se toma en cuenta que Europa duplicó su consumo de jugo de naranja de 1986 a 1996, hasta llegar a alrededor de 900 000 toneladas al año, y que la región mediterránea, fundamentalmente España e Italia, produce naranja sobre todo para consumo como fruta fresca.

Es evidente que estados como Veracruz (33% de la producción nacional), Tamaulipas, San Luis Potosí, Nuevo León y Tabasco (cuya producción se destina casi en su totalidad para jugo) podrían beneficiarse de lo anterior.

No obstante, se habrían conseguido más ventajas de haberse tenido un concepto más integral de los negocios; es decir, si se hubiesen negociado cadenas agroindustriales y no sólo un producto, dentro de una fracción arancelaria. Asimismo, pudo incluirse a las empresas productoras de jugos, que no habrían tenido problema técnico, tecnológico o mercadotécnico para abastecer las diversas presentaciones del producto para los consumidores europeos, y no sólo los tanques de 200 litros, como es el caso, para que las empresas europeas descongelen el jugo y le pongan su propia marca.

El aguacate

Como se señaló, el aguacate es originario de México, aunque también de Guatemala y las Antillas. Aquél es el primer pro-

9. Véase Philippe Chalmin, *Les marchés mondiaux 99*, Economica/Cyclope, París, 1999, p. 294.

ductor del mundo (cerca de un millón de toneladas), seguido muy de lejos por Estados Unidos (menos de 200 000 ton, acaso 20% de la producción mexicana).

Durante el decenio de los noventa México fue, después de Israel, el segundo abastecedor del mercado europeo, el más grande del mundo. Sin embargo, en los últimos años perdió ese sitio debido, en primer lugar, a que no era resultado de una campaña mercadotécnica, sino de que a mediados de los noventa Israel y España—uno de los cuatro exportadores más importantes— padecieron una severa sequía que afectó sus exportaciones de aguacate. En segundo término porque los productores mexicanos tienen dificultades para poner en práctica una estrategia conjunta e integral que les dé presencia en los mercados del mundo: son muchos exportadores con diversas marcas y, aunque están trabajando en ello, aún no poseen una denominación de origen que les permita consolidar la calidad de su producto.

Por otra parte, casi todas las empresas europeas importadoras de aguacate son francesas, como la Tropic International (que ya opera en Michoacán y exporta a Francia), Maley Azouley, Agrexco-France (representación comercial israelita), Select Agrumes, Comexa, Lliso Frères y otras menos importantes.¹⁰

Como queda de manifiesto, a las empresas agroalimentarias europeas no les interesa sólo el comercio, en la medida en que el tratado fortalece también su posición en tanto que importadoras, actividad de la que han obtenido muchos dividendos, entre otras razones porque adquieren la mercancía en consignación y sin contrato alguno; además, también buscan controlar toda la cadena agroindustrial; de ahí se explica que otra parte del Tratado se refiera a inversiones y servicios financieros. Esto podría resultarles muy fácil, en tanto que el TLC no incluye cláusulas que fomenten y faciliten la participación del productor o exportador mexicano con el mismo tratamiento del que son objeto las empresas europeas, a lo largo de toda la cadena agroindustrial, en todas las etapas, hasta que el producto llegue al consumidor final europeo.

En este marco, cabe preguntarse por qué no se incluyó en la negociación al guacamole, o por qué no se le consideró en la categoría "O", destinada a las denominaciones de origen.

Flores

Otro ejemplo en el mismo sentido de lo anterior es el de las flores mexicanas. Cuando un exportador mexicano intenta comercializar este producto en el mercado europeo tiene que en-

frentarse a los Países Bajos, primera potencia del mundo en este rubro. No obstante, produce con altísimos costos, toda vez que prácticamente la totalidad de sus explotaciones es de invernadero, con ingentes requerimientos de energía eléctrica, entre otros recursos. Además, sus flores no tienen un ciclo de vida tan amplio como el de las mexicanas, ya que la fuente de energía de éstas es el sol, lo que contribuye a dotarlas de una calidad superior y, en teoría, de mayor competitividad en esos mercados.

A pesar de todo, en lo que a calidad y competitividad se refiere, una vez más se manifiesta que para México los mercados no son tan libres como para otros países. Si bien es cierto la UE "otorga" a México un 0% del arancel base para los productos mexicanos de este rubro, sí establece pequeñas cuotas de acceso, lo que limita el enorme potencial, a saber:

- flores "sensibles", del 1 de junio al 31 de octubre: 350 toneladas
- las demás flores, del 1 de septiembre al 31 de junio: 400 toneladas

Con el establecimiento de cuotas se busca proteger la producción europea.

Al examinar las categorías de productos de la UE que pueden entrar a México se observa que, desde la entrada en vigor del Tratado, los esquejes y las semillas para producir flores lo pueden hacer con un arancel base de 0% (véase el anexo I del TLC, categoría 1).

Quizá más tarde, cuando hayan aumentado las inversiones europeas en la producción de flores o los pagos mexicanos por los derechos de propiedad intelectual de las variedades europeas importadas, entonces las cuotas de acceso a la UE puedan ampliarse, para terminar de cerrar el círculo.

De lo anterior puede deducirse que se trata de un verdadero negocio, en cuya cadena, desde la producción hasta el consumo final, pasando por la manipulación genética, los derechos de patente, así como el financiamiento, los europeos cuentan con el marco idóneo para tener el control total. Empresas como Visaflor, de Antibes, Francia, y que desde hace ya muchos años tiene explotaciones de flor en el Estado de México, seguramente acrecentarán sus negocios.

Cerveza

Durante el último decenio la cerveza mexicana ha ganado mayores mercados en otros países. En efecto, si se consideran sólo las exportaciones a Estados Unidos, en el marco del TLCAN, este rubro es uno de los más importantes: en 1998 ocupó el primer lugar entre las exportaciones de la industria

10. Javier Aguilar Gómez, "El mercado francés del aguacate mexicano", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 3, México, marzo de 1997.

agroalimentaria, con 615.7 millones de dólares, mientras que en 1994 apenas alcanzó 195.5 millones.¹¹

El auge de la cerveza mexicana también se ha hecho patente en Europa; tan sólo en Francia se importaban a finales del decenio alrededor de 30 millones de botellas de cerveza Corona.¹² Lo curioso en este caso es que se trata de la misma cerveza que consumían las clases desfavorecidas de México hace 40 años y que la empresa no efectuó ningún programa mercadotécnico especial para constituirse en la preferida de varios estratos de consumidores en esos países.

Otro elemento que debe señalarse es que esta empresa ha vendido más de la mitad de las acciones a la principal empresa cervecera de Estados Unidos, la Anheuser Bausch. Se trata, otra vez, de un caso donde el comercio y la IED convergen.

Cabe señalar que lo mismo ocurre con algunas empresas tequileras que, entre otras cosas, han establecido una denominación de origen para el tequila. Lo contradictorio es que lo hayan logrado precisamente tras vender a empresas de capital francés parte importante de sus acciones y derechos de voto en el consejo de administración. Así, tanto la cerveza como el tequila se introducirían con un trato preferencial arancelario desde los primeros años de la entrada en vigor del tratado. En particular, la cerveza está clasificada en la categoría uno, para ser exportada a la UE en contenedores de 10 litros o más, o bien en botellas.

Banano

La producción bananera mexicana es una de las más importantes del mundo: alrededor de 2.2 millones de toneladas, provenientes en más de 85% de Chiapas, Tabasco y Veracruz.¹³ Esta cifra equivale a alrededor de la mitad del volumen total que la UE importa cada año. No obstante, Ecuador es el primer exportador del planeta. También destacan las producciones de Costa Rica y Colombia.

En Centroamérica y América del Sur tienen un papel preponderante las empresas transnacionales estadounidenses, como Chiquita y Del Monte que, dicho sea de paso, interpusieron una queja ante la OMC en contra de los países europeos, que privilegian la producción de las islas Canarias y las colonias francesas en el Caribe. Como consecuencia, en 1997 se emitió un dictamen contra la UE por el cual ésta está

obligada a admitir la entrada de 2.3 millones de toneladas anuales de banano de la región americana.

El fruto originario de México ha de esperar, al igual que otros productos “sensibles”, hasta 2003 para el examen de su caso y obtener una eventual entrada a la UE en el marco del TLC. Por esa razón esta fruta se clasifica en la categoría 5. No obstante, parece difícil obtener concesiones de la UE al respecto.

CONCLUSIONES

1) Aunque el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea privilegia el intercambio comercial de bienes, ésta ha previsto mecanismos para alentar también la IED, inscribiéndose así en el centro de las grandes líneas de la globalización.

2) Por las características del Tratado, no hay mecanismos reales y concretos que permitan afirmar que la UE pretende colaborar con el desarrollo de México, ni en lo económico ni en lo político. En esencia, no será para México una alternativa al TLCAN; por el contrario, se inscribe en la misma línea.

3) Como en el caso del TLCAN, sólo se norma el flujo de bienes y de capitales; no se dice nada respecto a la mano de obra.

4) El comercio de bienes agropecuarios y agroalimentarios es uno de los ejes importantes del Tratado; sin embargo, los capitales y los derechos de autor en materia de genética agrícola y animal son tal vez mucho más importantes para los europeos que el propio comercio.

5) El Senado de México podría recomendar y poner en práctica un mecanismo que vigile la sanidad vegetal y animal, así como la salud de los mexicanos, ante la eventualidad de importar material y productos que pudiesen causar daño.

6) Sería recomendable poner en práctica mecanismos de aplicación inmediata que fomenten la creación de denominaciones de origen para aguacate, guacamole, flor de cempasúchil, mezcal, etcétera.

7) Asimismo, México debe ser particularmente cauteloso en el contenido del artículo 3, inciso 5, del capítulo I, sección 1, relativo a la disposición para acelerar la liberación del comercio si “la situación económica general y la situación económica del sector en cuestión lo permiten”.

Es necesario definir con exactitud cuáles serían los parámetros que caracterizarían dicha mejoría. **e**

11. Comisión de Agricultura/HCD, *Para una evaluación de los efectos del TLCAN en el sector agropecuario. México. Datos básicos 1993-1998*, México, 1999.

12. Véase la revista mensual, *L'essentiel du management*, Prisma Presse, París, 1996 y 1997.

13. Véase <www.cea.sagar.gob.mx/diagro>.