

Capítulo III

La exportación del mezcal a la Unión Europea

El comercio internacional como tal se ha desempeñado desde la formación misma de los Estados ya que todos tienen necesidades insatisfechas en sus territorios propios. Algunas de estas necesidades no son precisamente del orden indispensable, sino que han sido adquiridas en relación al ambiente, las relaciones sociales o la cultura que han desarrollado los seres humanos.

El mezcal ha sido uno de esos productos que se ha exportado gracias a la expansión de la cultura mexicana. Primero, fue con los territorios más cercanos, llámense Estados Unidos y Latinoamérica. Hoy en día, los avances tecnológicos han permitido el desarrollo de las comunicaciones y transportes, gracias a ello, productos tan localizados como el mezcal pueden tener acceso a mercados internacionales incluso fuera de sus fronteras continentales.

Sin embargo, antes de aventurarse a la exportación es necesario investigar a profundidad las relaciones que existen entre el país exportador y el importador, los recursos y tendencias de la población-destino. Por ello, en el presente capítulo se estudiarán las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, la normatividad específica para que el mezcal ingrese a este mercado y los retos y oportunidades que se presentan para la exportación del mezcal a la Unión Europea.

3.1 Relación Comercial México-Unión Europea

3.1.1 Antecedentes

Las relaciones comerciales entre México y los países de Europa datan de la época de independencia. Una vez rotas las barreras comerciales y arancelarias que imponía España a sus colonias, el libre comercio se efectúa de manera espontánea entre las dos partes. Los bienes intercambiados se encontraban en los renglones de productos minerales, textiles y de alimentos, bebidas y tabaco, entre otros. Las relaciones económicas entre México y Europa también se hacían presentes mediante la presencia constante de empresas europeas en sectores mexicanos como: la banca, el comercio, los servicios hoteleros y los restaurantes. Los países mayormente involucrados eran Gran Bretaña, Francia y, por supuesto, España⁹².

Para el siglo XX, una vez concluido el movimiento social de 1910, las relaciones comerciales con los países de Europa empezaron a tener un lugar secundario en la balanza comercial, siendo sustituidos por los Estados Unidos de América. No obstante, había opiniones de economistas muy destacados como Juan A. Loyola, que llamaban a diversificar nuestro comercio internacional hacia otros países, fundamentalmente de Europa y la Cuenca del Pacífico⁹³. De esta forma, los intercambios entre México y Europa siguieron existiendo pero en menor volumen comparado con la época colonial en que éstas economías se encontraban sumamente ligadas.

Las primeras décadas del siglo XX se vieron plagadas de guerra e inestabilidad en todos los sentidos. Con dos guerras mundiales, los flujos comerciales no eran muy

⁹² Rodolfo Cruz Miramontes, Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, (México, D.F.: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2003), 154. Tomado del recurso: Biblioteca Jurídica Virtual, <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=513> (23 abril 2003).

⁹³ Juan Antonio Loyola Alarcón, Desafíos de la economía mexicana: análisis, perspectivas e implicaciones del futuro desarrollo económico, (México, D.F.: ECASA, 1989), 58.

regulares y los gobiernos no podían tener mucho control sobre ellos. Además, el sector militar ocupaba gran parte de los presupuestos nacionales y las necesidades de la población que se trataban de satisfacer eran solamente las básicas, por lo que el comercio internacional entre México y Europa fue básicamente unilateral de México hacia Europa como proveedor, aunque en una mínima parte, de alimentos y productos básicos para los territorios en guerra.

Posteriormente, a partir de la segunda mitad del siglo XX, cuando Europa estaba consolidando su recuperación, se formalizaron las relaciones diplomáticas entre México y la Comunidad Europea⁹⁴ (en adelante CE) ya como bloque.⁹⁵ Sin embargo, las relaciones de colaboración entre las dos partes se establecen hasta el 16 de septiembre de 1975 con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación y entró en vigor el día 23 del mismo mes⁹⁶.

Este Acuerdo fue firmado entre México y la CE con el objetivo de “ampliar su cooperación comercial y económica”⁹⁷. Se estableció un periodo de cinco años para su vigencia. El Acuerdo fue calificado como de tipo “comunitario” y se reconocía a México como país en desarrollo. Determinando pues, que los productos mexicanos entrarían en el Sistema General de Preferencias que brindaba Europa a países en desarrollo, apoyando así las exportaciones mexicanas.

El 31 de octubre de 1980 se renueva el acuerdo temporal de 1975, básicamente con los mismos perfiles. En esta década se intensifican las relaciones entre México y la UE, ya

⁹⁴ Comunidad Europea se le conoce a la consolidación de Europa posterior a la Segunda Guerra Mundial y se consolidó en 1957 con la firma de los Tratados de Roma. Esto dura hasta 1992, cuando se renueva el compromiso con la firma del Tratado de Maastricht el 7 de febrero y se inaugura una nueva etapa de esta comunidad ahora denominada Unión Europea.

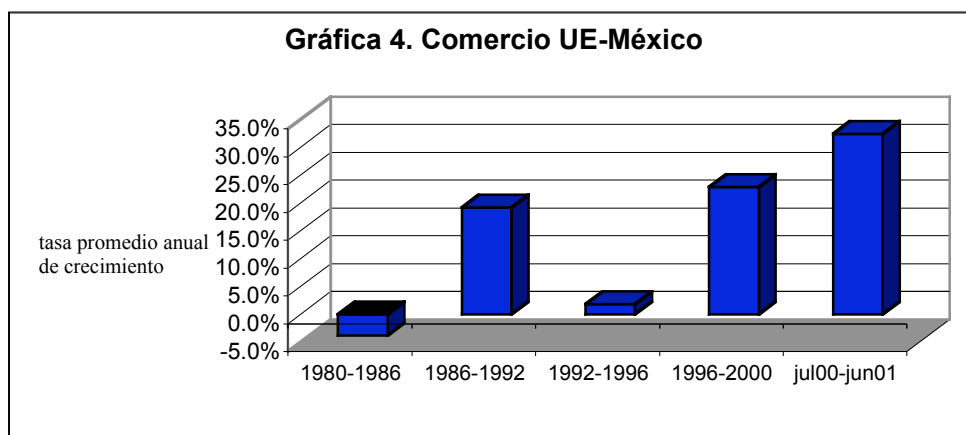
⁹⁵ Delegación de la Comisión Europea en México, “Cronología de las relaciones entre México y la Unión Europea”, en Europa en México. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, año 1, no. 2, (2000), p. 12-13.

⁹⁶ Mauricio Rossell y Pedro Aguirre, La Unión Europea. Evolución y perspectivas, lecciones y oportunidades para México (México, D.F.: Editorial Diana, 1994), 187.

⁹⁷ Diario Oficial, México, 11 febrero 1976. Referido en Rodolfo Cruz, Las relaciones comerciales multilaterales de México y el TLCUEM, (México, D.F.: IJ-UNAM, 2003), p. 160.

que para 1986 se inicia la cooperación científico-técnica y para el año siguiente se intercambian notas entre las dos partes sobre el comercio de productos textiles. Esto representa un gran avance para nuestro país en materia comercial ya que en ese momento se mantenía el *Multi Fibre Agreement* (MFA), un acuerdo en el que se dejaba fuera del esquema del GATT (*General Agreement for Trade and Tariffs*) a los productos textiles⁹⁸. Entonces se mostraba que había capacidad de acuerdo entre México y la CE en materias que para el comercio internacional eran sumamente delicadas.

Es necesario recordar que la economía mexicana en la década de los ochenta sufrió una de las crisis más profundas en toda su historia; y también se vio reflejado en su comercio exterior. Las relaciones comerciales México-Unión Europea se vieron afectadas en gran medida. En la gráfica 4 podemos observar el decrecimiento que existió en este rubro. Así, el comercio México-Unión Europea llegó a alcanzar -4% . Sin embargo, a partir de la segunda mitad de esta década se observa una recuperación de estas relaciones; debido, principalmente, a un nuevo acuerdo que se concertaría para principios del decenio siguiente.

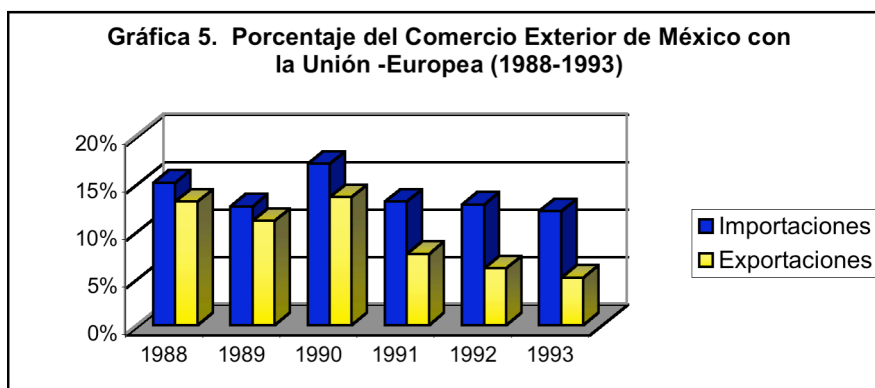


Esta gráfica fue elaborada con base a los datos obtenidos en: Claudia Berlanga, *Evaluación del Acuerdo Comercial UE-México*, en *Europa en México*, no. 4, segundo semestre 2001

⁹⁸ Grimwade, N., "The Developing Countries", en *International Trade Policy. A Contemporary Analysis*, (Routledge: London, 1996), cap.5.

Es así como, en aras de una mayor y mejor relación entre México y la Unión Europea, se firma el 26 de abril de 1991 un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación entre las dos partes. Este Acuerdo se califica como de tercera generación, ya que además de tratar de intensificar y facilitar el comercio entre ambas partes, también se tocan temas como la promoción de la inversión, la intensificación de las relaciones políticas; la cooperación en materias: económica, tecnológica, educativa, agrícola, de medio ambiente y comunicaciones.

En esta etapa vemos una recuperación de las relaciones comerciales, Para el periodo que abarca entre el final de la década de los ochenta y el principio de los noventa, tenemos que el comercio entre México y la Comunidad Europea alcanza una cifra máxima de 17% del comercio total de México como lo vemos en la gráfica siguiente:



Fuente: Delegación de la Unión Europea en México-EUROSTAT, en Mauricio Rossell y Pedro Aguirre, La Unión Europea (México, D.F.:Editorial Diana, 1994), 189.

Y si bien, ante la firma del Acuerdo Marco de 1991, no se refleja en el aumento del comercio entre México y Europa, al menos se mantuvo más o menos constante. Sin embargo, a partir de 1993 observamos una tendencia hacia la disminución del comercio entre estas dos partes.

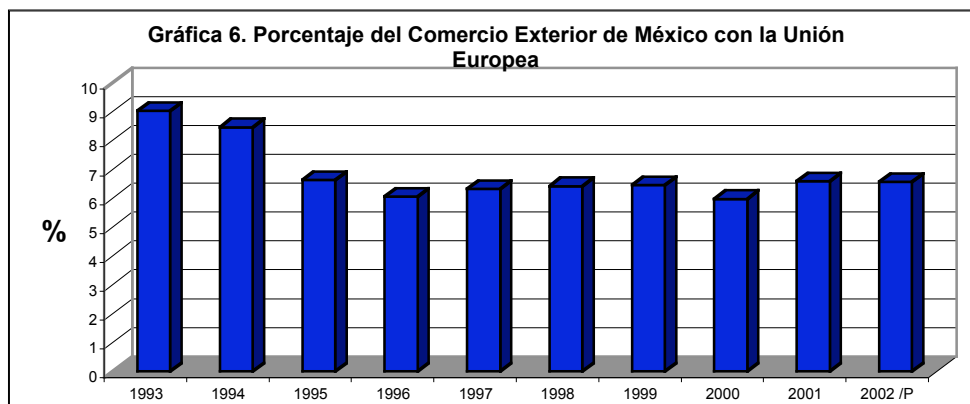
Con miras al acuerdo de 1991, si bien notamos que las exportaciones e importaciones entre México y la Unión Europea no alcanzan el 20% de su comercio total, si podemos decir que México esperaba el acuerdo ya que “consideraba a la industria europea como una nueva fuente de capital y tecnología y se preveía un nuevo flujo de inversiones europeas que aprovecharan los esfuerzos de industrialización de México”⁹⁹.

Esto resultó cierto, ya que México fue el país más beneficiado del programa europeo para la financiación de inversiones conjuntas (ECIP por sus siglas en inglés). Tenemos que entre 1989 y 1995, se aprobaron 97 proyectos mexicanos, que se refieren a más del 10% de los proyectos y de los montos financiados por ECIP a nivel mundial. Además, México se ha beneficiado de otros programas como el de Cooperación por el Consejo Empresarial México-UE y el de la Asociación de Cámaras de Comercio de la UE en México, que busca el acercamiento entre ambas economías y representa un instrumento de consulta e información para el empresariado mexicano respecto de los mercados europeos¹⁰⁰.

A pesar de todo ello, como podemos observar en la gráfica 6, a partir de 1993 inicia una caída en el porcentaje que captaba la Unión Europea respecto al comercio exterior de México.

⁹⁹ Rossell, Op. Cit, p. 187.

¹⁰⁰ Francisca Méndez Escobar, “La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México, en México y la Unión Europea”, *Política Exterior*, (México, D.F.: Instituto Matías Romero, Secretaría de Relaciones Exteriores, núm. 49), 91-95.



Elaborada a partir de datos obtenidos de EUROSTAT, del recurso: <<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/data.htm>>, (23 abril 2003).

Esto se debió en gran parte a la mayor unión que estaban presentando las economías de México y Estados Unidos. De hecho, en 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el que se integraban las economías de México, Estados Unidos y Canadá. De esta forma se dejaba aun más de lado la incursión de las exportaciones mexicanas en otros destinos fuera de Norte América. Provocando una seria caída en la participación de la Unión Europea en la economía mexicana y el enorme terreno ganado por el bloque de Norte América respecto al comercio exterior de México como vemos en la gráfica 7.



Fuente: esta gráfica se realizó basada en datos de la Secretaría de Economía, del recurso: <http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Estad_stica/Commx.htm> (24 marzo 2003).

Así, se reflexionó que “en los últimos años, Europa ha estado perdiendo importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas”¹⁰¹. Esto, aunado a la firma del TLCAN, dio margen para que se decidiera reformar el Acuerdo que regía las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.

De esta forma, a partir de 1996 inician las negociaciones para sustituir el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991. Esta tarea no se presentaba nada fácil y es que había que superar varias trabas, entre ellas había que establecer las formas de cómo ampliar la cooperación entre las dos partes, los mecanismos a seguir, la aplicación de la cooperación política. Ésta última provocó varios desacuerdos sobre todo por parte de la delegación mexicana, ya que mediante ella las partes se comprometen a respetar los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales. Lo anterior provocaba desconfianza en los negociadores mexicanos ya que pensaban que se crearían problemas respecto a la autonomía de la toma de decisiones del gobierno mexicano.

Después de varias reuniones de las partes interesadas, el 14 de abril de 1997 se logra dar apertura a las negociaciones para acordar los documentos base del nuevo acuerdo. Posteriormente, “el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación [en adelante Acuerdo Global] es firmado con México el 8 de diciembre de 1997”¹⁰². Este acuerdo estará integrado por tres instrumentos básicos: el Acuerdo Global, el Acuerdo Interino de Comercio Exterior y de temas relacionados y la Declaración Conjunta de las Partes.

¹⁰¹ Claudia Berlanga, *Evaluación del Acuerdo Comercial UE-México*, en *Europa en México*. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, no. 4, segundo semestre 2001.p.12.

¹⁰² Delegación de la Comisión Europea en México, *Resultado de las Negociaciones Comerciales desde el Punto de Vista de la Unión Europea*, en *Europa en México*. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, año 1, no. 2, (2000), p. 2.

Un año más tarde, se instala el Primer Consejo Conjunto en Bruselas. Por medio de éste se inician las rondas de negociación que permitirán definir las posturas de la parte comercial del Acuerdo global. Es necesario establecer tiempos, sectores y productos para dar inicio a las negociaciones para la liberación comercial entre ambas partes.

Durante 1999, se llevan a cabo de la segunda a la novena ronda de las negociaciones comerciales del acuerdo. Concluyeron el 24 de noviembre arrojando, por fin, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

Sin embargo, no sería hasta mayo del 2000, por parte de la Unión Europea, y en junio del mismo año, por el Senado de la República Mexicana, en que se aprobó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. Asimismo, el 1º. de julio del mismo año se puso en marcha la parte comercial del acuerdo, es decir el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM).

3.1.2 Situación actual

3.1.2.1 El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación

Las relaciones bilaterales entre México y la Unión Europea se rigen, actualmente, por “un multifacético acuerdo comercial y político concertado entre México y la Unión Europea [...] que se ha venido elaborando desde mayo de 1995, sustituye al Acuerdo Marco de Cooperación que reglamentó sus relaciones desde abril de 1991.”¹⁰³ (Se incluye la cronología de este Acuerdo en el *Anexo 9*).

¹⁰³ Marcela Szymanski, “El nuevo acuerdo entre México y la UE: el primer vínculo entre Europa y el TLC”, en Alicia Lebrija y Stephan Sberro, México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación es un documento que incluye tres instrumentos principales de trabajo:

- Acuerdo Global o Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los miembros de la Unión Europea y México
- Acuerdo Interino. Establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia.
- Declaración conjunta. Establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital, pagos y propiedad intelectual.

Dentro del Acuerdo Global, debido a los tres pilares en los que basa la UE su política exterior, se encuentran las esferas: económico-comercial, político- estratégica y de cooperación¹⁰⁴. De esta forma, el área económica rige los aspectos comercial y financiero, abarcándose temas como los aranceles, las barreras no arancelarias, las reglas de origen, las normas y reglas de comercio, compras de gobierno, movimientos de capital y pago, inversión, propiedad intelectual, servicios, reglas de competencia, medidas *antidumping*, compensatorias y salvaguardas. Asimismo se manejan los periodos transitorios y los mecanismos de solución de controversias.

El área política es una inclinación hacia formar contactos oficiales entre entidades políticas o privadas que aborden temas de preocupación o interés común para lo cual formula una especie de declaración de principios. En estos se incluye una cláusula democrática, en la cual las partes se comprometen a respetar los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales.

Económica, Concertación Política y Cooperación, sus aspectos fundamentales (México, D.F.:Miguel Ángel Porrúa, 2002), 11.

¹⁰⁴ Manuel Egaña, La Comunidad Económica Europea (Caracas: BCV, 1967), 57.

Cabe mencionar que ésta fue y sigue siendo una de las partes del acuerdo más difíciles de concertar, ya que, para la interpretación mexicana, incluía una especie de sujeción de la política exterior mexicana a las determinaciones o aprobaciones de la Unión Europea, lo que por supuesto México no estaba dispuesta a aceptar. Hasta la fecha, en este rubro se han tocado temas como el trato debido a los inmigrantes y refugiados, la protección al medio ambiente, combate al narcotráfico y la promoción del desarrollo social; ante los cuales las políticas exteriores de las partes firmantes del acuerdo no han tenido problema en coincidir.

En lo que respecta a la parte de cooperación, se refiere a la conveniencia de apoyarse en la transmisión mutua y retroalimentación de información e ideas en temas que van desde lo económico, pasando por lo financiero y políticas antidumping, hasta la cooperación científica, tecnológica y educativa entre México y la Unión Europea.

Por otra parte, el Acuerdo Interino de Comercio Exterior y de Temas Relacionados se ocupa de todos los aspectos de comercio y materias afines. Es dentro de este acuerdo, en el que, después de nueve rondas de negociaciones del Consejo Conjunto, se da vida al Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, que se pondría en vigor en julio del año 2000.

Es importante mencionar que la negociación de este tratado resultó más compleja que el TLCAN; y es que si bien el propósito de la UE era lograr un acceso al mercado con la paridad en las desgravaciones del TLCAN, también necesitaba proteger sus inversiones de la mejor manera. A diferencia del tratado con América del Norte, el TLCUEM protegió varios sectores como el agrícola ante la liberación de su comercio, principalmente por la presión que ejerció la ciudadanía ante la defensa de sus intereses.

Finalmente, la Declaración Conjunta de las Partes establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital, pagos y propiedad intelectual. Asimismo,

incluye el compromiso, tanto de los Estados Unidos Mexicanos como de los países integrantes de la Unión Europea, de cumplir con lo establecido en el Acuerdo.

De esta forma, el Acuerdo quedó dividido en 11 capítulos, los cuales son: Acceso a mercados, Reglas de origen, Normas técnicas, Normas sanitarias y fitosanitarias, Salvaguardas, Inversión y pagos relacionados, Comercio de servicios, Compras del sector público, Competencia, Propiedad intelectual y Solución de controversias.

3.1.2.2 Balanza Comercial

Una vez analizados los términos del comercio entre México y la Unión Europea, es necesario estudiar la balanza comercial entre estas dos partes, ya que esto traslada a la realidad los resultados de los acuerdos pactados por México y la Unión Europea.

La Balanza Comercial registra todas las importaciones y exportaciones de bienes comercializados por nuestro país. Este instrumento puede llegar a indicarnos el nivel de competitividad de México en el comercio internacional. Cuando son mayores las importaciones que las exportaciones se dice que existe un déficit , ya que son más los productos que se compran del exterior que los que se venden.

En el cuadro 19, que se encuentra enseguida, podremos observar más de cerca el caso de México mediante el comportamiento de su balanza comercial en el periodo de 1993 al primer bimestre de 2003.

Cuadro 19. Balanza Comercial Anual de México (millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003/p
NORTEAMÉRICA	-2,050.5	-3,283.2	13,057.4	13,466.4	12,370.6	8,894.3	14,568.0	19,487.6	25,364.4	34,731.5	6,009.2
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.6	15,125.5	20,151.1	26,529.7	36,399.3	6,140.7
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	-557.5	-663.5	-1,165.3	-1,667.7	-131.5
ALADI	-475.0	-826.3	1,827.1	2,033.0	1,715.8	653.6	-470.4	-1,127.3	-1,716.4	-2,864.1	-631.2
CENTROAMÉRICA	383.1	409.9	633.3	716.8	945.2	1,099.6	980.3	1,077.8	1,120.5	861.5	92.0
UNIÓN EUROPEA	-5,010.1	-6,252.2	-3,378.7	-4,230.7	-5,929.7	-7,810.1	-7,540.1	-9,165.0	-10,832.9	-11,223.9	-1,794.1
Alemania	-2,422.0	-2,706.2	-2,171.7	-2,532.8	-3,183.6	-3,391.8	-2,939.0	-4,214.5	-4,575.5	-4,825.8	-765.9
Austria 1/	-62.0	-111.0	-74.8	-103.2	-123.6	-181.3	-159.3	-159.8	-200.0	-170.7	-31.7
Bélgica	-49.1	-65.7	276.6	169.8	45.4	-125.0	-64.5	-238.6	-312.7	-260.9	-63.3
Dinamarca	-112.2	-109.3	-63.3	-52.0	-65.9	-84.1	-77.3	-97.4	-124.8	-138.5	-29.4
España	-237.6	-480.4	102.8	277.5	-3.7	-543.5	-499.4	89.8	-573.5	-798.9	-77.3
Finlandia 1/	-48.7	-61.5	-61.6	-83.2	-95.6	-120.3	-167.6	-207.4	-241.0	-140.1	-28.5
Francia	-648.7	-1,009.1	-495.7	-593.1	-752.5	-1,028.5	-1,104.9	-1,092.1	-1,024.4	-1,444.0	-255.1
Grecia	-17.1	-18.7	-2.0	-0.8	-6.5	2.9	-8.4	-19.8	-15.7	-22.4	-4.0
Holanda	-48.3	-65.7	-40.8	-33.4	-0.2	10.3	162.1	76.0	37.2	87.0	19.6
Irlanda (Eire)	-30.2	-26.2	-110.6	-93.0	-152.9	-271.4	-262.7	-291.4	-364.5	-427.6	-63.3
Italia	-750.6	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.6	-1,399.7	-1,479.1	-1,627.4	-1,860.6	-1,995.9	-354.2
Luxemburgo	-3.6	-9.9	-5.1	-5.9	-13.6	-10.5	-4.1	-9.3	-5.4	21.6	3.9
Portugal	60.2	39.3	62.6	35.2	63.1	43.5	128.2	1,429.0	48.0	35.5	6.8
Reino Unido	-391.3	-439.4	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2	-221.5	-671.1	-736.9	-78.9
Suecia 1/	-248.5	-253.2	-170.3	-209.2	-301.5	-293.7	-675.8	-1,294.5	-768.9	-406.4	-77.1
AELC	-378.9	-360.7	210.6	-85.0	-258.3	-372.7	-321.1	-265.0	-450.1	-407.1	-37.3
Islandia	0.8	0.1	-0.5	-0.2	-1.0	-0.7	0.0	0.2	-1.2	-0.5	-4.3
Noruega	-23.3	-28.1	-8.3	11.3	-42.4	-40.8	-45.3	-65.3	-136.9	-86.0	-8.9
Suiza	-356.4	-332.7	219.5	-96.1	-215.0	-331.2	-275.8	-199.8	-312.0	-320.7	-24.1
NICS	-1,924.3	-2,509.9	-1,326.0	-1,672.7	-2,801.2	-3,397.1	-4,411.3	-6,195.1	-7,392.2	-9,349.4	-1,173.8
Japón	-3,242.3	-3,783.0	-2,972.8	-2,738.7	-3,177.3	-3,685.8	-4,307.0	-5,535.1	-7,465.1	-8,877.3	-1,171.1
Panamá	86.4	99.1	215.2	274.2	315.1	335.1	277.8	163.2	201.9	280.8	54.8
Rep. Pop. de China	-341.7	-457.5	-483.6	-721.4	1,201.5	-1,510.5	-1,794.7	-2,676.0	-3,745.5	-5,818.5	-1,065.6
Israel	58.5	-81.6	-36.1	-69.6	-81.8	-119.5	-134.8	-241.9	-218.3	-198.8	-42.7
Resto del mundo	-639.0	-1,483.3	-658.9	-437.2	-1,468.4	-2,000.4	-2,430.3	-3,526.1	-4,819.7	-5,270.6	-440.8
TOTAL	-13,534.5	-18,528.7	7,087.5	6,535.0	428.6	-7,913.5	-5,583.6	-8,003.0	-9,953.6	-8,136.0	-200.5

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios posteriores.

/p enero-febrero

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Estos países pertenecen a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

Fuente: Secretaría de Economía, <<http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Estadistica/Balmx.htm>>, (10 abril 2003)

Tomando en cuenta los datos de la balanza comercial, no podemos dejar de notar que el bloque de Norte América (principalmente los Estados Unidos) es el más importante en cuanto a comercio. Además, claramente podemos apreciar el cambio de un déficit de

-3,283.2 millones de dólares en 1994 para México, a un superávit de 13,057.4mdd en tan sólo un año, lo que se debió sobre todo al desajuste sufrido por el país durante la crisis, la consecuente devaluación del peso y por ello el aumento de las exportaciones.

Sin embargo, la Unión Europea se mantiene como el segundo socio comercial de México, aunque siempre con un déficit comercial para México. Con un comportamiento irregular entre 1993 y 1999, pero a partir de 2000, un aumento constante de por lo menos mil millones de dólares.

Asimismo, se observa que dentro de la Unión Europea, México ha tenido superávits con países como España, Bélgica, Holanda y Portugal. Siendo que el último de ellos, en los diez años que abarca esta balanza (de 1993 a parte de 2003) se ha mantenido siempre con esta tendencia. Esto nos indica nichos de mercado importantes para México en los países antes mencionados.

Para tener mayores referencias en este respecto, podemos observar el cuadro 20 sobre el comercio total de México con los países de la Unión Europea. En éste se nos indica que los países que mayor intercambio comercial han tenido con México han sido, en orden de importancia promedio del periodo: Alemania, España, Italia, Reino Unido, Francia, Holanda y Bélgica. El resto, Suecia, Irlanda, Finlandia, Portugal, Austria, Dinamarca, Grecia y Luxemburgo, mantuvieron un comercio discreto con México que va por debajo de los mil millones de dólares.

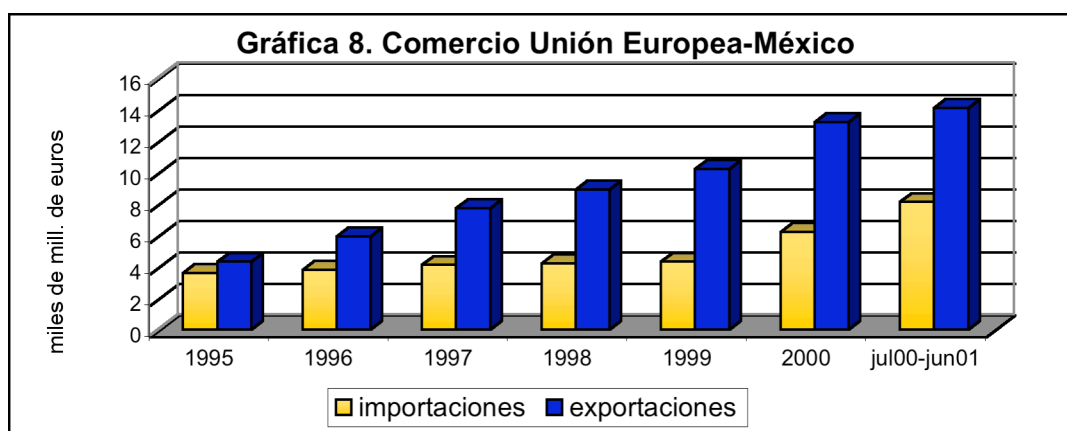
Cuadro 20. Comercio total de México con los países de Europa

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
UE	9,137.6	10,543.8	10,104.1	11,361.2	10,085.7	11,250.4	13,904.9	15,588.5	17,945.4	20,365.9	21,517.3
Alemania	2,896.4	2,976.2	3,282.9	3,495.6	3,202.6	3,814.5	4,621.1	5,695.0	7,125.2	7,272.7	7,585.7
Austria 1/	95.4	186.6	149.5	131.1	100.3	123.1	155.2	202.4	180.8	193.9	239.5
Bélgica	634.2	596.1	501.0	607.3	696.5	647.3	700.0	585.8	545.9	692.6	948.7
Dinamarca	96.9	158.1	148.1	152.5	78.5	89.3	127.0	155.1	175.6	187.0	214.1
España	1,770.2	2,118.7	2,073.1	2,196.1	1,490.9	1,536.4	1,916.7	1,970.5	2,144.3	2,958.6	3,087.0
Finlandia 1/	57.9	53.0	51.6	70.7	65.3	86.1	105.7	123.7	184.0	216.0	258.0
Francia	1,618.2	1,925.7	1,561.4	2,044.6	1,462.6	1,445.0	1,612.3	1,831.4	1,682.5	1,841.9	1,951.0
Grecia	14.4	31.5	28.4	28.7	18.7	18.5	27.9	15.9	23.5	40.2	30.1
Países Bajos	402.8	403.8	434.8	414.5	395.0	416.9	523.6	667.1	813.3	802.7	982.0
Irlanda	78.1	194.5	272.3	249.3	251.6	385.3	378.9	345.6	396.7	515.7	737.3
Italia	794.7	1,136.0	919.2	1,107.5	968.7	1,139.0	1,599.4	1,762.5	1,819.7	2,071.5	2,341.1
Luxemburgo	0.0	0.0	3.9	10.5	10.9	11.1	19.1	22.8	15.9	25.3	28.7
Portugal	103.8	148.0	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131.0	232.5	245.1	252.2
Reino Unido	728.0	855.2	794.7	973.9	1,012.7	1,211.3	1,579.4	1,695.2	1,882.2	1,961.4	2,018.6
Suecia 1/	377.1	362.0	282.2	301.0	231.1	248.3	407.1	384.7	723.3	1,341.5	843.5
AELC	566.7	670.6	684.5	700.5	1,049.8	890.0	977.5	930.6	1,238.8	1,443.4	1,380.2
Islandia	1.2	2.6	1.1	0.4	1.3	0.9	3.0	2.0	1.8	1.0	2.1
Noruega	68.2	38.3	43.0	51.9	41.0	65.4	69.5	75.7	66.2	130.7	148.3
Suiza	494.8	626.7	638.3	647.8	996.8	817.0	902.8	846.3	1,165.0	1,305.9	1,218.9
Liechtenstein	2.5	3.0	2.2	0.3	10.7	6.7	2.2	6.6	5.8	5.9	10.9
Resto del mundo	81,836.7	99,041.3	106,409.9	128,101.3	140,858.2	173,332.1	205,162.7	226,313.5	259,181.6	319,087.7	303,968.2
TOTAL	91,541.0	110,255.7	117,198.6	140,163.0	151,993.7	185,472.5	220,045.1	242,832.6	278,365.9	340,897.0	326,865.8

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, <<http://www.economia-bruselas.gob.mx/>>, (23 abril 2003).

Finalmente, presentamos el comportamiento del Comercio México-Unión Europea en la gráfica 8. Aquí se muestra que si bien la Unión Europea ha ido recuperando terreno en cuanto a su participación en el comercio de México, la tendencia hacia el déficit por parte de este último ha seguido e incluso ha llegado a incrementarse. Que si bien esta situación no es mala de facto, bien podría el sector exportador mexicano aumentar su participación en el sector exportador hacia la UE.



Fuente: Claudia Berlanga, "Evaluación del Acuerdo Comercial UE-México", en *Europa en México*, no. 4, segundo semestre 2001.p.11.

3.2 Situación de la exportación del mezcal oaxaqueño para el mercado de la Unión Europea

3.2.1 Situación actual

Como señalábamos anteriormente, el comercio de nuestro país con la UE no representa un gran porcentaje de las exportaciones totales. Este comportamiento es similar en el estado de Oaxaca, el cuadro 21 nos aclara esta situación. Aunque el periodo de comparación es menor, podemos decir que la Unión Europea sólo aumentó realmente una centésima de su participación en las exportaciones oaxaqueñas.

Cuadro 21. Exportaciones totales del estado de Oaxaca por bloques económicos (millones de dólares)

	1998	1999	2000	2001
UE	3909.024	5304.688	5620.828	5343.834
TLCAN	104392.382	122920.918	150993.606	143443.793
América Latina	113,395.07	129,170.14	157,877.48	151,190.91
Asia	2203.32	2123.01	2157.957	2218.428
Resto del mundo	112,055.15	131,518.26	160,134.40	152,054.05
Total	335954.943	391037.01	476784.265	454251.005

Fuente: Esta gráfica fue elaborada a partir de datos obtenidos de la Secretaría de Economía, (noviembre 2002), <<http://fenix.rtn.mx/sicrei/estadisticas/español/exportaciones/e-bloexptot.asp>

Sin embargo, recordemos que tras la puesta en vigor del TLCUEM en el 2000, se han incrementado las exportaciones de México hacia este bloque en un 38.7%¹⁰⁵. Los principales importadores de productos mexicanos dentro de la UE son, en orden de importancia: “España (22.5%), Reino Unido (19.4%), Alemania (18.9%), Países Bajos (9.1%), Bélgica-Luxemburgo (8.6%), Francia (8.2%) e Italia (4.8%). Todos los miembros

¹⁰⁵ Claudia Berlanga, *Evaluación del Acuerdo Comercial UE-México*, en *Europa en México*. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, no. 4, segundo semestre 2001.p.11.

de la UE a excepción de Portugal y Grecia, han incrementado sus importaciones provenientes de México”.

También es importante saber que los principales mercados de exportación de productos mexicanos a la UE son: maquinaria, petróleo, productos químicos y productos agrícolas. Lo cual observamos a detalle en la gráfica 9. Cabe mencionar que para efectos de esta gráfica, el mezcal puede considerarse en el 14% de otros, puesto que se trata de un producto agroindustrial.



Fuente: Elaborado en base a la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, en *Evaluación del Acuerdo Comercial UE-México*, en *Europa en México*, no. 4, segundo semestre 2001.p.12.

A continuación, se muestra una gráfica de las exportaciones del mezcal en el periodo de 1993 a 2002.



Fuente: Esta gráfica fue elaborada a partir de datos obtenidos en el World Trade Atlas, exportaciones totales 1993-2002 de la fracción arancelaria 22089099, consultado en Bancomext-WTC.

Las exportaciones en general han sido un sector muy irregular, y para la región de la Unión Europea aún más. Es por ello que es necesario reforzar este sector; ya que, como vemos en los años 95-96 es una región que puede ser mejor aprovechada, ya que demostró que tiene capacidad para seguir consumiendo más de esta bebida espirituosa.

Por otro lado, es importante señalar que para la Unión Europea, las bebidas espirituosas, los únicos requisitos que requiere cumplir el exportador mexicano son: “las regulaciones para el embotellado y etiquetado, así como el pago de los impuestos especiales a bebidas alcohólicas”¹⁰⁶. De esta forma, este se puede tomar como incentivo para exportar mezcal a la Unión Europea. Además, debe recordarse que el mezcal es un producto que cuenta con características apreciadas por los consumidores europeos como la autenticidad, el valor cultural, la elaboración del producto por parte de un sector marginado de la población como lo es el indígena. Lo cual puede contribuir a la valoración del mezcal como producto de consumo europeo.

3.2.2 Oportunidades de exportación del mezcal oaxaqueño a la Unión Europea

En la Unión Europea se encuentra “el mayor mercado del mundo, 371 millones y medio de personas con ingresos per cápita de 21,832 dólares al año”¹⁰⁷. Para empezar, eso es suficiente para atraer a los exportadores mexicanos para dirigir sus miradas sobre esta zona. Además, esta es una “de las opciones más viables para equilibrar el comercio exterior de

¹⁰⁶ Bancomext-ITESM, *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*, (México, D.F.: Bancomext, 2002), 205.

¹⁰⁷ Szymanski, Op. Cit., p. 11.

México”¹⁰⁸, el cual veíamos anteriormente se encuentra mayormente dirigido hacia el mercado de Norteamérica.

Es importante destacar que “en Europa los compradores reciben mucha información respecto de las características, virtudes y origen de los productos, tanto de los que son elaborados dentro de la región como de los importados.”¹⁰⁹ En este sentido, el mezcal cuenta con varias ventajas para este mercado. Una de ellas es desde el principio de su elaboración, ya que, como se describía en el capítulo uno, el cultivo de los magueyes es orgánico¹¹⁰, además de contar con el valor étnico-cultural de cada región productora.

Cabe destacar que, respecto a los productos de origen orgánico, “según el Banco de Comercio Exterior, los principales mercados son: Alemania, Holanda, Gran Bretaña, Dinamarca y Bélgica”¹¹¹. Prácticamente los mismos que mostraron tener una relación de superávit con las exportaciones mexicanas.

Asimismo, en el mercado europeo para las bebidas espirituosas se ha encontrado que a pesar de que la demanda de bebidas alcohólicas mundial y europea ha tendido a la baja, en la mayoría de los países que conforman la Unión Europea se ha mostrado un incremento en el interés en “bebidas alcohólicas de alta calidad. En cuanto a las ventas de bebidas espirituosas, los productos importados más caros están siendo generalmente mejor aceptados que las marcas baratas”¹¹². De esta forma, se garantiza que no se le va a restar mercado al mezcal por el hecho de tener un precio más alto que sus competidores en el

¹⁰⁸ Consejo Mexicano de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Comunidad Europea, Cómo exportar a la Comunidad Económica Europea (México, D.F.: Veraza, 1991), 11.

¹⁰⁹ Bancomext-ITESM, Op. Cit., p. 35.

¹¹⁰ El cultivo orgánico se refiere a los productos cuya agricultura no está alterada con productos químicos.

¹¹¹ Bancomext, *Mercados de productos orgánicos*, <<http://www.soyentrepreneur.com>>, (10 marzo 2003).

¹¹² Euromonitor, *Alcoholic drinks*, <http://www.euromonitor.com/report_summary.asp?docid=9818> (2 abril 2003), Traducción libre del autor.

mercado europeo. Asimismo, los consumidores europeos reflejan estar más abiertos a la incursión de nuevos productos en su mercado. Por las características organolépticas del mezcal, podemos decir que es un buen producto para tener grandes posibilidades en este mercado.

Así pues, a partir del 2000 se han iniciado estrategias de promoción del mezcal en el mercado europeo, específicamente en lugares como: España, Italia, Bélgica, Francia, Holanda, Alemania”¹¹³. Esto ha dado ya buenos resultados porque mediante el estudio de nichos de mercado de Bancomext, se han detectado en el 2002 que países como el Reino Unido, España, Alemania y Holanda se encuentran solicitando la exportación del preciado líquido. Es importante resaltar que para los años de 1994 a 1997 España y Reino Unido captaron el 9.2% del mercado de exportación del mezcal¹¹⁴.

De esta forma, tenemos que la Unión Europea ya representa un mercado para la exportación del mezcal oaxaqueño. Pero es importante vislumbrar que aun puede seguirse difundiendo más esta cultura mezcalera dentro de las fronteras de la Unión Europea.

3.3 Regulación para la exportación de mezcal a la Unión Europea

3.3.1 Antecedentes

Durante la década de los cincuenta, había grandes diferencias en las políticas de distribución, compra, venta y consumo de alcohol entre los países que hoy conforman a la Unión Europea. En algunos, había mayores impuestos; en otros, el estado era regulador

¹¹³ Quiroz, 2001, Op. Cit., p. 103.

¹¹⁴ Ibid, p. 65.

exclusivo de este tipo de productos; pero en muchos otros (como en Francia), no había controles muy estrictos a este respecto¹¹⁵.

Así pues, “la segunda mitad del siglo XX representa un periodo de convergencia para las políticas sobre alcohol en los actuales miembros de la Unión Europea”.¹¹⁶ A esta tendencia contribuyó la consolidación del mercado europeo, que tendió a la abolición de muchos controles estrictos de importación.¹¹⁷ Actualmente, las políticas concernientes a bebidas alcohólicas son más homogéneas en los miembros de la Unión Europea. Esto obedece principalmente a la gran oferta existente y a las presiones que ejerce el mercado para brindar mayores facilidades a estos productos¹¹⁸.

En la Unión Europea existe un código para la autorregulación de bebidas espirituosas. Fue elaborado por diferentes asociaciones y uniones de productores y comerciantes de cerveza, vinos, licores y demás bebidas espirituosas; éste es conocido como Código Neerlandés. También existe una legislación de la Unión Europea respecto al etiquetado y empaque de bebidas destiladas. (Se anexan los detalles de esta legislación en el *Anexo 8*).

Finalmente, se puede mencionar que en los mercados europeos, para la comercialización de bebidas alcohólicas son organizaciones privadas las que proporcionan este servicio, autorizadas por el gobierno y sujetas a las medidas de control del alcohol.¹¹⁹ Asimismo, los países con los que tiene intercambio comercial el bloque europeo en este

¹¹⁵ Esa Österberg y Thomas Karlsson, *Alcohol policies in EU member states*, en The Globe Magazines, Alcohol policies in the 1950s (3 abril 2003), <<http://www.ias.org.uk/theglobe/2002gapa1/alcoholeu.htm>>

¹¹⁶ Ibid.

¹¹⁷ Consejo Mexicano de Cámaras de Comercio, Cómo exportar a la CEE, 17.

¹¹⁸ Österberg, Op. Cit.

¹¹⁹ Bancomext, Guía de exportación sectorial de alimentos procesados, (México, D.F.: Bancomext, 2000), 182

rubro, tienen condiciones específicas acordadas en los tratados comerciales, para la exportación de este tipo de bebidas.

3.3.2 Normatividad actual

3.3.2.1 La denominación de origen

Como lo mencionamos anteriormente, una de las ventajas del mezcal para el mercado de la Unión Europea es que cuenta con el certificado de la denominación de origen. Esto, viene a reforzar la posición del mezcal como producto original en el mercado de la Unión Europea.

A principios de 1994, la Cámara Nacional de la Industria del Mezcal se dio a la tarea de solicitar la protección de la denominación de origen del mezcal según la Norma Oficial Mexicana NOM-070-SCFI1994. Para noviembre de 1994, esta petición es aceptada y el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial otorga la protección correspondiente, estableciéndose como región geográfica los estados de: Guerrero, Durango, San Luis Potosí, Zacatecas y Oaxaca, particularizándose en este último la “Región del Mezcal”, que corresponde a los municipios de Sola de Vega, Miahuatlán, Yautepec, Santiago Matatlán Tlacolula, Ejutla, Ocotlán y Zimatlán¹²⁰.

Cabe mencionar que esta denominación de origen tuvo modificaciones, una en el mismo año de su declaración para especificar el municipio del Distrito de Tlacolula: Santiago Mazatlán. La otra fue en noviembre de 2001, donde se incluyó el municipio de

¹²⁰ Gobierno del Estado de Oaxaca, Denominación de origen, (1 abril 2002), <<http://oaxaca.gob.mx/mezcal/spanish/denomina.htm>>

San Felipe, del Estado de Guanajuato, dentro del listado de municipios que comprende el territorio de origen del mezcal¹²¹.

Es importante destacar que esta denominación de origen del mezcal fue reconocida a nivel internacional por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Con lo que queda delimitada la producción y envasamiento de origen de mezcal a los territorios mexicanos mencionados anteriormente. Se reconoce pues, al mezcal como un producto originario exclusivamente de México.

3.3.2.2 El acuerdo sobre bebidas espirituosas

La Unión Europea ha sido siempre gran productor de bebidas espirituosas tales como el whisky, cognac, brandy, aguardiente de frutas, aguardiente de vino, entre otros. Para estas bebidas cuenta con una denominación de origen; por ello, siempre le ha interesado proteger sus denominaciones de origen a nivel internacional. México, es un gran consumidor de estas bebidas y además cuenta sus propias bebidas con denominación de origen: el tequila y el mezcal.

Para 1997, tanto México como la Unión Europea, con el fin de mejorar las condiciones de comercialización de las bebidas espirituosas, coincidieron en la creación de un “Acuerdo sobre el reconocimiento mutuo y la protección de las denominaciones de origen en el sector de las bebidas espirituosas”. El 27 de mayo de ese mismo año, firmaron dicho acuerdo.

Este documento contiene disposiciones bilaterales de no discriminación y reciprocidad para facilitar y promover los intercambios comerciales de las bebidas

¹²¹ Diario Oficial de la Federación, 29 noviembre 2001, p. 82-96.

espirituosas entre México y los países formantes de la Unión Europea. Por parte de México quedan protegidos el Mezcal y el Tequila; mientras que por la parte Europea se protegen siete tipos de bebida, sumando 182 bebidas en total.

Se establece que las bebidas sujetas a este tratado serán protegidas en los términos que así lo sean en su país. Y que se respetará el acuerdo de las bebidas aun cuando sean acompañadas por términos como “clase”, “tipo”, “estilo”, “modo”, “imitación” o método”. Esto por supuesto, si así permite su producción el país de origen.

Se declara que este acuerdo no será válido en las bebidas que estén en tránsito de una de las partes o que, siendo originarias de una de las partes protegidas, se envíen en pequeñas cantidades hacia la otra. Entendiéndose como pequeñas cantidades las que no excedan de 10lts. por viajero, las enviadas de particular a particular, las incluidas en el cambio de residencia, las utilizadas para fines científicos y de experimentación, las incluidas en los transportes internacionales y las destinadas a las representaciones diplomáticas. Ambas partes deberán brindarse comunicación en caso de sospechar que alguna bebida esté sendo falseada. Finalmente se declara que este acuerdo iniciará sus funciones en julio de 1997.

3.3.2.3 Oportunidades y obstáculos que presenta el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea para la exportación del mezcal

Como ya vimos, este Acuerdo abarca muchos rubros, sin embargo, trataré de explicar las oportunidades y obstáculos que presenta para la exportación del mezcal, en todos ellos. En el marco de la parte económica de este Acuerdo Global, encontramos al Tratado de Libre

Comercio Unión Europea-México (TLCUEM). Este marco institucional, garantiza el acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos al mercado más grande del mundo, con 370 millones de habitantes.

El TLCUEM reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo entre México y la UE, sin embargo, la supone como una etapa transitoria y, por tanto, sólo plantea un desfase en el proceso de desgravación arancelaria. Mientras que para Europa, el límite para el calendario de desgravación concluye en este año 2003, para México lo hará en 2007.

Por ello, en cuanto a las restricciones arancelarias tenemos que el TLCUEM toma en cuenta el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (*TARIC*) para clasificar los productos que tienen preferencias arancelarias. Así, a partir de julio del 2000 han empezado a operar las siguientes tarifas para el mezcal:

Cuadro 22. Categorías de tarifas arancelarias para el mezcal en el TLCUEM

Fracción arancelaria	Descripción	Categoría
22089078	Otras bebidas espirituosas desnaturalizadas de alcohol etílico con un volumen alcohólico menor a 80%	1
22089091	En recipientes de 2lts. o menos	5
22089099	En recipientes mayores a 2lts.	5

Fuente: SECOFI, *Tarifas arancelarias del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*, vol. 2, (México, D.F.: Talleres Gráficos de México, 2000), 595.

La categoría 1 quiere decir que están libres de arancel a partir del 1 de julio del 2001. La categoría 5 indica que a más tardar tres años después de la entrada en vigor del TLC, el Consejo Conjunto, de conformidad con las disposiciones del artículo 3, considerará los pasos ulteriores en el proceso de liberalización del comercio entre México y la Comunidad. Para este fin, se llevará a cabo una revisión, caso por caso, de los aranceles aduaneros aplicables a los productos listados en la categoría “5” de los anexos I y II del Calendario de

Desgravación de la Comunidad Calendario de Desgravación de México, respectivamente. Las reglas de origen pertinentes también serán revisadas, según se considere apropiado. Ahora en el 2003, el mezcal en todas sus presentaciones se encuentra en tasa base 0, lo que indica que es libre de aranceles.

Es importante destacar que la desgravación arancelaria para 22082089 (los demás aguardientes), que es la categoría en la que entraría el mezcal dentro de las fracciones señaladas en el TLCUEM, es tasa base 0, en la categoría 1, que ya hemos explicado anteriormente a lo que se refiere. Así pues, para la exportación del mezcal a la Unión Europea sólo se agregarían los impuestos especiales tanto al consumo de alcohol, como el general que aplica cada país. Cabe aclarar que entonces para el mezcal “se elimina el riesgo del manejo discrecional de las cuotas por parte del país importador”¹²².

Otra de las ventajas que tiene el mezcal son las reglas de origen. Las cuales determinan trato arancelario preferencial al mezcal, ya que éste cuenta con su denominación de origen¹²³. Además, ya que la Norma Oficial del mezcal requiere que sea exportado envasado de origen, beneficia la conservación de la calidad y proyección del producto en este mercado.

En materia de cooperación, este acuerdo también beneficia al mezcal, ya que en este rubro la UE trata de apoyar técnica y financieramente el desarrollo económico del país. Lo que va dirigido principalmente a pequeñas y microempresas. En este sentido tenemos el

¹²² Graciela Aguilar Antuña, José Andrés Casco, Andrés Rosenzweig, El Tratado de Libre Comercio entre México y la UE en el sector agroalimentario, en Alicia Lebrija y Stephan Sberro, *México. UE. El AAECPC sus aspectos fundamentales* (México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa, 2002), 175.

¹²³ Para obtener trato preferencial del TLCUEM, se tiene que usar el certificado de transferencia (certificado de origen) EUR1, o bien, otorgar una declaración ya sea sobre la factura de venta, la nota de entrega u otro documento comercial que describa los productos en cuestión con suficiente detalle para identificarlos. Para obtener dicho certificado, el exportador deberá acudir a la Secretaría de Economía para el llenado previo de la solicitud y la entrega de documentos o evidencia que compruebe que el producto cumple con las reglas de origen para el tratado.

Proyecto de Exportación del mezcal en el que trabajan conjuntamente Bancomext (por parte de México) y la Delegación de la UE en México. Este proyecto básicamente brinda un apoyo financiero para las exportaciones y coordina actividades de capacitación técnica y administrativa para el ramo.

De la misma forma, podemos destacar la existencia del Comité Especial de Cooperación Aduanera y de Reglas de Origen. En el cual se destaca “la importancia de disponer de un foro de consulta y discusión en temas de procedimientos aduaneros y regímenes arancelarios”¹²⁴ En 2001 se llevó a cabo también la Reunión del Comité Especial de Normas Sanitarias y Fitosanitarias. Las reuniones de estos consejos so “de gran utilidad [porque] mejoran el conocimiento recíproco y permite enfrentar los numerosos problemas que inevitablemente surgen en las relaciones comerciales.”¹²⁵

Por otro lado, podemos mencionar que de las desventajas que tiene el mezcal en el mercado europeo es que el Acuerdo Global establece un mecanismo de solución de controversias, el cual se maneja mediante dos mecanismos: el diplomático-político y el comercial. Existe además, un Consejo Conjunto integrado por miembros ministeriales del gobierno de México, del Consejo de la UE y de la Comisión Europea que supervisan la aplicación del Tratado.¹²⁶ Queda este mecanismo pues para la solución de controversias, pero le falta consolidarse en su aspecto comercial (orientado por reglas), ya que “le falta diseño institucional para asegurar la calidad” de sus decisiones.¹²⁷

¹²⁴ Raffaella Silvetti, El Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea: balance de más de un año de actividades, en *Europa en México*, no. 4, 2001, p. 8.

¹²⁵ *Ibid*, p. 10.

¹²⁶ Sergio López Ayón, La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE, en Alicia Lebrija y Stephan Sberro, *México.UE. El AAECPC sus aspectos fundamentales* (México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa, 2002), 201-227.

¹²⁷ *Ibid*, p. 226.

También, la UE cuenta con regulaciones sanitarias y de prácticas correctas de fabricación muy estrictas principalmente en los aspectos de higiene aplicable en todo el proceso de elaboración de productos alimenticios, cuyo objetivo es asegurar la seguridad de los alimentos y bebidas. En este sentido, se menciona al sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP, sigla en inglés HACCP), que es cada vez más exigido para la comercialización de alimentos y bebidas.¹²⁸

En general, los países de la UE ponen énfasis en las buenas prácticas de manufactura, que implica el respeto de los derechos y condiciones de los trabajadores, las condiciones sanitarias de la empresa, protección ambiental, principalmente. Para paliar este problema, en el “artículo 20 del tratado se establece un compromiso de cooperación entre México y la Unión Europea en el área de medidas sanitarias y fitosanitarias con el objetivo de facilitar el comercio”¹²⁹.

Además, para no afectar deliberadamente a empresas mexicanas, se acordó conservar el derecho de adoptar y hacer cumplir normas técnicas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Cabe mencionar que para tal efecto se estableció un comité especial que se encarga de fomentar la cooperación en materia de sistemas de normalización y solución de problemas de acceso atribuibles a normas técnicas.

Recapitulando, puedo decir que el mercado europeo presenta grandes ventajas en cuanto a las regulaciones que presenta. Éstas son claras, precisas y se interesan por llevar a cabo una cooperación en todos los sentidos. Asimismo, las desventajas que se presentan son, por ejemplo, en cuanto a lo estricto de los controles de calidad e higiene por los que deben pasar los productos antes de ingresar al mercado europeo. Sin embargo, esto también

¹²⁸ Bancomext, 2002, Op. Cit., p. 205.

¹²⁹ Aguilar, Casco, Rosenzweig, Op. Cit., p. 171.

lo podemos ver como ventaja ya que, si se aprovecha el asesoramiento técnico y normativo del Acuerdo Global, se pueden lograr productos de la más alta calidad que no tengan problemas en penetrar en cualquier otro mercado del mundo. Así pues, se estaría contribuyendo al mismo tiempo a la estandarización de los procesos productivos del mezcal, claro está sin afectar su valor tradicional pero si cuidando las condiciones higiénicas en las que se elabora y dándole continuidad a un mismo producto.