

TEQUILA

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

GENERALIDADES

El tequila es una bebida típicamente mexicana. En el pasado, en México crecía de manera silvestre un agave o planta xerófila que los mexicas cocían para utilizarla como alimento; con las fibras de sus pencas (hojas) elaboraban huaraches para protegerse los pies. Por medio de la fermentación de la piña o mezcal fabricaron una bebida a la que solamente tenían acceso los sacerdotes y los ancianos.

El nombre técnico de este agave es el de *Tequiliana Weber*. El número de plantas varía de 2 500 a 2 800 por hectárea y requiere de 8 a 14 años para llegar a su madurez. En ese momento el agave es despojado de sus hojas, quedando la piña o mezcal, el cual se lleva a la fábrica en donde se somete a cocción; se fermentan los azúcares extraídos y por destilación se obtiene finalmente el tequila.

Las variedades de las plantas más conocidas de donde se deriva el tequila se denominan "azul" y "xigüfn"; se cultivan en tierras de temporal en el estado de Jalisco y en pequeñas áreas de Nayarit; en Tamaulipas se está actualmente experimentando su cultivo para la explotación comercial. La superficie cultivada en Jalisco se estima entre 25 000 y 30 000 ha.; esta área puede llegar a extenderse hasta 75 000 ha., con lo cual la producción podría triplicarse si la demanda lo exigiera.

Los cultivadores son ejidatarios y pequeños propietarios. Informan que no son sujetos de crédito oficial. La insuficiencia de recursos económicos origina que celebren contratos de arrendamiento y refaccionario con los industriales, en los que interviene el Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización. En algunos

casos los propietarios arriendan sus tierras a los industriales, como medio de garantía para el pago de los préstamos.

Localización de la industria

La Cámara Regional de la Industria Tequilera del Estado de Jalisco agrupa 33 destilerías, distribuidas en los siguientes municipios: 11 en la población de Tequila, en las que se obtiene alrededor del 80% de la producción total de tequila; 7 en Atonilco; 3 en Arrenal; 2 en Amatitán; 2 en Arandas; 2 en Tepatlán de Morelos; 2 en Guadalajara; 1 en Zapotlanejo; 1 en Tala; 1 en Acatlán de Juárez, y 1 en Tlaquepaque.

La capacidad instalada de las 33 destilerías indicadas, según dicha Cámara Regional, es de 40.4 millones de litros al año, pero sólo aprovechan cerca del 60% de ella. En estas condiciones cuentan con un exceso de capacidad productiva para utilizarla ante una expansión en la demanda. El capital invertido asciende a 160 millones de pesos y proporciona ocupación a 5 830 personas, de las cuales 1 230 están empleadas en la industria y 4 600 en el cultivo del agave.

Además existen otras tres pequeñas destilerías en el estado de Nayarit —una en el municipio de Tepic, otra en el municipio de Jalisco y una más en Ahuacatlán— las cuales no se encuentran afiliadas a la Cámara mencionada.

Las condiciones ecológicas de los lugares mencionados facilitan el abastecimiento de la materia prima inigualable, junto con una larga experiencia y una cuidadosa aplicación de un proceso de destilación que data de más de cien años, permiten que el tequila posea una particular fragancia y calidad, así como un sabor fuerte e inconfundible, que le son característicos y sumamente apreciados.

SITUACION NACIONAL *Exportaciones**Producción*

La Dirección General de Estadística de la Secretaría de Industria y Comercio no publica cifras de la producción de tequila. Por lo tanto, se acudió a la Cámara Regional de la Industria Tequilera de Jalisco, la cual proporcionó datos para el período 1969-71. Estos cálculos no incluyen la producción de otras regiones; sin embargo, fuentes bien informadas estiman que Jalisco produce más del 95% del total.

CUADRO 1

*Producción de tequila en Jalisco**

Años	Litros (miles)	Pesos
1969	23 170	445 230
1970	23 470	452 500
1971	23 314	450 500

* A 55° Gay Lussac.

Fuente: Cámara Regional de la Industria Tequilera de Jalisco.

En el cuadro 1 se aprecia que la producción de tequila se encuentra por arriba de los 23 millones de litros. En 1970 fueron 23.5 millones de litros equivalentes a 452.5 millones de pesos; al año siguiente ambas cifras tuvieron una pequeña reducción.

Consumo aparente

El consumo aparente de tequila en México (producción menos exportaciones)¹ acusó una tendencia a la baja al disminuir en cerca de un millón de litros, de casi 20 millones en 1969 a 19.1 millones de litros en 1971.

CUADRO 2

*México: consumo aparente de tequila**
(Miles de litros)

Años	Producción	Exportación	Consumo aparente
1969	23 170	3 184	19 986
1970	23 470	3 495	19 975
1971	23 314	4 246	19 068

* A 55° Gay Lussac.

Fuente: Cámara Regional de la Industria Tequilera de Jalisco.

En el menor consumo aparente de tequila han influido las mayores exportaciones de esta bebida, ya que en 1971 representaron el 18.2% del volumen total de la producción de ese año, en tanto que durante 1969 sólo significaron el 13.7%. Las intensas campañas promocionales realizadas por los productores de otras bebidas (ron, brandy y cerveza, principalmente), tienden a reducir el consumo interno de tequila.

Los industriales tequileros están esforzándose por superar esta situación mediante la introducción al mercado de cocteles y mezclas o combinaciones a base de tequila (por ejemplo el coctel "Margarita") de gran aceptación. Al mismo tiempo continúan con sus promociones a través de la publicidad para ciertas marcas de prestigio internacional.

¹ No se dispuso de las cifras correspondientes a inventarios que pueden afectar la magnitud del consumo aparente; sin embargo, los productores de tequila informaron que las existencias que almacenan generalmente permanecen sin grandes fluctuaciones de un año a otro.

Exportaciones

El volumen y el valor de las exportaciones mexicanas de tequila presentan magnitudes diferentes de acuerdo con las cifras proporcionadas por los productores y exportadores miembros de la Cámara Regional de la Industria Tequilera de Jalisco, y los datos que capta la Dirección General de Estadística de la Secretaría de Industria y Comercio.

CUADRO 3

México: exportaciones de tequila

Años	(1)	(2)		
	Miles de litros	Toneladas	Miles de litros*	Miles de dólares
1967	2 015	2 015	2 180	1 410
1968	2 920	2 801	3 031	1 889
1969	3 184	3 023	3 271	2 017
1970	3 495	2 074	2 244	1 426
1971	4 246	2 005	2 170	1 590

* Un litro de tequila de 55° Gay Lussac a una temperatura de 15° centígrados igual a 924 gramos.

Fuentes: (1) Cámara Regional de la Industria Tequilera de Jalisco.

(2) Anuarios y tabuladores de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, DGE, SIC.

Según los socios de la Cámara Tequilera, sus ventas al exterior han estado ascendiendo de manera sostenida de 2 millones de litros en 1967 a 4.2 millones en 1971, o sea un poco más del doble en sólo cuatro años. Estas cantidades calculadas a razón de 0.60 centavos de dólar el litro, precio LAB puerto o frontera mexicana, arrojan una estimación de 2.5 millones de dólares para las exportaciones totales de 1971. Agregan que ello se debe principalmente a los mayores pedidos que han recibido procedentes de Estados Unidos y, en menor proporción, a la demanda de otros países. No se descarta la posibilidad de que en Estados Unidos se efectúen reexportaciones de tequila que no se reconocen al no disponer de una fracción arancelaria norteamericana que las registre en forma separada de otras bebidas alcohólicas que embarca al exterior.

Por su parte, los datos publicados por la Dirección General de Estadística indican que hubo aumentos en las exportaciones de tequila solamente en 1968 y 1969, cuando el volumen pasó de 2.2 millones de litros en 1967 a 3.0 y 3.3 millones de litros en 1968 y 1969 respectivamente. En éste último año tuvieron un valor máximo equivalente a 2.0 millones de dólares. En 1970 y 1971 hubo un sensible descenso en la cantidad vendida.

La discrepancia entre las cifras de exportación que proporciona la Cámara de la Industria Tequilera y la fuente de datos oficiales quizá se ocasione porque a partir de 1970 los exportadores mexicanos comenzaron a enviar a Estados Unidos el tequila a granel en pipas-tanque, en lugar de hacerlo en barriles de madera.² Es probable que la Dirección General de Estadística esté computando esos embarques a través de la fracción 101.00.99 que se refiere a bebidas alcohólicas de más de 23° G. L., en otros recipientes cerrados, no especificados y, consecuentemente, la fracción 101.02.01 que corresponde a tequila en barriles de madera está registrando menores exportaciones. En efecto, por la primera fracción se realizaron envíos por valor de 0.3 millones de dólares en 1969, que subieron a 0.8 millones en 1971.

² La devolución de estos envases resultará muy costosa, ya que tienen que llenarse con agua, pagar maniobras, fletes y otros gastos.

CUADRO 4

México: exportación de tequila

Conceptos y Países de destino	1967		1968		1969		1970		1971	
	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares
Total	2 015	1 410	2 801	1 889	3 023	2 017	2 074	1 426	2 005	1 590
Tequila en barriles de madera	1 240	931	1 118	705	643	387	803	492	568	398
Estados Unidos	1 190	907	997	643	541	332	657	415	507	356
República Federal de Alemania	46	21	98	45	79	37	94	43	35	16
El Salvador	—	—	6	7	6	6	6	6	12	15
Japón	—	—	—	—	—	—	—	—	7	6
Australia	3	2	6	3	4	3	38	20	4	5
Nueva Zelandia	—	—	—	—	—	—	2	2	3	(240)
Suiza	(211)	(80)	1	1	—	—	1	1	—	—
Guatemala	(180)	(80)	—	—	4	3	1	1	—	—
Panamá	(22)	(40)	—	—	—	—	1	(320)	—	—
Colombia	—	—	—	—	—	—	1	1	—	—
Bélgica-Luxemburgo	—	—	—	—	—	—	2	(264)	—	—
Argentina	—	—	7	4	6	4	—	—	—	—
Francia	—	—	2	1	3	2	—	—	—	—
Costa Rica	1	(320)	—	—	(5)	(5)	—	—	—	—
Canadá	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Otros	—	—	1	1	—	—	—	2	—	—
Tequila en recipientes de barro, loza o vidrio	775	479	1 683	1 184	2 380	1 630	1 271	934	1 437	1 192
Estados Unidos	637	395	1 487	1 050	2 096	1 431	985	746	1 138	994
Canadá	46	24	38	23	91	60	80	53	90	60
Italia	7	4	30	19	21	(13)	32	17	57	37
Japón	12	8	13	10	10	7	5	4	19	12
Bélgica-Luxemburgo	(460)	(240)	5	4	7	5	19	13	15	8
España	3	1	34	23	53	(37)	15	8	10	7
Reino Unido	5	3	7	4	6	4	5	3	13	7
Países Bajos	(19)	(16)	6	4	3	2	6	4	9	6
República Federal de Alemania	11	6	3	2	8	7	34	17	9	5
Colombia	1	(400)	3	3	7	4	8	5	6	4
Francia	2	1	10	7	9	7	10	6	5	4
Puerto Rico	2	1	2	1	4	4	7	6	6	4
Panamá	1	1	5	4	5	4	9	8	3	2
Costa Rica	1	1	1	(480)	1	1	(156)	(80)	(178)	(80)
Guatemala	10	8	6	5	1	1	4	4	(102)	(80)
Otros	36	25	33	24	57	93	52	40	59	42

() Kilos y dólares.

Fuente: Anuarios y tabulares de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, Dirección General de Estadística, SIC.

Por su destino las exportaciones mexicanas de tequila sufren de una elevada concentración hacia un país, Estados Unidos, el cual recibió el 85% del total en 1971. El resto se dirige a otros países; cantidades superiores a los 10 000 dólares correspondieron, por orden de importancia, a Canadá, Italia, República Federal de Alemania, Japón y El Salvador. Siguen otros países de Europa occidental, Australia y Nueva Zelandia; entre las naciones latinoamericanas se agregan Colombia y Panamá. No aparece ningún país con economía centralmente planificada.

Del examen de las exportaciones efectuadas en el primer semestre de 1972, respecto al mismo período de 1971, se desprende que las ventas de tequila al exterior han seguido aumentando. La Dirección General de Estadística anota 1.2 millones de dólares para los primeros seis meses de 1972, y 0.7 millones durante el primer semestre del año anterior.

La Cámara Tequilera de Jalisco informó que los exportadores de tequila han obtenido buenos resultados derivados de las intensas campañas promocionales que han estado efectuando en Estados Unidos para impulsar el consumo de esta bebida. Continúan informando que es factible que para los próximos

años sigan expandiéndose las ventas externas de la típica bebida mexicana.

Régimen arancelario a las exportaciones

Los embarques al exterior de tequila en barriles de madera y en recipientes de barro, loza o vidrio que se realizan al amparo de las fracciones arancelarias 101.02.01 y 101.02.02, respectivamente, se encuentran exentas del pago de impuestos específico y *ad valorem*. Las de bebidas alcohólicas de más de 23° G. L. a la temperatura de 15° C, en otros recipientes no especificados (fracción 101.00.99), están en las mismas condiciones que las anteriores.

Comercialización

Son tres las principales calidades de tequila: blanco, reposado y añejo. El tequila reposado es el blanco que se mantiene dos o tres meses en barricas de roble o encino; el añejo prolonga su reposo por un año o más, cuando adquiere su color ámbar. Posteriormente se envasa, etiqueta y empaqueta en botellas de diferentes capacidades para su envío a los mercados.

CUADRO 5

México: exportaciones de tequila

Países	Enero - junio			
	1971		1972	
	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares
Total	909	684	1 435	1 170
Tequila en recipientes de barro, loza o vidrio				
Estados Unidos	646	508	1 036	878
Canadá	499	416	854	754
España	42	28	73	52
Bélgica-Luxemburgo	2	1	13	13
Japón	11	5	20	11
Suecia	8	4	14	9
República Federal de Alemania	5	3	8	5
Argentina	5	3	6	3
Países Bajos	12	11	5	3
Reino Unido	7	5	5	3
Italia	6	4	4	3
Otros	21	12	(3)	(2)
Tequila en barriles de madera	28	16	34	22
Estados Unidos	263	176	399	292
Japón	203	133	375	271
República Federal de Alemania	7	6	16	15
El Salvador	—	—	7	4
Otros	12	13	(246)	(145)
	41	24	1	2

() Cantidad en kilogramos y valor en dólares.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

El tequila blanco que demanda Estados Unidos se remite principalmente a granel, a 55° G. L. Más tarde, en este país se diluye, envasa y empaqueta, ya sea por los propios industriales mexicanos que cuentan con plantas embotelladoras en aquel país o por compañías norteamericanas. Entre las razones por las cuales los exportadores mexicanos envían el producto a granel al vecino país del norte, se encuentran el menor costo de transporte (por el mayor rendimiento al diluirse), una mejor distribución y menores impuestos.

Las ventas de tequila al exterior se efectúan a través de los embarques que hacen los productores a sus embotelladoras y distribuidores que tienen en Estados Unidos, donde hay agentes o representantes que visitan directamente a sus clientes. Para otras partes del mundo, además de asistir a ferias y exposiciones de ventas, también cuentan con casas o agentes distribuidores que promueven los pedidos que transfieren a México. La forma de pago es de 30 a 90 días, una vez que ha sido embarcado el producto. Cualquier interesado puede obtener una lista de exportadores que están afiliados a la Cámara Regional de la Industria Tequilera ubicada en Vallarta No. 1449, en Guadalajara, Jalisco, México.

Precios

La visita que se hizo al principal centro productor y exportador de tequila permitió contar con la información necesaria para estimar los precios promedio según las diferentes calidades, sea para el mercado interno o para la exportación, como se aprecia en los cuadros 6 y 7.

Señalan los principales productores que esos precios están

vigentes desde mediados de 1970 y que permanecerán estables por algún tiempo.

Las diferencias en las cotizaciones se explican por los costos que son más elevados según el añejamiento y marca respectiva.

CUADRO 6

Precios de tequila al mayoreo en México (Agosto de 1972)

Lugar	Calidad	Pesos por litro
LAB destilerías en Tequila, Jalisco	Blanco a granel ¹	7.50
LAB embotellado en Guadalajara, Jalisco	Blanco embotellado ²	16.00
	Reposado embotellado ²	20.00
	Añejado embotellado ²	40.00

1 de 55° G. L.

2 de 42° a 46° incluyendo el impuesto del timbre.

Fuente: Investigación directa en destilerías y plantas embotelladoras del estado de Jalisco.

CUADRO 7

Precios de tequila para exportación (Agosto de 1972)

Lugar	Calidad	Unidad	Dólares
LAB puerto o frontera de salida	Blanco de 55° G. L. a granel	Litro	0.60
LAB fábrica en Guadalajara, Jalisco	Blanco embotellado y empacado ¹	Caja de cartón con 12 boletas de 3/4 de litro	5.60
	Añejado embotellado y empacado ¹		14.50

1 Con graduación de 42° a 46° G.L.

Fuente: Investigación directa en destilerías y plantas embotelladoras del estado de Jalisco

SITUACION MUNDIAL

Los exportadores mexicanos tienen conocimiento de que en Estados Unidos, España y Japón producen y venden una bebida que pretende imitar al tequila, con lo cual se perjudica seriamente los intereses de los auténticos productores y se deteriora el buen nombre de las marcas nacionales, además de que se engaña al consumidor extranjero.

Está en vías de legalizarse un acuerdo con el gobierno de Estados Unidos, mediante el cual se reconocerá sólo como tequila al proveniente de México y que cumpla con las normas de calidad en su marca de origen. En Japón, a través de procesos químicos, están produciendo una clase de bebida que poco o nada tiene que ver con el tequila. En España se han trasplantado, sin éxito, agaves mexicanos, ya que no han logrado producir cantidades comerciales ni la calidad de una bebida que también pretende sustituir al tequila.

La elaboración de pobres imitaciones es una prueba de la creciente preferencia por la bebida mexicana que no tiene igual por sus características únicas y que tiene una demanda potencial de límites desconocidos, puesto que su difusión puede ser mucho más amplia. En estas condiciones no se trata de

competir con otras bebidas sino de aprovechar en forma complementaria la diferencia en el sabor y aroma que le distinguen.

Importaciones

Las importaciones mundiales de bebidas alcohólicas ascienden a cientos de millones de dólares anualmente y crecen de manera constante a pesar de los altos aranceles y/o impuestos al consumidor, de restricciones cuantitativas o cupos y de la protección que se otorga a las bebidas que se producen localmente.

Incluyendo bebidas destiladas con graduación alcohólica superior a los 15° G. L., algunos ejemplos pueden ser ilustrativos de la magnitud de ciertos mercados y de lo que potencialmente puede significar el participar en esas demandas.

Las importaciones de Estados Unidos han estado elevándose continuamente, de 416.4 millones de dólares en 1967 a 568.5 millones en 1971; en el mismo período las compras conjuntas de los países miembros de la Comunidad Económica Europea subieron de 74.7 millones de dólares a 188.6 millones, donde sobresale el asombroso incremento de las adquisiciones realizadas por la República Federal de Alemania. Algo semejante ha sucedido con las importaciones del Reino Unido, Canadá, Japón, Suecia y España (véase el cuadro 8).

Son otras clases de bebidas las que figuran en primer término y que pueden identificarse por su tonelaje importado. Se trata de whisky, coñac, brandy, ron, ginebra, etcétera.

El tequila aparece entre otras bebidas alcohólicas o aguardientes, pero su creciente consumo, así como la dimensión y desenvolvimiento del mercado internacional pueden llevar a la bebida mexicana a una importante posición en el consumo mundial.

Obstáculos a la importación

Las características que guarda la demanda de bebidas alcohó-

CUADRO 9

Régimen arancelario a la importación de aguardientes de agaves (tequila y similares) en los países de la ALALC que los han concesionado (22.09.2.04)

<i>Países y conceptos</i>	<i>Terceros países</i>	<i>Países miembros</i>
<i>Argentina</i>		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
<i>Ad valorem</i> s/CIF1	140%	0
<i>Ad valorem</i> s/CIF2	1.5%	0.3%
Depósito previo ²	40%	0
Derechos consulares	1.5%	1.5%
Observaciones	—	a
<i>Brasil</i>		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
<i>Ad valorem</i> 1	105%	29%
<i>Ad valorem</i> 2	1%	1%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
<i>Colombia</i>		
Régimen legal	Licencia previa	Licencia previa
<i>Ad valorem</i> 1	80%	90%
<i>Ad valorem</i> 2	3%	0
Depósito previo ²	130%	0
Derechos consulares	1%	1%
Agropecuaria	—	Sí
Observaciones	—	b
<i>Chile</i>		
Régimen legal	Importación prohibida	Libre importación
<i>Ad valorem</i> 1	235%	50%
Agropecuaria	—	Sí
Observaciones	—	c

1 Incluye derechos aduaneros.

2 Incluye otros de efectos equivalentes.

a Mezcal y tequila (graduación alcohólica entre 42 y 48° G. L.

b Tequila y mezcal.

c Tequila embotellado.

Fuente: Lista Consolidada de Concesiones de la ALALC. Modificaciones correspondientes a 1971.

CUADRO 8

Valor de las importaciones de bebidas alcohólicas destiladas, en los países que se indican (Miles de dólares)

<i>Países</i>	<i>1967</i>	<i>1968</i>	<i>1969</i>	<i>1970</i>	<i>1971</i>
Estados Unidos	416 436	493 118	502 035	530 139	568 481
Comunidad Económica Europea	74 683	89 308	116 943	146 484	188 638
República Federal de Alemania	21 331	27 187	40 884	58 188	92 074
Italia	10 052	12 494	17 354	25 008	29 879
Francia	27 757	31 325	34 894	32 580	29 324
Bélgica-Luxemburgo	10 718	11 629	12 631	17 498	23 973
Países Bajos	4 825	6 673	11 180	13 210	13 388
Reino Unido	46 913	45 724	39 418	48 810	63 753
Canadá	25 475	24 624	31 560	32 464	39 809
Japón	6 299	8 073	9 624	13 588	23 394
Suecia	17 187	16 769	14 442	17 965	n.d.
España	9 266	10 773	15 109	6 541	16 489

n.d. No disponible.

Fuente: De 1967 a 1969: *World Trade Annual*, y de 1970 a 1971, anuarios de comercio exterior de los países señalados.

licas tradicionalmente ha permitido a los gobiernos gravarlas con fuertes impuestos y aranceles a su importación, con lo cual esta clase de consumo contribuye como una importante fuente de ingresos fiscales. Es común que esas compras al exterior se limiten mediante cupos, cuotas y licencias, a fin de controlar el aumento de divisas que se gastan con ese propósito. Menos frecuentemente se aplican en los grandes mercados consumidores políticas de protección a la producción nacional que discrimina a los abastecedores externos. La diferente tipificación de las bebidas al gusto y costumbres de los consumidores, así como sus niveles de ingresos monetarios son los que en última instancia deciden entre la selección de bebidas que tienen a su alcance, independientemente de los impuestos que tienden a res-

tringir el consumo individual. En general el consumo total sigue expandiéndose con base en el crecimiento de la población, de su poder de compra y de la variedad en las bebidas.

Al examinar los aranceles a la importación de bebidas alcohólicas que establecen algunos de los principales países compradores, se observa que las bebidas bien conocidas y debidamente tipificadas como el whisky, brandy y ginebra, tienen una fracción arancelaria específica que permite reconocer el arancel respectivo. Esto no sucede con el tequila, al cual se le clasifica en fracciones genéricas como "otras bebidas alcohólicas". Lo más importante es que, a través de este procedimiento, en la mayoría de los casos lo que sucede es que el gravamen resulta

CUADRO 10

Gravámenes a la importación de bebidas alcohólicas

Concepto	Estados Unidos ^a		Canadá ^b		Países Bajos ^c		Bélgica Luxemburgo ^d		Francia ^e		República Federal de Alemania ^e		Italia ^e		Reino Unido	
	US. dólar por: galón "proof"	Dólar canadiense por: galón "proof"	Florines por:		Franco belga por:		Franco francés por:		Marco alemán por:		Unidad de cuenta (1US dólar) por:		Libra esterlina por:			
			Grado hecto-litro	Hecto-litro	Grado hecto-litro	Hecto-litro	Grado hecto-litro	Hecto-litro	Grado hecto-litro	Hecto-litro	Grado hecto-litro	Hecto-litro	Galón "proof"	Galón "proof"		
Whisky	0.511	0.50	2.53 + 18.10 ⁶	35 + 250 ⁶	4.22 + 33.33 ⁶	4.39 + 36.60 ⁶	1.20 + 10.00 ⁶	18.9125 ¹²	18.9125 ¹³							
Otros whiskys	0.62		2.537	357	4.227	4.397	1.207									
			2.90 + 18.10 ⁸	40 + 250 ⁸	4.67 + 33.33 ⁸	4.39 + 36.60 ⁸										
			2.909	409	4.679	4.399										
Brandy	0.622	1.00														
	1.253															
Ron	1.754	2.00	3.62 + 18.10 ⁸	50 + 250 ⁸	5.67 + 33.33 ⁸	4.03 + 36.60 ⁸	1.10 + 10.00 ⁸	18.9751 ¹⁰	19.0501 ¹¹							
		0.50 ⁵	3.62 ⁹	50 ⁹	5.67 ⁹	4.03 ⁹	1.10 ⁹									
Ginebra	0.50	0.50	3.62 + 18.10 ⁸	50 + 250 ⁸	5.78 + 33.33 ⁸	4.39 + 36.60 ⁸	1.20 + 10.00 ⁸									
			3.62 ⁹	50 ⁹	5.78 ⁹	4.39 ⁹	1.20 ⁹									
Vodka			4.71 + 18.10 ⁸	65 + 250 ⁸	7.55 + 33.33 ⁸	5.86 + 36.60 ⁸	1.60 + 10.00 ⁸	18.9125 ¹⁰	18.9125 ¹¹							
			4.71 ⁹	65 ⁹	7.55 ⁹	5.86 ⁹	1.60 ⁹									
Otras bebidas alcohólicas	1.25	1.00	5.79 + 36.20 ⁸	80 + 500 ⁸	8.89 + 55.54 ⁸	5.86 + 36.60 ⁸	1.60 + 10.00 ⁸	18.9125 ¹⁶								
			5.79 ⁹	80 ⁹	8.89 ⁹	5.86 ⁹	1.60 ⁹									

1 Irlandés y escocés.

2 En envases de hasta un galón, con valor de hasta 9.00 dólares por unidad.

3 En envases de hasta un galón, con valor de más de 9.00 dólares por unidad.

4 Incluye caña paraguaya.

5 Gravamen para los países miembros de la Comunidad Británica.

6 En envases de hasta 2 litros, whisky Bourbon.

7 En envases de más de 2 litros, whisky Bourbon.

8 En envases de hasta 2 litros.

9 En envases de más de 2 litros.

10 Con 3 o más de añejamiento.

11 Con menos de 3 años de añejamiento.

12 Sin embotellar (escocés, norteamericano e irlandés).

13 Embotellado (escocés, norteamericano e irlandés).

14 Sin embotellar.

15 Embotellado.

16 Sin endulzar.

Otros impuestos:

a Impuesto a la importación 10.50 dólar por galón "proof".

b Impuesto adicional 14.25 dólares canadienses por galón "proof".

c Impuesto interior 14% *ad valorem*.

d Impuesto interior 25% *ad valorem*.

e Impuesto interior n. d.

Fuente: Arancel de aduanas de los respectivos países.

más alto para "otras bebidas", con lo cual se le sanciona y se le pone en notoria desventaja frente a otras clases de aguardientes.³

Algunos ejemplos así lo demuestran. En Estados Unidos y Canadá el arancel a la importación que aplican al tequila es 100% mayor respecto al whisky y ginebra; para el primer país se agrega el brandy (de hasta 9 dólares por galón) y para el Canadá se adiciona el ron que, incluso, recibe trato preferencial cuando proviene de la Comunidad Británica. La misma situación se repite para Holanda (solamente el vodka mantiene un diferencial inferior al 100% por arriba del aplicable al tequila). En Bélgica-Luxemburgo y Francia al tequila se le grava alrededor del 60% más respecto a otras bebidas alcohólicas; en la República Federal de Alemania e Italia dicha discriminación sigue siendo considerable al situarse en cerca del 40% por encima del correspondiente a otras bebidas espirituosas. (Véase el cuadro 10.)

Los ejemplos anteriores se repiten en su aplicación por otros países con economía de mercado; en la gran mayoría de éstos se adicionan otros impuestos a su consumo, si bien se aplican por igual a toda clase de bebidas alcohólicas. Además de cuotas, cupos y regulación en el monto de divisas que se gasta en esta clase de compras, deben agregarse las reglamentaciones sanitarias; restricciones relativas a los medios de información o propaganda, así como las reglamentaciones en materia de envasado y etiquetado, incluyendo las normas sobre marcas de origen.

No obstante esas barreras a las importaciones que se acentúan para aquellas bebidas que no se desglosan para un mejor tratamiento arancelario, no deben descartarse otros factores —como una adecuada campaña promocional— que inciden en el consumidor potencial y que pueden resultar más importantes. En el caso del tequila se trataría fundamentalmente de darlo a conocer (despertar el gusto de los buenos escanciadores) para proceder a su diferenciación o tipificación respecto de otras bebidas prestigiadas, cuya única ventaja consiste en ser más conocidas.

En el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Argentina, Brasil, Colombia y Chile han otorgado concesiones arancelarias que proporcionan un amplio margen de preferencias al tequila mexicano con relación a las bebidas similares procedentes de países extrazonales. Sin embargo, estas preferencias por sí mismas han sido incapaces de generar comercio, sólo eventualmente se han embarcado pequeñas cantidades. En estas condiciones parece que no es la posición arancelaria el factor más importante y, por lo tanto, no pueden sustituir la iniciativa o los mayores esfuerzos de la promoción de ventas.

CONCLUSIONES

7) México es el único productor de tequila en el mundo. El estado de Jalisco posee condiciones ecológicas inigualables, lo que aunado al excelente procesamiento y destilado hacen del tequila una bebida con cualidades que la identifican por su exquisitez y aroma extraordinario.

³ En septiembre de 1970 el gobierno de México solicitó en la UNCTAD a los países industrializados que incluyera (entre otros productos) a las bebidas alcohólicas mexicanas en el sistema generalizado de preferencias arancelarias no recíprocas ni discriminatorias a favor de los países en desarrollo. No hubo éxito en esta solicitud. Véase UNCTAD, *Report of the Special Committee on Preferences*, en la segunda parte de su Cuarta Sesión, 21 de septiembre-12 de octubre de 1970. TD/B/329/Rev. 1, Nueva York, 1970, p. 52.

2) El exceso de capacidad instalada en la industria destiladora y la disponibilidad de tierras aptas para extender el cultivo del agave, permiten que la producción de tequila pueda expandirse considerablemente cuando se amplíe la demanda nacional e internacional.

3) Según la información proporcionada por la Cámara Tequilera de Jalisco, en el período 1967-71 las exportaciones de la bebida más que se duplicaron. Empero, estas mayores ventas sólo se han concentrado en Estados Unidos.

4) En el último año las exportaciones totales de la bebida mencionada se acercaron al 20% del total producido, por lo que sigue siendo el mercado interno el principal apoyo de la industria y este mercado tiende a contraerse.

5) El sistema universal de preferencias acordado en la UNCTAD no incluye a los aguardientes. Aún más, los países industrializados no disponen de una fracción específica y por ello al tequila se grava con un arancel a la importación muy superior al que corresponde a otras bebidas alcohólicas; con ello sufre una doble discriminación. Las correspondientes autoridades mexicanas podrían insistir ante los gobiernos y foros internacionales respectivos para que se elimine este injusto tratamiento e, incluso, para que apliquen un régimen preferencial favorable a las bebidas típicas que producen los países en desarrollo.

6) Independientemente de los esfuerzos que se orienten para asegurar menores barreras arancelarias, cabe insistir en que los obstáculos que imponen los países a la importación y consumo de bebidas alcohólicas no son insuperables cuando se observa las tendencias en el consumo. Las importaciones mundiales de bebidas alcohólicas son muy cuantiosas y año con año están ascendiendo. Consecuentemente hay amplios mercados que se desaprovechan por falta de una adecuada promoción. Su mejor atención contribuiría a elevar y diversificar las ventas externas, donde podrían aparecer los países socialistas.

7) De hecho se trataría de llevar a la práctica una intensa campaña para dar a conocer ampliamente esta bebida. Debería asistirse a los principales centros comerciales de la mayoría de los mercados importantes y distribuir muestras. Enseñar las diversas formas como puede tomarse el tequila: solo, con sal y limón, con hielo o mezclado con refrescos o jugos de frutas, en cocteles, y con una presentación atractiva.

8) La magnitud de las exportaciones de tequila puede continuar duplicándose cada cuatro años. Si los productores y exportadores aprovechan los estímulos gubernamentales y se organizan para promover de manera conjunta sus ventas en el exterior, podrían obtener aún mejores resultados. En esta forma las marcas registradas contribuirían más hacia la imagen de un tequila mexicano.

9) Por medios legales los tequileros organizados y las autoridades mexicanas podrían defender el prestigio de dicha bebida en el ámbito externo. Tequila es un sinónimo de México, como lo es el coñac de Francia, y, por lo tanto, no debería permitirse que en otros países se hicieran imitaciones que llevan el nombre de tequila sin serlo y que pueden deteriorar los esfuerzos que se están haciendo para aumentar las exportaciones.

10) El desenvolvimiento de la industria tequilera y su mayor desarrollo proyectado al exterior se ha fundado con solidez en fuentes de capital nacional. Sería conveniente que las ampliaciones ante su gran potencial de exportaciones continúen utilizando nuestros propios ahorros a fin de obtener las divisas que tanto necesita el país.