

INTRODUCCION

La Unión Europea* es el bloque económico más compacto y con mayor grado de integración en todo los campos; siendo su principal objetivo promover un progreso económico y social, equilibrado y sostenido, mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social, asimismo el establecimiento de una unión económica y monetaria, con el fin de llegar algún día a la Unión Política Total. El proceso de unificación de la Unión Europea ha sufrido una evolución gradual, originalmente estuvo conformada por seis países miembros: Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo (1957); posteriormente se incorporaron Reino Unido, Irlanda Y Dinamarca (1973), Grecia (1981), España y Portugal (1986) y finalmente, Austria, Suecia y Finlandia (1995), hasta alcanzar la fase actual, sumando quince países miembros.

Por su parte México en un contexto de gran competencia internacional, ha tenido que realizar cambios y reestructuraciones en su política económica con el fin de hacer frente al nuevo orden mundial, basado en la apertura comercial. En 1985, nuestro país ingresó al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), dejando atrás un modelo industrial proteccionista de sustitución de importaciones. Esto dio pauta a un nuevo modelo económico orientado al exterior, fomentando la inversión extranjera, una reducción severa del Estado hacia el sector industrial, trayendo consigo la venta de empresas paraestatales y, posteriormente, la firma de Tratados de Libre Comercio con diversos países. En este contexto de apertura comercial, el presente trabajo de investigación tiene como principal propósito dar a conocer aspectos relevantes de los países miembros de la Unión Europea, con la finalidad de promover el crecimiento de las exportaciones de fruta de clima tropical a estos países, asimismo diversificar nuestros nichos de mercado, encontrar nuevas ventanas de oportunidad** y aprovechar al máximo las que ya se tienen identificadas, con la finalidad de dar a conocer las frutas frescas mexicanas con posibilidades de exportación.

El primer capítulo de este trabajo de investigación ofrece una panorámica de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, haciendo hincapié en su importancia y en los indicadores económicos (exportaciones, importaciones, comercio total y balanza comercial) relevantes para realizar exportaciones exitosas a la Unión Europea, por tal razón, se hace mención de manera especial a los productos exportados de México hacia los países miembros de la Unión Europea y viceversa^α.

* En su inicio era denominada Comunidad Económica Europea (CEE), hasta el año de 1993.

** Introducción de un producto en una época del año, en la cual no existe producción, ni abastecedor a cierto país.

^α Productos importados por México a los países miembros de la Unión Europea.

El segundo capítulo, por un lado, hace mención a los aspectos derivados de las negociaciones (complementando el primer capítulo) y, por otro, hace referencia a los resultados de las principales áreas temáticas inmersas en el TLCUEM. Este capítulo finaliza analizando de una manera breve, los aranceles aduaneros sobre exportaciones mexicanas de fruta fresca a la Unión Europea.

Los aspectos generales del sector frutícola mexicano son tratados en el tercer capítulo. Ello implica conocer las características sobresalientes del campo mexicano, asimismo analiza la oferta mexicana de frutas en el contexto de las ventajas comparativas que ofrece México, ya que es uno de los principales exportadores de frutas de clima tropical, tales como: mango, aguacate y limón persa. Igualmente, se hace mención a los montos de exportación y países destino, finalizando con la temporalidad de la cosecha de las frutas seleccionadas (toronja, limón persa, papaya, mango, melón, uva de mesa sin semilla, aguacate, piña y lychee).

El cuarto capítulo ofrece una panorámica de las características de la demanda europea de productos frutícolas, analizando los tipos y características generales del consumidor, asimismo, por un lado, se mencionan los productos que se importan y, por otro, los países demandantes y montos de importación de las frutas seleccionadas. Este capítulo finaliza haciendo referencia a las fuentes actuales de abastecimiento.

El quinto capítulo describe de manera detallada las oportunidades de comercialización para las frutas mexicanas en la Unión Europea, basado en la temporalidad de importación y de cosecha, con la finalidad de concatenarlas para descubrir las ventanas de oportunidad, asimismo en este capítulo se analiza la logística de comercialización de frutas en el mercado europeo y se exponen las principales ferias y revistas especializadas, finalizando con las recomendaciones generales para incursionar en el mercado europeo.

Finalmente se presentan una serie de conclusiones, con la finalidad de mencionar de una manera detallada los elementos sobresalientes de este trabajo de investigación

Se espera que este trabajo de investigación sea una herramienta útil para todo aquel empresario emprendedor que decida incursionar en el mercado de la Unión Europea.

1.-Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea

Las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea han pasado por diferentes etapas, la primera se remonta a los años sesenta con la apertura de una misión diplomática de México en Bruselas y la presentación de credenciales del primer embajador en marzo de 1961, pero estas relaciones se institucionalizaron hasta 1975, con la firma del Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos; este acuerdo tenía una vigencia de 15 años. Sin embargo, los efectos que se obtuvieron fueron pocos, ya que si hacemos una retrospectiva de la economía mexicana, encontramos que se había adoptado el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en julio de 1971. México contaba con el Trato de la Nación más Favorecida por parte de la Unión Europea, aún sin pertenecer al GATT y, por otro lado, es necesario recordar que en México se aplicaba una política proteccionista, la cual no favorecía a las inversiones directas de la Unión Europea ni a las relaciones comerciales.

En 1982 México tiene que hacer frente a la llamada crisis de la deuda, en años posteriores se abre al mundo, destacando dos hechos: la integración al GATT en 1985 (que haría inútil el contenido del anterior Acuerdo) y al principio de la década de los noventa, el inicio de las negociaciones con Estados Unidos “a fin de llegar a un acuerdo regional de liberalización comercial”¹.

Por el lado de la entonces Comunidad Europea, encontramos que esta acababa de salir de la crisis de los setenta, con reformas institucionales como el Acta Única de 1986, estas reformas buscaban mayor seguridad para sus inversionistas y en cierta forma equilibrar el predominio de Estados Unidos.

Por lo mencionado en los párrafos anteriores, se empezó a gestar un nuevo acuerdo, el cual entró en vigor el 26 de abril de 1991, denominado “*Acuerdo Marco para la Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos*”. Es importante señalar que éste es clasificado de acuerdo a la época como de “tercera generación”, ya que se compara con los firmados por la Comunidad en ese mismo período con otros países latinoamericanos y a éstos se les denominaron de esa manera. El acuerdo firmado con México podemos clasificarlo como de “tercera generación especial”², ya que no está inmersa la llamada *Cláusula Democrática*, que consiste en que la Comunidad puede emitir juicios sobre la política del país; este acuerdo tenía como objetivo principal comprometerse a dar un renovado impulso en su relación. Sin embargo, este acuerdo se lleva bajo las reglas implícitas en el GATT, confirmando su compromiso con éste; cabe destacar que, en general, este acuerdo no “introdujo cambios significativos en el ámbito de las relaciones comerciales, ya que permanecían las restrictivas condiciones de entrada de las exportaciones mexicanas a la Comunidad”³, y por el lado de

¹ Díaz Mier, M.A y P. González del Río; *Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México*, Comercio Exterior, Vol. 50, No.8.México, agosto de 2000.

² Ibidem

³ Lanzas Molina, JR y E. Moral Pajares; *Las Relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México*, Vol. 50, No.8. México, agosto de 2000

la Comunidad hay una ausencia de un marco jurídico que garantice la protección de inversiones europeas en México; otra característica ambigua se refiere a la limitación de este acuerdo en comparación con el anterior, debido a que el mercado europeo cobró más importancia para México por la apertura de su economía. Es significativo mencionar que a pesar de que este tratado tenía una vigencia de 5 años, los dos países expresaron la necesidad de firmar otro acuerdo, esta actitud se justifica según Miguel Angel Díaz Mier * por las siguientes razones:

- a) La nueva crisis económica
- b) El efecto real del TLCAN
- c) La novísima filosofía organizativa de la Unión Europea
- d) Los problemas políticos mexicanos que provocaron una fuerte reacción inicial del Parlamento Europeo y que haría de la cuestión del respeto a los derechos humanos uno de los puntos clave de la negociación.

Para incrementar nuestras relaciones económicas, políticas y de cooperación, el 2 de mayo de 1995 se firma la Declaración Conjunta Solemne en la cual se estableció el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promueva el intercambio comercial, mediante la liberación bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios.

En diciembre de 1997 se firmaron los llamados acuerdos de “cuarta generación”, que sentaron las bases para la realización del libre comercio, “que desembocó en la firma de tres acuerdos independientes pero interrelacionados (*Acuerdo Global, Acuerdo Interino y Declaración Conjunta*)”⁴, de los cuales debemos destacar el *Acuerdo Interino* sobre comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra. Éste tenía como objetivo, “el fortalecimiento del desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos”⁵, teniéndose que llevar bajo las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

A partir del 14 de julio de 1998, México y la Unión Europea, iniciaron formalmente la negociación comercial. El 24 de noviembre de 1999, firmaron un documento en donde se trataba de gestar un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, ratificado por los gobiernos de los 15 países miembros de la Unión Europea y por el Senado Mexicano.

El 21 de marzo del año 2000 se firmo el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, entrando en vigor el 1 de julio de 2000.

* Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá, España.

♦ Ver capítulo 2

⁴ Lanzas Molina, JR y E. Moral Pajares; *Las Relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México*, Vol. 50, No.8. México, agosto de 2000

⁵ Decisión del Consejo, 29 de junio de 1998; DOCE núm. L226/24, 13 de agosto de 1998.

1.1.-Importancia de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea

Se han conformado tres centros geográficos al finalizar el siglo XX, que destacan por su capacidad económica, desarrollo tecnológico y potencial de comercio: América del Norte, Europa Occidental y la Cuenca del Pacífico. En lo que respecta a la Unión Europea son varias las razones por las que el mercado de ésta es importante para México, entre ellas destacan cuatro, las cuales son:

- Su notoria influencia en el ámbito internacional, ya que de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de las veintinueve economías más sólidas del mundo, el casi 52% de ellas forman parte de la Unión Europea.
- La Unión Europea ha llevado a cabo el proceso de integración regional más avanzado del orbe y en los años por venir incorporará a varios países de Europa oriental, con lo cual fortalecerá su influencia generará una zona con más de 600 millones de consumidores.
- El crecimiento sostenido de sus importaciones debido a que en los últimos cinco años la tasa de crecimiento medio anual del valor de las importaciones de bienes que realizaron los quince países miembros fue del 8.5%, lo que aunado al hecho de que el crecimiento poblacional es de menos del 1%, significa que existe un fenómeno de expansión de la demanda, el cual se ve fortalecido por el alto poder adquisitivo de su moneda: el euro.
- “La expectativa de crecimiento económico para el año 2000 hacia el conjunto de los 15 miembros del bloque, es de un 2.5% real”⁶.

Por otro lado, fuentes oficiales como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía), prevé que el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea traerá los siguientes resultados:

- Diversificará las relaciones comerciales de México, logrando:
 - a) Abrir nuevos mercados para los productos mexicanos en condiciones preferenciales.
 - b) Reducir la vulnerabilidad de nuestra economía a choques externos.
 - c) Mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio sobre todo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
- Generar mayores flujos de Inversión extranjera Directa (IED) y fomentar las alianzas estratégicas.
- Reforzará la posición estratégica de México en el comercio mundial.
- El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, junto con nuestros otros acuerdos realizados con otros países, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo.

⁶ Bancomext y el ITESM, *Guía parra Exportar Productos a la Unión Europea*, Mayo 2000, p. 113

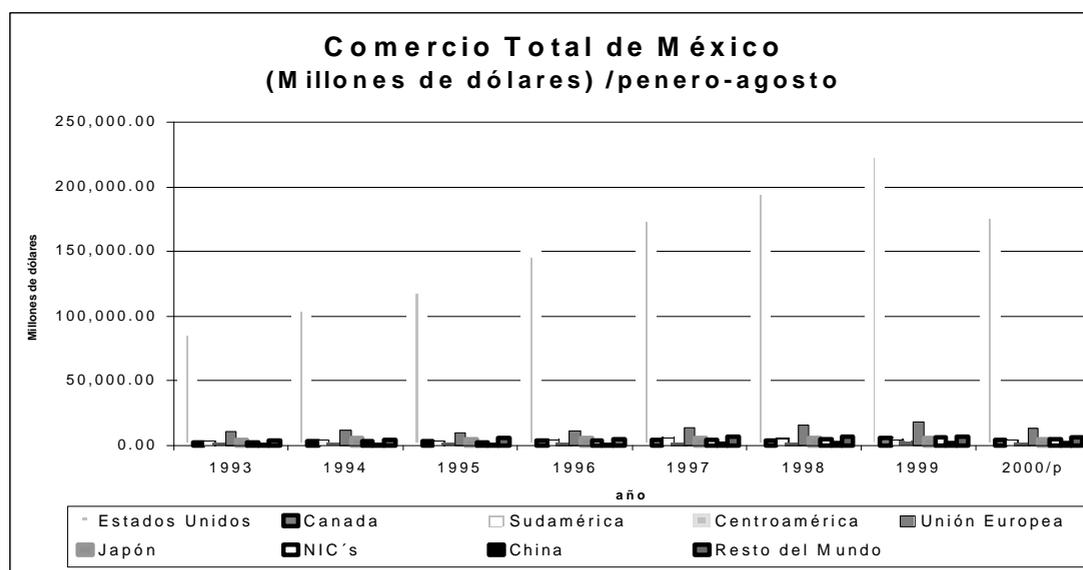
Dentro del contexto de las relaciones comerciales nos percatamos que México, además de Israel será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo, y a América Latina, hasta la fecha; sin dejar de mencionar un aspecto sumamente importante, el cual hace referencia a la Unión Europea como segundo socio comercial de México, mostrando una tendencia creciente en su comercio total como se muestra en el cuadro 1, al pasar de 10,587.40 millones de dólares en 1993 a 17,945.50 millones de dólares en 1999, para el período enero - agosto del 2000 la cifra se ubicó en 12,988.40 millones de dólares. Encontramos que la relación comercial de México con los países miembros de la Unión Europea ha aumentado, sin embargo, las relaciones se caracterizan por los siguientes aspectos:

- Una participación menor del comercio con la UE, en relación con el comercio total del país (ver gráfico 1)

A pesar de ser el segundo socio comercial, la participación de la UE en el comercio total de México disminuyó al pasar del 9% en 1993 al 6.49 % en 1999 y para enero – agosto del 2000 encontramos una participación del casi 6% (ver anexo estadístico). Un factor determinante para explicar dicha situación es la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con la cual se acentuó la tendencia de las exportaciones mexicanas a concentrar su destino hacia los socios de este TLC, principalmente Estados Unidos. La balanza comercial México – Estados Unidos pasó del –2443.8 millones de dólares en 1993 al 12,444.2 millones de dólares en 1995, mostrando que después de la entrada en vigor del TLC con América del Norte, la Balanza comercial se convirtió en deficitaria a ser superavitaria.(ver cuadro 2). Por lo dicho anteriormente, se puede suponer que un TLC con la UE podría revertir esta tendencia.

- El déficit sostenido de la balanza comercial mexicana en cuanto a sus transacciones con la Unión Europea. (Ver subcapítulo 1.1.2)

Gráfico 1



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de SECOFI-BANXICO

México tiene la necesidad de acceder a nuevos mercados y diversificar su comercio para reducir el riesgo que significa concentrar sus exportaciones en Norteamérica. Más aún, como es el caso con la Unión Europea, si el país muestra un persistente déficit comercial que es indispensable revertir (ver cuadro uno). Por lo tanto se requiere utilizar al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea como una herramienta clave para promover el crecimiento económico y generar más empleos, mediante la consolidación del Tratado de Libre Comercio con este bloque.

CUADRO 1:

Relaciones Comerciales México – Unión Europea				
(Millones de Dólares)				
Año	Importaciones	Exportaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	7,798.7	2,788.6	10,587.3	-5,010.1
1994	9,058.2	2,805.9	11,864.1	-6,252.3
1995	6,732.2	3,353.5	10,085.7	-3,378.7
1996	7,740.6	3,509.8	11,250.4	-4,230.8
1997	9,917.3	3,987.6	13,904.9	-5,929.7
1998	11,699.3	3,889.2	15,588.5	-7,810.1
1999	12,742.8	5,202.7	17,945.5	-7,540.1
2000*	9,333.2	3,655.2	12,988.4	-5,678.0

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de SECOFI-BANXICO

Notas: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal
Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y de maquila.

Una de las razones que explican dicho déficit es el trato preferencial que la Unión Europea otorga a productos de terceros países con los que ha firmado acuerdos comerciales (Hungria, Polonia, Eslovaquia, República Checa, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Eslovenia, Israel, Sudáfrica, entre otros). Por otro lado, la Unión Europea se ve en la necesidad de exportar grandes volúmenes, sobre todo de productos manufacturados, para poder financiar sus considerables importaciones de alimentos y de materias primas, “con el fin de general un crecimiento interno armónico, una prioridad de la UE es mantener relaciones con el resto del mundo sobre una base de apertura recíproca, siendo la UE uno de los principales actores en las desgravaciones arancelarias a nivel mundial en el marco del GATT y actualmente de la OMC”⁷.

1.1.2 BALANZA COMERCIAL

El déficit comercial mexicano frente a la Unión Europea ha aumentado en la última década, registrando un incremento considerable a partir de 1998, año en el que el déficit superó los 7 mil millones de dólares, al igual que en 1999 para el año 2000 se observa un comportamiento similar, ya que en el período enero - agosto encontramos un déficit del 5,678.00 millones de

⁷ Delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México*, Año 1 No. 1999

dólares* comparado con 4,234.7 y 5,929.7 millones de dólares de déficit comercial en 1996 y 1997, respectivamente.

Asimismo, el desequilibrio de la balanza comercial de México con la Unión Europea es el mayor comparado con el existente con otras regiones del mundo, y mayor que el déficit total de México en 1999, esperando algo similar para el año 2000 (Ver cuadro 2).

Al contar con un déficit comercial tan elevado, es necesario utilizar todos los recursos con los que cuenta un país. En el caso de México se debe estar sumamente atento, con el fin de detectar nichos de mercado, a través de los cuales pueda penetrar con un producto adecuado y de alta calidad, mejorando las exportaciones, como en el caso de las frutas.

CUADRO:2

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO								
(Millones de Dólares)								
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000/p
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.6	15125.5	12355.5
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.0	-771.3	-557.5	-560.5
Sudamérica	-564.2	-988.3	1,438.8	1,725.2	1,464.7	413.6	-662.2	-818.1
Centroamérica	383.1	409.9	633.3	716.8	945.2	1,099.6	980.3	711.8
Unión Europea	-5,010.1	-6,252.2	-3,378.7	-4,230.7	-5,929.7	-7,310.1	-7,540.1	-5,678.0
Japón	-3,242.3	-3,783.0	-2,972.8	-2,738.7	-3,177.3	-3,685.8	-4,307.0	-3543.1
NIC's	-1,924.3	-2,509.8	-1,326.0	-1,672.7	-2,801.2	-3,397.1	-4,411.3	-3763.4
China	-341.7	-457.5	-483.6	-721.4	-1,201.5	-1,510.5	-1,794.7	-1566.1
Resto del Mundo	-784.6	-1,664.5	119.1	-10.0	-1,242.3	-1,935.5	-2,416.6	-1251.1
Total	-13,534.6	-18,528.6	7,087.4	6,534.8	428.5	-7,931.5	-5584	-4113
Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de SECOFI-BANXICO P/ enero – agosto								

Exportaciones

Durante 1999 las exportaciones de México a la Unión Europea ascendieron a los 5,202.70 millones de dólares, lo que representó un incremento de 1,313.5 millones de dólares respecto al año anterior.

La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México ha venido disminuyendo en los últimos años, pasando del 5.4% en 1993 al 3.8% en 1999. Para el período enero – agosto existe una cifra del 3.4%, superior al año de 1998, mostrando una ligera recuperación. Asimismo la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea en el período 1993-1999, fue del casi 11%, mientras que sus exportaciones totales crecieron a un ritmo del 17.5%. Es importante mencionar que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron a una tasa promedio anual cercana al 18.8% para el mismo período, mostrando un crecimiento superior al de las exportaciones totales de México. Por lo tanto Estados Unidos es el principal

* Ver cuadro 1

país receptor de mercancías mexicanas, sólo para 1999 este país importó el 88.3% de las exportaciones totales mexicanas.

Cabe mencionar que exportar casi todas nuestras mercancías a un sólo país, minimiza de una manera preponderante las oportunidades de incrementar nuestras exportaciones con otros países, y aumenta el riesgo de dependencia comercial. Dentro de este panorama la Unión Europea representa una ventana de oportunidad y, a su vez, un gran reto para México, ya que se deben encontrar nichos de mercado a los cuales nuestro país puede abastecer de manera satisfactoria,

Importaciones

En 1999 las importaciones de México provenientes de la Unión Europea ascendieron a 12,742.8 millones de dólares, lo que representó un incremento de las exportaciones europeas hacia nuestro país de 1,043.5 millones de dólares, comparado con el año anterior.

Las importaciones totales de México crecieron a una tasa promedio anual del 13.8% en el período 1993 – 1999, mientras que las importaciones provenientes de la Unión Europea lo hicieron en 8.52%. En este sentido, se observa que las importaciones de regiones como el sudeste asiático (Nic's) y China han crecido a tasas más dinámicas que las de la Unión Europea. Dentro de este contexto, la tasa de crecimiento anual de las importaciones provenientes de los Nic's fue del 15.8%, crecimiento superior al de las importaciones totales hechas por México; el crecimiento más sorprendente fue el de China obteniendo un porcentaje del 30.6%. A pesar de que la participación de la Unión Europea en las importaciones totales de México ha venido decreciendo significativamente en los últimos años, pasando del 11.93% en 1993 al 8.98% en 1999; esta región sigue siendo el segundo proveedor de mercancías a México.

Respecto a las importaciones provenientes de los Estados Unidos crecieron a una tasa de 15%, inferior al crecimiento que obtuvieron los Nic's y China. Sin embargo, las importaciones que hace México a los Estados Unidos representan un monto de 105,267.30 millones de dólares, siendo de 5,313.80 millones de dólares para los Nic's y de 1,921.10 millones de dólares para China, por lo tanto Estados Unidos sigue siendo el primer proveedor de mercancías a México.

1.2 Importancia por países y tipo de productos que se exportan a la Unión Europea*

Hablar de la importancia por países es remontarnos a la Balanza Comercial (México - Unión Europea), la cual ha mantenido saldos deficitarios como se mencionó en el apartado anterior, reflejándose en las relaciones comerciales con cada país miembro de la Unión Europea.

CUADRO: 3

Relaciones comerciales México - Unión Europea a nivel exportaciones en orden de importancia en 1999 (porcentaje)			Relaciones comerciales México - Unión Europea a nivel importaciones en orden de importancia en 1999 (porcentaje)		
1	Alemania	40.23	1	Alemania	39.58
2	España	15.81	2	Italia	12.94
3	Reino Unido	14.36	3	Francia	10.94
4	Holanda	9.37	4	España	10.37
5	Francia	5.55	5	Reino Unido	8.91
6	Bélgica	4.63	6	Suecia	5.49
7	Portugal	3.49	7	Irlanda	2.59
8	Italia	3.27	8	Holanda	2.56
9	Irlanda	1.29	9	Bélgica	2.40
10	Dinamarca	0.94	10	Finlandia	1.38
11	Suecia	0.46	11	Austria	1.33
12	Austria	0.21	12	Dinamarca	0.99
13	Finlandia	0.16	13	Portugal	0.41
14	Grecia	0.14	14	Grecia	0.12
15	Luxemburgo	0.11	15	Luxemburgo	0.80
	Total	100.00		Total	100.00
Elaboración propia con datos de SECOFI					

ALEMANIA

Dentro del contexto de las relaciones comerciales México - Unión Europea destaca Alemania “cuya economía mantiene una tendencia positiva, siendo el principal motor el considerable incremento en sus exportaciones, cabe mencionar que la demanda externa por productos alemanes se ha incrementado considerablemente”⁸ La baja cotización del euro ha favorecido la competitividad internacional de los productos alemanes. Dentro del contexto de las relaciones comerciales México – Unión Europea, Alemania se ha caracterizado por ser el principal socio comercial, a nivel exportaciones e importaciones, tomando en cuenta que para 1999 su comercio total con México fue de 7,135.5 millones de dólares el mayor en ese año. Cabe destacar que para el período enero - agosto del 2000 alcanzó una cifra de 4,628 millones de dólares, De acuerdo con las estadísticas oficiales extraídas de la entonces SECOFI (hoy Secretaría de Economía), durante 1999 las exportaciones mexicanas alcanzaron un monto de 1,151.60 millones de dólares, asimismo la

* La elaboración de este apartado es en base a las estadísticas localizadas en el anexo

⁸ Bancomext, y Consejería Comercial de México en Alemania Programa de actividades Promocionales en Europa 2001, México, 2000

tasa de crecimiento durante el período 1993 – 1999 fue del 30.16%. Por su parte, las importaciones mexicanas de productos alemanes registraron un valor de 5,043.40 millones de dólares, lo que representó para el período 1993 –1999 una tasa de crecimiento del casi 10%. En 1999 las exportaciones mexicanas a Alemania alcanzaron una cifra récord, ya que la participación de este país en las exportaciones totales de México ha venido aumentando en los últimos años, pasando del 15.43% en 1993 al 40.23% en 1999, “lo que confirma a nuestro país como el segundo proveedor latinoamericano para Alemania, únicamente precedido por Brasil y superando a Argentina, Chile y Colombia”⁹.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A ALEMANIA

Los principales productos exportados de México a Alemania se encuentran dentro del capítulo 87, conformado por vehículos, automóviles, tractores, ciclos, etc. Es importante mencionar que en 1998 y 1999 representaron el 33.95% y el 64.4% de las exportaciones hechas a este país respectivamente, mientras que en 1997 era sólo del 4.81%. A continuación se encuentra el capítulo 84, el cual está conformado por reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos, los cuales han venido disminuyendo su participación, ya que en 1997 significaron 25.21% hasta llegar a representar en 1999 el 11.43% de las exportaciones México - Alemania.

Si bien la participación del sector automotriz es la principal causa del crecimiento reportado, encontramos otros productos de importancia, como las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), lo cual representa el 4.18% de las exportaciones, pero los instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, etc. (capítulo 90) y perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi-preciosas (capítulo 71) han registrado un notorio crecimiento, representando en 1999 el 4.01% y 2.42% respectivamente, de las exportaciones hechas a este país. Como se puede observar en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	1335.09	64.4
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	243.22	11.73
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	86.74	4.18
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	83.04	4.01
Productos químicos orgánicos	55.01	2.65
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi preciosas	50.10	2.42
Fundición, hierro y acero	39.93	1.93

Fuente: World Trade Atlas

"Es importante mencionar que las cifras no reflejan la totalidad de los productos mexicanos que se consiguen en este país, ya que diversos bienes de consumo son enviados a otros países europeos, aún cuando el destino final sea Alemania, por lo que no se registran en las estadísticas"¹⁰. Como ejemplo

⁹ Ibídem

¹⁰ Ibídem

pueden mencionarse los alimentos perecederos que se envían vía Rotterdam o los muebles que se envían vía Amberes. Lo mismo sucede con los productos vía EE.UU. (transacciones realizadas por los llamados *brokers*)

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE ALEMANIA

Dentro del contexto de los principales productos exportados por Alemania encontramos que destaca el capítulo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos), el cual ha mantenido una tendencia constante en la participación de las importaciones (1997, 33.6%; 1998, 32.47%; y 1999 31.34%), asimismo encontramos el capítulo 87, conformado por vehículos, automóviles, tractores, ciclos etc., el cual presenta una tendencia creciente, ya que en 1997 la participación fue del 15.72% hasta llegar a ser del 20.17% en 1999, seguido por las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85) teniendo una participación del 12.31%. Es necesario destacar que estos productos son los que concentran el casi 70% de las importaciones alemanas, sin embargo, los siguientes productos han tenido una participación significativa:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	1577.11	31.34
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	1014.87	20.17
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	619.32	12.31
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	231.41	4.6
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	168.81	3.35
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	156.92	3.12
Productos químicos orgánicos	155.45	3.09
Fundición, hierro y acero	138.82	2.76

Fuente: World Trade Atlas

Se debe hacer notar que las empresas con capital alemán se ubican en los sectores automotriz, químico y maquinaria, así como eléctrico – electrónico.

ESPAÑA

Este país el período 1993 -1997 había sido el primer socio comercial a nivel exportaciones, ya que en 1993 representó el 32.91% de las exportaciones mexicanas hechas a la Unión Europea, muy superior a las registradas por Alemania, ya que éstas sólo representaban el 15.43%, sin embargo, a partir de este año las relaciones comerciales a nivel exportaciones con España registraron un decremento, colocándose en 1999 como segundo socio comercial, obteniendo un monto del 1,737.10 millones de dólares, lo que representó el 15.81% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea, y una tasa de crecimiento negativa del -1.81%, A nivel importaciones tenemos que en 1993 este país representaba el 14.81% de las importaciones hechas por México a los países miembros de la Unión Europea, colocándose como segundo socio comercial a nivel importaciones, teniendo las mismas tendencias de decrecimiento que las exportaciones, con una tasa de crecimiento del sólo 2.26% en el período 1993 -1999. A nivel de comercio total

éste representa un monto de 1,737.10 millones de dólares, colocándose en 1999 como cuarto socio comercial, lo cual sólo reitera el deterioro comercial entre estos dos países que floreció en 1999, ya que en 1998 era el segundo socio comercial con un monto de 2,035.30 millones de dólares

Sin embargo, las perspectivas de la relación comercial entre México y España son promisorias y auguran un aumento en los próximos años, sobre todo a la luz del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, que abre un mercado de 375 millones de consumidores con un ingreso per cápita promedio de más de 27,000 dólares, sin dejar a un lado los vínculos de carácter social y cultural dando pauta a una relación comercial con una gran predisposición al conocimiento de las preferencias de los consumidores en ambos países.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A ESPAÑA

En las exportaciones mexicanas a España, el petróleo juega un destacado papel, con un porcentaje superior al 60% del total, Cabe destacar que dentro de la oferta exportable de México para España en 1999, es relevante la presencia de diversos productos industriales (7.86%), productos básicos como legumbres y hortalizas (3.16%), así como azúcares y artículos de confitería (2.99%), productos químicos (2.58%) y productos pesqueros (1.57%), como se muestra en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Combustibles minerales, aceites minerales	640.15	67.82
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y Artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos.	74.20	7.86
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	30.12	3.19
Azúcares y artículos de confitería	28.20	2.99
Productos químicos orgánicos	24.33	2.58
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	14.80	1.57
Fundición, hierro y acero	10.73	1.14

Fuente: World Trade Atlas

No se debe dejar de señalar que destaca el capítulo 87, conformado por vehículos, automóviles, tractores, ciclos etc., ya que en 1997 era de los principales productos que México exportaba a España y en 1999 fue sustituido por productos básicos.

Por lo tanto, es necesario diversificar nuestras exportaciones de productos mexicanos aprovechando dos ventajas: a) predisposición al conocimiento de las preferencias de los consumidores en ambos países, b) las ventanas de oportunidades que abre el Tratado de Libre Comercio, es decir, encontrar los segmentos específicos en los cuales el empresario mexicano puede competir y desplazar a otros competidores.

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE ESPAÑA

En lo que corresponde a las exportaciones españolas hacia México, destaca el peso del capítulo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos) el cual de 1997 a 1999 ha ocupado el primer lugar en la participación porcentual (la cual fue del 22.48%). Los productos que en 1999 destacan en su participación son los referentes al capítulo 85 conformado por máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (10%); posteriormente, destacan los productos editoriales (capítulo 49), con el casi 8%, y siguen los productos químicos, vehículos, fundición, hierro y acero, materias plásticas y manufacturas de esta materia, como se muestra en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	297.13	22.48
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	133.51	10.1
Productos editoriales	104.81	7.93
Productos químicos orgánicos	78.31	5.92
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás	76.44	5.78
Fundición, hierro y acero	45.19	3.42
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	43.56	3.3

Fuente: World Trade Atlas

REINO UNIDO

Es importante señalar que la marcada desaceleración de 1998 y 1999, condujo a que este país relajara su política monetaria y a reducir las tasas de interés base del 7.5% al 5.5%, que dio un efecto positivo en la economía británica: acelerando su consumo y la confianza en el sector privado. Sin embargo, la producción industrial registra un limitado crecimiento en gran parte del sector exportador, que se ha visto afectado por la libra esterlina. Por otro lado, las relaciones comerciales con México han registrado un notorio crecimiento, en el rubro de las exportaciones, ya que durante el período 1993 -1999 la tasa de crecimiento fue del 24.38%. Asimismo tenemos que el 14.36% de las exportaciones hechas por México a la Unión Europea en 1999, fueron canalizadas al Reino Unido. A nivel importaciones, durante el período 1993 -1999, se registró una tasa de crecimiento del 11.43%, y en 1999 este país representó el 8.91% de las importaciones hechas por la Unión Europea a México, Por lo dicho anteriormente, a nivel de comercio total el Reino Unido fue el segundo socio comercial miembro de la Unión Europea, con un monto del 1,882.20 millones de dólares, lo que demuestra que a pesar de la situación económica de este país, se pudo lograr un incremento considerable en las relaciones comerciales de ambos países, por lo que se deben continuar fortaleciendo los vínculos comerciales que existen entre ambos países, con el fin de encontrar nuevas oportunidades de mercado, diversificando el destino de las exportaciones e importaciones mexicanas hechas a la Unión Europea, recordando que actualmente éstas se concentran en Alemania.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A REINO UNIDO

Las exportaciones mexicanas al Reino Unido mostraron un crecimiento en los dos últimos años, siendo los primeros productos de exportación los referentes al capítulo 84 conformado por reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos, teniendo una participación del 19.69% en 1999, lo que muestra un incremento en este rubro, ya que en 1997 la participación fue del 12.48%. Por otro lado, los combustibles minerales, aceites minerales (capítulo 27), aparecen con una participación porcentual del 13.72% en 1999, mientras que en el año de 1997 fue del casi 9% lo que demuestra el incremento en las exportaciones petroleras, las perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi preciosas (capítulo 71), tienen una participación preponderante en las exportaciones mexicanas a Reino Unido ya que contaron con una participación del 11.7% en 1999; la presencia de las maquinas, aparatos y sus partes (capítulo 85) tuvieron una participación del 9.34% en 1999, así mismo, se exportan productos como azúcares y artículos de confitería (capítulo 17), Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados (capítulo 24), con una participación del 5.85% y 5.2% respectivamente. Por lo tanto cabe mencionar que no existe una concentración tan marcada en la exportación de los productos a este país como sucede en otros países, como es el caso alemán. En otros rubros destacan producto como son: fundición, hierro y acero, navegación marítima o fluvial, Productos químicos orgánicos, café, té yerba mate y especias, materias plásticas y manufacturas de estas materia, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos, y frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones, rubro de interes para este trabajo de investigación y destaca entre los 20 productos con mayor participación en las exportaciones mexicanas a Reino Unido, al igual que los antes mencionados.

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, parte de esta maquinaria o aparatos	147.07	19.69
Combustibles minerales, aceites minerales	102.50	13.72
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi preciosas	87.39	11.7
Máquinas ,aparatos y material eléctrico y sus partes	69.76	9.34
Azúcares y artículos de confitería	43.67	5.85
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	38.86	5.2
Fundición, hierro y acero	31.72	4.25
Navegación marítima o fluvial	28.00	3.75
Productos químicos orgánicos	22.39	3
Café, té yerba mate y especias	22.20	2.97

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE REINO UNIDO

Dentro de los productos importados destacan los productos industriales en 1999, en un primer termino tenemos los referentes al capítulo 84 (reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta

maquinaria o aparatos) con una participación del 26%, seguido por el capítulo 85 conformado por maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (13.56%), los productos químicos orgánicos obtuvieron una participación del 8.17% (capítulo 29) así mismo encontramos el capítulo 87, conformado por vehículos, automóviles, tractores, ciclos etc., mientras que los combustibles minerales, aceites minerales (capítulo 27) tuvieron una participación de 5.85% en 1999, siendo esta menor que la obtenida en 1998 ya que esta fue del 10.11%. Entre otros productos que destacan en las importaciones son: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, productos farmacéuticos, productos diversos de la industria química, fundición, hierro y acero, materias plásticas y manufacturas de estas materia, y leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural.

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	295.14	26
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	153.92	13.56
Productos químicos orgánicos	92.75	8.17
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás	89.45	7.88
Combustibles minerales, aceites minerales	66.37	5.85
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	58.19	5.13
Productos farmacéuticos	57.06	5.03

Fuente: World Trade Atlas

HOLANDA

"Es uno de los doce primeros países en el ámbito del comercio internacional"¹¹, representando un punto estratégico en los negocios mundiales con una infraestructura avanzada enfocada especialmente hacia el transporte de bienes, personas e información electrónica. Su localización estratégica y las facilidades para hacer negocios, hacen de este país un centro de operaciones ideal en Europa. El comercio internacional es muy importante para Holanda ya que más de la mitad de su PIB se genera a través de actividades fuera de las fronteras nacionales.

Como se puede observar en el anexo estadístico la relación comercial bilateral de México con cada uno de los países ha sido deficitaria en la mayoría de los casos, sin embargo Holanda en 1998 y 1999 presenta un saldo positivo, esto se debe a que gran parte de los productos mexicanos entran al puerto de Rotterdam y se re-exportan a Europa Central y del Norte, por lo tanto la tasa de crecimiento de las exportaciones hechas por México a Holanda en el período 1993 -1999 fue del 16.68% y en 1993 la participación porcentual de las exportaciones hechas por México a Holanda fue del casi 7%, inferior a las obtenidas en 1999 con una cifra del 9.37%, lo que muestra un incremento en las exportaciones hechas a este país. Por otro lado a nivel importaciones estas mostraron una tasa de crecimiento del 5% durante dicho período, y una participación porcentual durante 1993 del 3.10%, superior a la cifra obtenida durante 1999 lo cual arrojó un monto del 2.56%. Para finalizar a nivel

¹¹ Consejería Comercial de México para el Benelux, Guía Comercial de Holanda.

comercio total Holanda es el quinto socio comercial de México con un monto de 813.30.6 millones de dólares.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A HOLANDA

Dentro de las exportaciones de México a Holanda destaca el rubro de los juguetes, juegos y artículos para recreo (capítulo 95), el cual en 1999 sobre salió por tener una participación del casi 30% en las exportaciones mexicanas hechas a este país. En 1997 este rubro tenía una participación de 1.17% siendo sorprendente este incremento, así mismo destaca el capítulo 27 el cual se refiere a los combustibles minerales, aceites, minerales en 1997 este tenía una participación del 29.63%, siendo en ese año el principal producto de exportación, para 1999 nos percatamos que sólo participa con el casi 10%, en lo referente a los productos químicos orgánicos (capítulo 28), estos tenían una participación del 16.59% , muy similar a la presentada en 1997 y 1998 con el 15.82% y 15.23 respectivamente, las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos (capítulo 84), productos farmacéuticos (capítulo 30), tuvieron una participación significativa en las exportaciones realizadas hacia Holanda. Dentro de los veinte productos principales, encontramos el capítulo 8 el cual se refiere a los frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones (tema central de este trabajo de investigación), así mismo encontramos productos como son: perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi preciosas, productos fotográficos o cinematográficos, alfombras y demás revestimientos para el suelo, fundición, hierro y acero, materias plásticas y manufacturas de estas materia, muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos, semillas y frutos oleaginosos, materias trenzables y demás productos de origen vegetal y tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Juguetes, Juegos y artículos para recreo	111.69	22.91
Productos químicos orgánicos	80.87	16.59
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	73.04	14.98
Combustibles minerales, aceites, minerales	48.44	9.94
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	36.29	7.44
Productos farmacéuticos	29.23	6.00
Café, té yerba mate y especias	13.20	2.71
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	9.61	1.97

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE HOLANDA

Dentro de los productos importados destacan los productos industriales tales como: reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), con una participación del 24.17% en 1999, mientras que en 1997 este porcentaje casi alcanzaba el 18%, posteriormente encontramos a los productos químicos (capítulo 28), con una participación del 12% en 1999, mostrando un

decremento, ya que en el año de 1997 la participación era del 17%, en lo referentes a las preparaciones a base de cereales, harina, almidón (capítulo 19) 1999 tuvieron una participación del 7.46%, siendo superior a la registrada en 1997 (2.86%).

PRODUCTOS	Millones	Total
	de	
1999	Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	78.70	24.17
Productos químicos orgánicos	38.89	11.94
Preparaciones a base de cereales, harina, almidón	24.29	7.46
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	19.30	5.93
Materias plásticas y manufacturas de estas materia	18.40	5.65
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	17.39	5.34
Productos fotográficos o cinematográficos	16.54	5.08
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	13.11	4.03
Productos farmacéuticos	11.84	3.64

Fuente: World Trade Atlas

FRANCIA

Esté país realiza el 78% de sus intercambios con los países ricos de la OCDE y el 62% con sus socios de la Unión Europea (50% con la zona del euro). La participación de Europa en el comercio exterior de Francia se ha reforzado incesantemente durante estos últimos decenios, habiendo aumentado en casi veinte puntos desde los años sesenta. Hay, pues, una real dinámica de mercado asociada a la construcción europea, y Francia ha sacado provecho de ella, pues el saldo de sus intercambios con los países de la Unión es muy excedentario (unos 88.000 millones de francos en 1997, esto es, 14.600 millones de dólares).

A nivel exportaciones tenemos que Francia ha sido uno de los principales países receptores de productos mexicanos, siendo en 1999 el quinto socio comercial de México a nivel exportaciones, sin embargo en 1998 tenían una participación del 10.32% y en 1999 disminuyeron hasta llegar al 5.5% del total de las exportaciones, por lo tanto la tasa de crecimiento anual en el período 1993 – 1999 presento una cifra negativa del -7.33%, reflejándose en su balanza comercial por lo que en 1999 arrojó un monto del -1104.90 millones de dólares, siendo el más alto durante el período 1993 –1999, por el lado de las importaciones francesas realizadas a México en 1999 encontramos también un decremento con respecto al año anterior, presentando durante estos años una participación de las importaciones del 12.22% y 10.94% respectivamente, la tasa de crecimiento fue durante el período 1993 – 1999 del tan sólo casi 4%.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A FRANCIA

Dentro del contexto de las exportaciones hechas por México a Francia encontramos que al igual que en la mayoría de los países, los principales productos de exportación durante el período 1997 – 1999 fueron reactores

nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás (capítulo 87), los cuales representan en total el 60% de las exportaciones francesas hechas a México, sin embargo existen productos los cuales tienen una presencia importante en las exportaciones tales como son los frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones (capítulo 8) siendo en 1999 el cuarto producto de importancia, cabe mencionar que en los últimos años esta tendencia se ha incrementando pasando del 4.23% en 1997 al 5.82% en 1999, por lo cual es necesaria analizar este mercado para poder incrementar las exportaciones de estos productos. Por otro lado tenemos otros productos de importancia a nivel exportaciones, los cuales se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	88.25	30.54
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	68.56	23.73
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	16.80	5.82
Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	16.70	5.78
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	16.01	5.54
Café, té yerba mate y especias	12.54	4.34
Productos químicos orgánicos	7.07	2.45
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	6.65	2.3
Navegación aérea o espacial	6.23	2.16

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO A FRANCIA

Dentro de los productos Importados por México a Francia encontramos que el casi 50% de las exportaciones francesas fueron productos industriales como máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), los productos químicos orgánicos (capítulo 29), aceites esenciales y resinoides, (capítulo 33), también juegan un papel preponderante en las importaciones de productos a México, manteniendo esta tendencia durante los últimos años.

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	309.63	22.22
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	283.69	20.36
Productos químicos orgánicos	110.57	7.93
Aceites esenciales y resinoides,	68.69	4.93
Productos farmacéuticos	63.40	4.55
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	45.47	3.26
Materias plásticas y manufacturas de estas materia	42.17	3.03

Fuente: World Trade Atlas

BÉLGICA

“En 1999, Bélgica ocupó el lugar número 24 como destino de las exportaciones mexicanas, aunque se estima que una parte de las exportaciones de los Estados Unidos a ese país son mexicanas, sobre todo por la triangulación que se realiza a través de “brokers” norteamericanos.”¹² Asimismo, existen productos mexicanos que entran por el Puerto de Rotterdam y se registran como exportaciones a Holanda, aunque después se transporten por carretera a Bélgica ya que la metodología estadística de la UE se contabiliza a través del puerto de entrada. De 1995 a 1997 la balanza comercial con Bélgica fue superavitaria para México. Sin embargo, a partir de 1998 ésta ha sido deficitaria debido principalmente a que las empresas que introducían sus productos por Amberes ahora lo hacen por Rotterdam, en virtud de que las tarifas que maneja ese puerto son más competitivas. Cabe mencionar que con la entrada en vigor del Tratado del Libre Comercio, se prevé una desgravación arancelaria para un importante número de productos mexicanos. En lo referente a las exportaciones provenientes de México este país han mostrado una tasa de crecimiento promedio anual del 1% durante el período 1993 – 1999, mientras que las importaciones crecieron a una tasa del casi 2% durante este mismo período

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A BÉLGICA

Con la entrada en vigor del TLCUEM se prevé un mayor interés por parte de Bélgica para importar productos mexicanos “principalmente, artículos de decoración, regalos, muebles, joyería y productos frescos, especialmente frutas fuera de temporada”¹³, y la generación de alianzas estratégicas entre empresas belgas y mexicanas. Lo cual se espera que suceda con otros países europeos.

Los principales productos exportados son: fundición, hierro y acero, químicos orgánicos, materiales plásticos intermedios, bebidas, líquidos alcohólicos (cerveza), vinagre minerales, y confección, entre otros, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Fundición, hierro y acero	70.67	29.36
Productos químicos orgánicos	51.18	21.26
Materias plásticas y manufacturas de estas materia	27.08	11.25
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	25.38	10.55
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	15.61	6.49
Minerales, escorias y cenizas	15.24	6.33
Sal, azúfre, tierras y piedras, yesos, cales, cementos	4.729	1.96

Fuente: World Trade Atlas

¹² Consejería Comercial para el Benelux: *Proyectos comerciales, de inversión y oportunidades de negocios*, Octubre 2000

¹³ Consejería Comercial para el Benelux: *Proyectos comerciales, de inversión y oportunidades de negocios*, Octubre 2000

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE BÉLGICA

Por el lado de los productos importados por México de Bélgica tenemos que destacan los productos industriales, destacando los productos integrantes del capítulo 84 los cuales son reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos, teniendo una participación del casi 26% en 1999 y en 1997 fue del 22% lo que muestra una tendencia de crecimiento paulatino, las máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes (capítulo 85) en 1999 mostraron una participación del 9.2% y en 1997 del 5.2%, denotando un incremento, al igual que los productos farmacéuticos (capítulo 30), ya que en 1999 tuvieron una participación del 8.85, mientras que en 1997 fue del 7%, así mismo existen productos que también destacan en su participación en las importaciones belgas provenientes de México los cuales son:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	79.30	25.98
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	28.05	9.19
Productos farmacéuticos	27.00	8.85
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás	13.81	4.52
Productos químicos orgánicos	13.61	4.46
Materias plásticas y manufacturas de estas materia	13.16	4.31
Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	11.95	3.92
Fundición, hierro y acero	11.24	3.68
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	10.06	3.3

Fuente: World Trade Atlas

PORTUGAL

La relación comercial México – Portugal, sobre sale por ser favorable a nuestro país. Cabe destacar que durante el período 1993 – 1999 la balanza comercial mantuvo un saldo positivo, aún en el período enero – agosto del 2000, sin embargo se puede apreciar que estos intercambios son reducidos, ya que de las exportaciones que México realizó a la Unión Europea durante dicho período, el monto máximo que obtuvo este país fue durante el último año y el lapso enero - agosto del 2000 con 3.49% y 3.82% respectivamente, la tasa de crecimiento de las exportaciones durante 1993 – 1999 fue del 16.54%, a nivel importaciones estas no han llegado ni siquiera a representar el 1% de la realizadas por México a la Unión Europea, ya que la cifra máxima es la registrada en el último año lo que representa sólo el 0.41%, siendo la tasa de crecimiento durante este período del 27.41%. Respecto al comercio total Portugal en 1999 arrojó un monto de 233.60 millones de dólares.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A PORTUGAL

A nivel de productos exportados a Portugal encontramos que se manifiestan intercambios reducidos y poco diversificados, ya que más del 60% de nuestras exportaciones a este país en 1999 se concentraban en el capítulo 27 el cual esta constituido por combustibles minerales, aceites minerales y en 1997 representaban el 80.6%, a pesar de este decremento tenemos que se sigue con la tendencia a la concentración. Es importante mencionar que en 1999

también destacaron los productos fotográficos (capítulo 37) con una participación del 23%, mientras que los demás productos que son exportados a Portugal no sobre pasan el 2% los cuales se pueden observar en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Combustibles minerales, aceites minerales	122.19	67.81
Productos fotográficos o cinematográficos	42.18	23.41
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	2.97	1.65
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	2.76	1.54
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	2.08	1.16
Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	1.72	0.96
Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	1.38	0.77
Productos químicos orgánicos	1.33	0.74

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE PORTUGAL

Por lo que se refiere a las importaciones procedentes de Portugal se sigue a la misma tendencia en la concentración de productos, ya que en 1999 los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84) tuvieron una participación del 28%, y el capítulo 85 conformado por máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes representaron el 21.24%, los demás productos que participan en la importaciones portuguesas a México no sobre pasan el 8% como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos.	14.61	28.03
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	11.07	21.24
Corcho y sus manufacturas	4.01	7.7
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás	3.66	7.02
Productos químicos orgánicos	3.45	6.61
Tejidos, recubiertos, revestidos	1.83	3.51
Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	1.23	2.36
Prendas y complemento de vestir excepto los de punto	1.17	2.25

Fuente: World Trade Atlas

ITALIA

Dentro del contexto de las relaciones comerciales México - Italia, a nivel exportaciones tenemos que estas ascendieron en 1999 a los 170.30 millones de dólares y a 128.50 millones de dólares durante el período enero - agosto del año 2000, significando el 3.27% y el 3.52% respectivamente del total de las exportaciones que México hizo a la Unión Europea en ese año, por lo que nos da el indicio de un ligero incremento para el fin del período, la tasa de crecimiento promedio durante el período 1993 - 1999 fue del 12.43%, siendo

similar a la obtenida durante el mismo período a nivel importaciones, ya que fue del 12.1%. Del total de las importaciones hechas por los países miembros de la Unión Europea a México, Italia aportó el 12.94% en 1999, siendo en ese año el segundo socio país importador miembro de la Unión Europea y el octavo a nivel exportaciones, este desequilibrio que también se observa en la balanza comercial que se debe en buena medida a la composición del comercio bilateral.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A ITALIA

En las exportaciones de México a Italia nos percatamos que al igual que en la mayoría de los países miembros de la Unión Europea existe una concentración en los productos entre los cuales destaca :

PRODUCTOS	Millones de	Total
	Dólares	%
	1999	
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos.	56.49	33.13
Productos químicos orgánicos	30.86	18.1
Combustibles minerales, aceites minerales	10.97	6.43
Fundición, hierro y acero	9.32	5.47
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	6.76	3.97
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	5.51	3.23
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	5.36	3.15

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE ITALIA

Esté país exporta básicamente a México máquinas ligeras, siendo productos con un valor unitario elevado, esperando que estas contribuyan a mejorar la productividad de la industria mexicana y a facilitar su proceso de crecimiento.

Los productos con mayor participación en las importaciones a México por Italia son:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	Dólares	%
	1999	
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos.	785.63	47.63
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	121.54	7.37
Productos químicos orgánicos	91.67	5.56
Fundición, hierro y acero	60.91	3.69
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	58.12	3.52
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	54.73	3.32
Materias plásticas y manufacturas de estas materia	40.98	2.48
Productos farmacéuticos	26.78	1.62
Pieles (excepto la peletería) y cueros	26.38	1.6

Fuente: World Trade Atlas

SUECIA

A igual que Italia, Suecia muestra un desequilibrio en la balanza comercial con México, marcándose un notorio deterioro en el año de 1999, ya que el déficit ascendió a los -675.90 millones de dólares, mientras que en 1998 el déficit fue de -293.7 millones de dólares, a nivel exportaciones la tasa de crecimiento período anual durante el período 1993- 1999 fue del 5.9%, sin embargo de 1998 a 1999 la tasa de crecimiento obtuvo un monto negativo del -47.91%, respecto a las participación de las exportaciones totales realizadas a la Unión Europea este país participo en 1998 y 1999 con el 1.17% y el 0.46% respectivamente, por el lado de las exportaciones realizadas por Suecia a México, presentaron un crecimiento del 106.25%, esto se debe a que en 1998 obtuvieron un monto de 339.20 millones de dólares, llegando en 1999 a los 699.60 millones de dólares, mientras que la tasa de crecimiento promedio anual durante el período 1993 -1999 fue de 17.53%. Del total de las exportaciones hechas a la Unión Europea por México, Suecia en el año de 1998 y 1999 sólo aportó el 2.9% y el 5.5% respectivamente. Para finalizar es importante mencionar que este incremento en las importaciones realizadas por México a Suecia, se reflejo en el comercio total, ya que en 1998 el monto fue de 384.70 millones de dólares y para 1999 se alcanzó una cifra de 723.30 millones dólares.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A SUECIA

En lo referente a las exportaciones dirigidas a Suecia, destaca el capítulo 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes) con el 44.58% en el total de las exportaciones hechas a este país en 1999, seguidas por los reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), la participación fue del 11.7%, en 1999, los demás productos que tienen relevancia se encuentran en el siguiente cuadro:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	10.58	44.58
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	2.77	11.7
Café, té yerba mate y especias	1.98	8.37
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	1.11	4.68
Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	1.07	4.52
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	0.68	2.87
Tejidos, recubiertos, revestidos	0.58	2.47
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	0.58	2.46
Materias plásticas y manufacturas de estas materia	0.48	2.02

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE SUECIA

Los productos industriales en 1999 destacaron en la participación de las importaciones de productos suecos, sin embargo también encontramos productos como: Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa y Herramientas y útiles, artículos de cuchillería.

De los principales productos que se importan a México por Suecia destacan los siguientes:

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos.	459.11	65.63
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	108.40	15.5
Productos farmacéuticos	21.91	3.13
Fundición, hierro y acero	15.15	2.17
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	13.64	1.95
Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	13.32	1.9
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	11.88	1.7
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás	10.98	1.57
Productos químicos orgánicos	7.04	1.01

Fuente: World Trade Atlas

IRLANDA

Durante el período 1993 - 1999 este país, presentó un decremento en lo referente a las exportaciones hechas por México a Suecia con una tasa de crecimiento promedio anual del -9.38%. En 1997 las exportaciones fueron de 113 millones de dólares, mientras que el año siguiente se obtuvo un monto de 37.10 millones dólares, sin embargo en 1999 se logró revertir esta tendencia, pasando a los 67 millones de dólares, sin embargo este monto sólo representó el 1.29% de las exportaciones hechas por México a la Unión Europea.

Existe una considerable desproporción entre los montos importados y exportados a Irlanda, en lo referente a las importaciones su comportamiento a sido de crecimiento paulatino mostrando en el período 1993 - 1999 una tasa promedio del 13.86%, este mismo comportamiento se registra en la participación de importaciones que la Unión Europea tiene con México, ya que en 1998 se importaron mercancías por 308.50 millones de dólares, en 1999 por 329.70 millones de dólares, cabe mencionar que el comercio total con México asciende a los 396.70 millones de dólares.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A IRLANDA

En lo referente a la exportación de productos de México a Irlanda tenemos que las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85) en 1999 tuvo una participación del 36.36%, en 1998 la participación fue del 47.75% y en 1997 sólo obtuvo el 4.46%, por lo que este rubro a presentado un incremento, posteriormente encontramos a los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos (capítulo 85), los cuales presentaron una participación del 22.49% en 1999, superior a la registrada en 1997 y 1998, ya que esta fue del 6.56% y del 0.97% respectivamente, los muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos (capítulo 94), prendas y complemento de vestir excepto los de punto (capítulo 61), Algodón (capítulo 52), también han mostrado una tendencia creciente, contrario

a lo que sucedió con los combustibles minerales, aceites minerales y productos (capítulo 27) los cuales en 1997 ocupaban el primer lugar en exportaciones a Irlanda con el 68.16% y descendió hasta ocupar sólo el 4.34% de las exportaciones realizadas a este país en 1999. Cabe mencionar que también existe otros productos que destacan en la exportaciones realizadas a Irlanda como son: Productos químicos orgánicos, preparaciones alimenticias diversas, fibras sintéticas o artificiales discontinuas, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, aceites esenciales y resinoides, productos cerámicos, extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados, productos diversos de la industria química, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, y legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	24.38	36.36
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos.	15.08	22.49
Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	5.42	8.08
Prendas y complemento de vestir excepto los de punto	4.95	7.39
Algodón	3.43	5.13
Combustibles minerales, aceites minerales y producto	2.91	4.34
Filamentos sintéticos o artificiales	2.77	4.14

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE IRLANDA

Dentro del rubro de las importaciones encontramos que los productos químicos orgánicos (capítulo 29) han tenido una presencia importante en la participación de las importaciones obteniendo en 1999 el 49% del total de los productos importados, lo que implicó una disminución del casi 10% con respecto al año de 1997, los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos (capítulo 84) en 1999 presentaron una participación del 12.93%, superior a la de 1997 ya que esta registró una participación del 7.18%, las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85) registraron una participación de 6.82%, esta tendencia se ha mantenido desde 1997. Los demás productos no superan el 5% en el total de las importaciones hechas a este país, como se aprecia en el siguiente cuadro.

PRODUCTOS	Millones de	Total
	1999 Dólares	%
Productos químicos orgánicos	162.62	49.33
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos.	42.62	12.93
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	22.48	6.82
Sin Clasificar	16.38	4.97
Preparaciones a base de cereales, harina, almidón	16.06	4.87
Leche y produc lácteos, huevo de ave, miel natural	11.48	3.48
Productos diversos de la industria química	11.01	3.34

Fuente: World Trade Atlas

AUSTRIA, DINAMARCA, FINLANDIA, GRECIA Y LUXEMBURGO

Son países los cuales no tienen una presencia preponderante en el comercio que realiza México con la Unión Europea, ya que en conjunto del total de las exportaciones que realizó nuestro país a los países miembros de la U.E en 1999, sólo representan el 1.08%, y por el lado de las importaciones el monto fue de 3.9%. Sin embargo a pesar de la poca participación que tienen estos países en el comercio Mexicano es necesario fomentar e incrementar nuestras relaciones comerciales.

PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A AUSTRIA, DINAMARCA, FINLANDIA, GRECIA Y LUXEMBURGO

A pesar de que la participación de estos países en el comercio con México es reducida, es importante la diversificación que existe en los productos, por lo tanto es necesario analizar el mercado de tal forma que se puedan incrementar las exportaciones y encontrar nuevas ventanas de oportunidad, con el fin de poder incrementar las exportaciones a estos países.

Austria

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Productos químicos orgánicos	1.74	16.16
Calzado, polainas, botines y artículos análogos	1.72	16.02
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos	1.22	11.41
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.20	11.21
Minerales, escorias y cenizas	1.06	9.85
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0.63	5.9
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	0.54	5.05

Fuente: World Trade Atlas

Dinamarca

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	18.35	37.33
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.45	17.19
Café, té yerba mate y especias	4.39	8.93
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	2.96	6.04
Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales, cementos	2.79	5.69
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	2.15	4.38

Fuente: World Trade Atlas

Finlandia

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos.	5.19	63.48
Carnes y despojos comestibles	1.30	15.98
Café, té yerba mate y especias	0.87	10.66
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.14	1.78
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	0.12	1.53
Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	0.07	0.93

Fuente: World Trade Atlas

Grecia

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	2.44	31.67
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.76	22.96
Combustibles minerales, aceites minerales	0.77	10.05
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos	0.38	5.05
Vidrio y manufacturas de vidrio.	0.32	4.18
Alfombras y demás revestimientos para el suelo.	0.27	3.52

Fuente: World Trade Atlas

Luxemburgo

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Productos farmacéuticos	5.21	88.47
Filamentos sintéticos o artificiales	0.37	6.42
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0.25	4.39
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos	0.02	0.49

Fuente: World Trade Atlas

PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE AUSTRIA, DINAMARCA, FINLANDIA, GRECIA Y LUXEMBURGO

Dentro de las exportaciones hechas por estos países a México encontramos que se concentran en productos industriales principalmente como son los Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos (capítulo 84), Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), sin embargo también existen importaciones de productos básicos como sucede en el caso de Grecia.

Austria

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos	51.73	30.42
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	24.68	14.51
Productos farmacéuticos	13.45	7.91
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	12.10	7.12
Productos cerámicos	8.90	5.24
Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	6.15	3.62

Fuente: World Trade Atlas

Dinamarca

PRODUCTOS	Millones de	Total
1999	Dólares	%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos	31.78	25.14
Materias albuminoideas, productos a base d/almidón	12.12	9.59
Productos diversos de la industria química	11.89	9.4
Productos químicos orgánicos	9.34	7.39
Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	7.822	6.19
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	6.72	5.32

Fuente: World Trade Atlas

Finlandia

PRODUCTOS	1999	Millones de Dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos		51.33	29.2
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes		47.31	26.91
Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,		28.62	16.29
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci		12.29	7
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural		5.34	3.04
Fundición, hierro y acero		4.69	2.67

Fuente: World Trade Atlas

Grecia

PRODUCTOS	1999	Millones de Dólares	Total %
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.		6.42	40.3
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas		3.43	21.51
Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados		1.43	8.97
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería		1.22	7.69
Prendas y complementos de vestir excepto los de punto		0.62	3.9
Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,		0.51	3.22
Aluminio y manufacturas de aluminio		0.44	2.78

Fuente: World Trade Atlas

Luxemburgo

PRODUCTOS	1999	Millones de Dólares	Total %
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero		3.41	34.16
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas maquinarias o aparatos		2.61	26.13
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía		1.31	13.17
Fundición, hierro y acero		1.00	10.02
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería		0.63	6.37
Productos cerámicos		0.36	3.67
Materias plásticas y manufacturas de estas materia		0.29	2.93

Fuente: World Trade Atlas

2.- ASPECTOS DERIVADOS DE LAS NEGOCIACIONES

La Unión Europea concedía a México reducciones arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como un programa temporal de ayuda al desarrollo. Sin embargo el 1 de enero de 1997, los países miembros de la Unión Europea “pusieron en vigor un plan renovado para productos agrícolas válido hasta el 30 de enero de 1999”¹⁴. La consecuencia que trajo consigo este plan para México fue que con su aplicación, el tratamiento preferencial para México quedó totalmente eliminado para los productos referentes al capítulo 06 (plantas vivas y productos de floricultura), 07 (hortalizas, plantas y raíces) y el capítulo 08 (frutas y frutos comestibles), a partir del 1 de enero de 1999.

Por lo anteriormente mencionado, y en virtud de que la aplicación del SGP europeo no favorecía íntegramente la exportación de productos mexicanos a esa región, nuestro país impulsó la firma de un Tratado de Libre Comercio a través del cual, se concedería un mejor trato a sus exportaciones, similar o mejor al que ya otorgan otras naciones que contaban con tratamientos arancelarios preferenciales.

Así, en diciembre de 1997, México suscribió los siguientes tres instrumentos jurídicos con la Unión Europea¹⁵:

- **Acuerdo Global***;

Este Acuerdo fue el primer convenio de este tipo negociado por la Unión Europea con un país de América Latina, contaba con tres vertientes: vertiente política, comercial y de cooperación, asimismo el TLCUEM forma parte integrante del Acuerdo Global.

- **Acuerdo Interino***

Establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia, con derechos y obligaciones.

- **La Declaración Conjunta o Acta Final.**

Establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos, así como propiedad intelectual, y temas de competencia.

2.1 Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea

La decisión de la Unión Europea y México de establecer un área de libre comercio constituye, sin duda, el elemento más innovador del nuevo acuerdo, debido a que por primera vez las partes deciden otorgarse recíprocamente un tratamiento comercial preferencial.

¹⁴ Bancomext y el ITESM, *Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea*, 1999, p. 212.

¹⁵ www.secofi.gob.mx

* También definido como El Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra.

* Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas al Comercio entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra.

Tanto para México como para la Unión Europea, el objetivo principal de emprender una liberalización bilateral, progresiva y recíproca de sus mercados de bienes y servicios, es el establecimiento del marco más favorable para el desarrollo de los negocios entre los generadores económicos de ambas partes, eliminando barreras comerciales y elementos de incertidumbre. La liberalización se realizará teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC), a la cual ambas partes pertenecen.

El ámbito de la negociación definido por el Acuerdo Global en su vertiente comercial cubre, además de la liberalización del comercio de bienes y servicios, las siguientes áreas:

- La eliminación progresiva y recíproca de restricciones respecto a los movimientos de capital y pagos entre las partes, incluida la inversión extranjera directa.
- La apertura de los mercados recíprocos de contratación pública (compras del gobierno).
- La cooperación y coordinación en temas de competencia con el fin de evitar distorsiones o restricciones, que puedan afectar el comercio entre México y la Unión Europea. Esto incluye asistencia legal recíproca, consulta e intercambio de información, a fin de asegurar la máxima transparencia para las partes.
- La adopción de medidas para asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, patentes, diseño industrial).
- El establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC.

A fin de poder dar inicio a las negociaciones comerciales antes de la entrada en vigor del Acuerdo Global, que implicaba la ratificación por el Parlamento Europeo, de cada uno de los parlamentos de los Estados Miembros de la Unión Europea y el Senado Mexicano, haciendo falta la aprobación del parlamento de cuatro países miembros (Bélgica, Dinamarca, Italia y Luxemburgo), la Unión Europea y México acordaron un mecanismo que constituye, de hecho, una vía rápida ("fast-track"), denominado Acuerdo Interino el cual no requirió la ratificación de los parlamentos nacionales de la Unión Europea, únicamente del Parlamento Europeo que lo ratificó el 13 de mayo de 1998 y el Senado de la República, que por unanimidad lo ratificó el 23 de abril de 1998.

El Acuerdo Interino es el instrumento que establece las bases de la liberalización comercial y compromete a las partes a iniciar la negociación comercial, que resultará en el establecimiento de un área de libre comercio, utilizando todas las disposiciones del Acuerdo Global en materia comercial que son responsabilidad comunitaria; como tal, especifica el objetivo de la negociación para esos temas (comercio de bienes, compras del sector público,

competencia, propiedad intelectual y solución de controversias). Se estableció un Consejo Conjunto el 14 de julio de 1998 que permitió, por un lado, iniciar formalmente las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre ambas partes y, por otro, poner en vigor sus resultados para los temas de competencia comunitaria.

2.1.1 Aspectos generales sobre los resultados del TLCUEM *

El TLCUEM abarca once áreas temáticas, de las cuales se destaca lo siguiente:

1. ACCESO A MERCADOS

En lo referente al acceso a mercados, se eliminan gradual y recíprocamente los aranceles a la importación, conservado el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública, por otro lado se reconoció la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para distintos sectores.

a) Acceso al mercado de productos industriales

En el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se reconoció la diferencia en el nivel de desarrollo entre los países miembros y México, por lo tanto:

- Se acordó un trato asimétrico a favor de México, ya que a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado comunitario libres de arancel, mientras que los productos europeos lo harán en el año 2007.
- Al igual que en los otros Tratados de Libre Comercio negociados por México, el TLCUEM establece disciplinas en materia de:
 - Trato nacional
 - Prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación).
 - Excepciones generales.

b) Acceso al mercado de productos agrícolas y agroindustriales

- Se reconocen las condiciones especiales del sector agrícola, y se establece una desgravación paulatina de diez años (clasificando a los productos por categorías), cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la Unión Europea otorga importantes apoyos a la producción y exportación. Los plazos de desgravación son:

* La información de este sub capítulo fue obtenida de la página de Internet:
http://www.secofisnci.gob.mx/presenta/mx_uefin/sld014.htm

CUADRO 4:

CATEGORÍA	ENTRADA EN VIGOR
1	1 de julio de 2000.
2	2003
3	2008
4a	2009
4	2010*
5, 6	Lista de espera

**A partir del tercer año se comienza la desgravación lineal*

- El 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a la Unión Europea gozarán de acceso preferencial.
- La mayoría de las frutas y hortalizas en las que somos más competitivos se liberalizaron o contaron con un trato preferencial, tales como:
 - Papayas
 - Guayabas
 - Mangos
 - Cacao en grano
 - Café
 - Garbanzo
- A la entrada en vigor se eliminaron los aranceles al tequila y la cerveza.
- El jugo de naranja se benefició de una cuota amplia con acceso preferencial.
- México, otorgará acceso preferencial a los productos de la Unión Europea, tales como:
 - Vinos, coles de bruselas, setas, té y levaduras en 2003.
 - Agua embotellada, paté, y pan de especias en 2008
 - Aceite de oliva en 2009.
 - Aceite de soya, margarina, peras, chabacano, y ciruelas en 2010.
- *A la entrada en vigor del TLCUEM, México eliminó los aranceles a la importación para el tabaco, ginebra, cerveza, licores y whisky*
- Para los productos sensibles, se acordó que quedarán temporalmente excluidos de la apertura, siendo revisados para analizar su posible liberalización en 2003.

c) Acceso al mercado de productos pesqueros

- Se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles.
- La Unión Europea eliminará los aranceles al 98% de las exportaciones mexicanas en el año 2003, mientras que México liberará el 68% de las importaciones que realiza a la Unión Europea ese mismo año.
- La Unión Europea y México se otorgaron una cuota recíproca con arancel preferencial al atún enlatado.

2. REGLA DE ORIGEN

A través de las llamadas Reglas de Origen se determinan cuáles bienes gozarán de Trato Arancelario Preferencial. Cabe mencionar que las ventajas se otorgarán a bienes de México y la Unión Europea que cumplan con los siguientes requisitos:

- Plenamente obtenidos en su territorio nacional
- Elaborados con insumos originarios del país exportador miembro del TLCUEM
- Elaborados con insumos no originarios del país exportador, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.
- *Destacan las reglas de origen negociadas para la cadena textil, el sector de transporte, autopartes, productos electrodomésticos del calzado y plástico, ya que con éstas se evitara una triangulación de mercancías.*

3. NORMAS TÉCNICAS

Estas normas protegen la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Garantizan la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

En el TLCUEM se acordó conservar los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio. Por otro lado, se estableció un comité especial para fomentar la cooperación en: Intercambio de información sobre sistemas de normalización y solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

4. NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea reserva nuestro derecho de adoptar medidas Sanitarias y Fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal, contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente.

Bajo el contexto del Tratado de Libre Comercio con Europa, en el artículo 20 se mencionan los lineamientos a seguir con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, destacando los siguientes:

1. Las Partes cooperarán en el área de medidas Sanitarias y Fitosanitarias con el objetivo de facilitar el comercio. Las Partes confirman sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

2. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. El Comité Especial estará integrado por representantes de ambas partes. El Comité Especial se reunirá una vez al año en una fecha y con una agenda previamente acordada por las partes. Cada parte detendrá la presidencia del Comité Especial de manera alternada. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.

3. Las funciones del Comité Especial incluirán:

- (a) Dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este artículo;
- (b) Ofrecer un foro para identificar y atender los problemas que puedan surgir de la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias específicas, con miras a obtener soluciones mutuamente aceptables;
- (c) Considerar, en caso necesario, el desarrollo de disposiciones específicas aplicables por regiones, o para evaluar la equivalencia; y
- (d) Considerar el desarrollo de arreglos específicos para el intercambio de información.

5. SALVAGUARDAS

Las cláusulas de salvaguardas, conocidas también como “cláusulas de escape”, le permite alguna de las Partes “escapar” de sus obligaciones de liberalización y establecer medidas de restricción de las importaciones bajo ciertas circunstancias bien determinadas: cuando las importaciones amenazan a algunos sectores productivos con causarles un “grave daño”

En el TLCUEM se podrán adoptar salvaguardas (por un período máximo de tres años) para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y al Unión Europea. La aplicación de la salvaguarda, en todos los casos requiere de compensación. Si no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, se podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.

6. INVERSION Y PAGOS

Para México, las negociaciones dentro del TLCUEM no implican una apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector, se reiteran los compromisos internacionales en materia de inversión y se estableció el compromiso de promover recíprocamente la inversión.

En materia de pagos relacionados con inversión directa, se consolida la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales.

7. COMERCIO DE SERVICIOS

En el TLCUEM se consolidó el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva

Los prestadores de servicios mexicanos pueden acceder al mercado de servicios de la UE con la certeza de que:

- No les impondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio.
- Gozarán de trato nacional que le garantiza las mismas condiciones otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en la UE
- Recibirán el trato de nación más favorecida que extiende los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.

En este contexto se excluyen audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo

8. COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Con la entrada en vigor del TLCUEM los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la Unión Europea reciben mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea. México consolidó el grado de apertura vigente y los compromisos que asume no implicarán modificación alguna en su legislación en este sector. Dentro de este contexto se abarcan las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados Miembros y del órgano ejecutivo de la Unión Europea.

9. POLITICAS DE COMPETENCIA

En el TLCUEM para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promovió la competencia y el combate de las prácticas monopólicas, nuestro país podrá adoptar o mantener medidas, conforme a nuestra legislación, en contra de prácticas comerciales no competitivas. Se estableció el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes en esta materia.

- Se estableció un grupo de trabajo para:
 - Promover la cooperación técnica e intercambio de información.
 - Coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas.
 - Considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.

10. PROPIEDAD INTELECTUAL

En el TLCUEM se establecieron obligaciones, conforme a nuestras legislaciones sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

Se estableció un comité especial de consulta para atender asuntos y desacuerdos en la materia. Se tiene el derecho de acudir al mecanismo de solución de controversias que se establece en el TLCUEM.

11. SOLUCION DE CONTROVERSIAS

- Se establece un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos. Siendo la primera vez que la Unión Europea incorpora estas disciplinas en un tratado comercial.
- Se concedió prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias:
 - Se celebrarán consultas, a través del Comité Conjunto, antes de acudir a un procedimiento arbitral
 - El Comité Conjunto emitirá una decisión, 30 días después de la celebración de las consultas. Luego, se podrá solicitar el establecimiento de un panel arbitral el cual :
 - Presentará un informe preliminar en un plazo de cinco meses después de su establecimiento.
 - El informe final se dará a conocer en un plazo adicional de 30 días.
 - El cumplimiento de la decisión de panel será obligatorio.
- En caso de incumplimiento, podremos suspender, temporalmente, beneficios equiparables acordados, hasta que se cumpla con la decisión del panel.
- Se conserva nuestro derecho de apelar al mecanismo de solución de controversias previstos en la OMC
- Con lo mencionado anteriormente se busca que bajo el contexto del TLCUEM los procedimientos arbitrales sean ágiles y transparentes.

2.2 Aranceles aduaneros sobre las importaciones al comercio de productos frutícolas originarios de México

En materia de comercio de productos frutícolas, derivado de la competencia entre los diferentes países proveedores de productos, la U.E ha establecido el arancel de importación, "como instrumento clave en su política comercial para regular la importación de alimentos frescos"¹⁶. La clasificación de las frutas se apega al "Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mercancías" y en virtud de la naturaleza estacional de los perecederos, el sistema europeo cuenta con fracciones arancelarias y asigna impuestos específicos para determinadas fechas de entrada: Como ejemplos pueden mencionarse el aguacate, la toronja, la uva de mesa etc.

Los aranceles aduaneros otorgados a México por los países miembros de la Unión Europea bajo el marco del TLCUEM, establecen una desgravación paulatina lineal de hasta diez años, clasificando a los productos en 6 categorías las cuales determinan el lapso de desgravación y las cuotas de importación que se deben de pagar por las frutas originarias de México:

En este sentido se considera relevante para este trabajo de investigación, que se conozca la tasa base de la negociación para cada uno de los productos frescos del sector frutícola que se clasifican el Capítulo 08 del sistema Armonizado, así como los períodos de desgravación respectivos considerados para cada caso, por lo tanto:

- La partida 08 01 conformada por cocos, nueces del brasil y nueces de cajú, bajo el marco del TLCUEM se eliminó el arancel aduanero sobre las importaciones de éstos productos originarios de México, a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, sin embargo años anteriores México no tenía ningún tipo de arancel sobre estos productos.
- La fracción 08 02 conformada por los demás frutos de cascara frescos, secos o mondados, cuentan con diferentes períodos de desgravación, en lo referente a las almendras amargas con cascara o sin cascara y los pistachos, a la entrada en vigor del TLCUEM (1 de junio de 200) quedó eliminado el arancel aduanero, mientras que las clasificadas en el rubro de las demás, como las castañas cuentan con la categoría 4, la cuál está sujeta a una desgravación después del año 2003 terminando en año 2010, donde el arancel aduanero quedará totalmente eliminado.
- Dentro del contexto de los aranceles aplicados a las frutas se puede destacar el caso del plátano, el cual actualmente no recibe preferencias arancelarias ya que en el caso de los bananos de hortaliza (08 03 00 11) se encuentran dentro de la categoría 4, la cuál está sujeta a una desgravación después del año 2003 terminando esta reducción en año 2010, donde el arancel aduanero quedará totalmente eliminado. Los bananos que se

¹⁶ Bancomext y el ITESM, *Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea*, 1999, p. 133.

encuentran dentro del rubro de otros (08 03 00 19), cuentan con la categoría 5 de desgravación, es decir que se sujetara a una revisión después del año 2003, para determinar su liberalización comercial, mientras que países como los del Acuerdo Lomé[√] y los mediterráneos tienen arancel 0%.

- Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes son las frutas que componen la partida 08 04, en el caso de los dátiles pertenece a la categoría 3 de desgravación arancelaria su proceso de reducción arancelaria lineal fue a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (1 de julio de 2000), siendo hasta el año 2008 en donde los aranceles aduaneros restantes quedarán totalmente eliminados, los higos frescos y secos cuentan con la categoría 4, sujeta a una desgravación lineal después del año 2003 terminando en el año 2010, donde el arancel aduanero quedara totalmente eliminado, respecto a las piñas o ananás a pesar de desgravarse desde el año 2000 no obtienen el arancel 0% hasta el año 2008, ya que pertenecen a la categoría 3 de desgravación. Sin embargo, paulatinamente podemos encontrar ventanas de oportunidades, por la calidad del producto y la temporalidad, como se mencionará en los apartados posteriores. El aguacate pertenece a la categoría 3 de desgravación arancelaria su proceso de reducción arancelaria lineal fue a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (1 de julio de 2000), siendo hasta el año 2008 en donde el arancel aduanero restante quedará totalmente eliminado, sin embargo esta fruta cuenta con tres tasas bases diferentes con sus respectivas fracciones arancelarias en virtud de la naturaleza estacional de los perecederos. Cabe mencionar que pesar de tener una fuerte competencia por los países del Acuerdo Lomé y los mediterráneos, México logro penetrar al mercado europeo, principalmente Francia. Las guayabas, mangos y mangostanes son frutas que al pertenecer a la categoría 1 de desgravación arancelaria, quedaron libre de arancel a partir del la entrada en vigor del TLCUEM (1 de julio de 2000). Dentro de este contexto destaca el mango ya que es una fruta que ha sido aceptada favorablemente por algunos países miembros de la Unión Europea.

- La partida 0805 esta conformada por Agrios, frescos o secos, es decir frutas cítricas tales como la naranja y mandarina, las cuales presentan una categoría 4a es decir que la desgravación arancelaria comenzó con la entrada en vigor del TLCUEM, finalizando en el año 2009, sin embargo sólo las fracciones 08 05 10 82, 08 05 10 84 y 08 05 10 86, pertenecen a la categoría 3 de desgravación, su proceso de reducción arancelaria lineal fue a partir de la entrada en vigor de Tratado de Libre Comercio, siendo hasta el año 2008 cuando el arancel aduanero restante quedará totalmente eliminado. A está partida pertenecen los limones (citrus limon, citrus limonum), los cuales pertenece a la categoría 4a es decir que la desgravación arancelaria comenzó con la entrada en vigor del TLCUEM, finalizando en el año 2009, mientras que la lima agria de la variedad citrus

[√] Ver anexo estadístico

aurantifolia (limón persa) pertenece a la categoría 2 de desgravación, el arancel se irá reduciendo a partir de la entrada en vigor del TLCUEM hasta el año 2003. Es decir en pocos años estas frutas pueden acceder libremente al mercado de la Unión Europea, por último tenemos la toronja, que al pertenecer a la categoría 2 de desgravación, el arancel se irá reduciendo a partir de la entrada en vigor del TLCUEM hasta el año 2003. Es decir en pocos años estas frutas pueden acceder libremente al mercado de la Unión Europea.

- Respecto a la partida 08 06 esta conformada por uvas frescas o secas. Las uvas frescas en general pertenecen a la categoría 5, es decir que se encuentran en lista de espera, para ser revisado su caso hasta el año 2003, sin embargo la uva de mesa de abril a mayo puede ingresar a los países miembros de la Unión Europea contando durante estos meses con la categoría 3 de desgravación, su proceso de reducción arancelaria lineal fue a partir de la entrada en vigor de Tratado de Libre Comercio, siendo hasta el año 2008 en donde el arancel aduanero restante quedará totalmente eliminados Las demás variedades con o sin semilla pueden ingresar todo el año, ya que pertenecen a la categoría 4 sujeta a una desgravación lineal después del año 2003 terminando en el año 2010, donde el arancel aduanero quedará totalmente eliminado.
- La partida 08 07 esta conformada por los melones, sandías y papayas frescos, en lo referente a los melones tenemos que pertenecen a la categoría 5 de desgravación, es decir que se sujetara a una revisión del arancel aduanero aplicables a este producto en el año 2003, cabe mencionar que también cuenta con la categoría 6 siendo revisado el caso de este producto en el año 2003 con la finalidad de revisar las cantidades de los cupos arancelarios, respecto a las sandías cuentan con la categoría 3, es decir que a partir de la entrada en vigor del TLCUEM hasta el año 2008 el arancel aduanero quedara eliminado por completo La papaya es un producto favorecido por el TLCUEM, ya que a la entra en vigor de éste (1 de junio del 2000) el arancel aduanero quedo eliminado por completo.
- Las manzanas, peras y membrillos (partida 08 08), cuentan con diferentes categorías de desgravación, en lo referente a las manzanas la variedad cidra (cider apples) cuentan con una desgravación que pertenece a la categoría 3 es decir que a partir de la entrada en vigor del TLCUEM hasta el año 2008 el arancel aduanero quedará eliminado, sin embargo esta reducción arancelaria se otorga sólo del 16 de septiembre al 15 de diciembre, mientras que las variedades Golden Delicious y Granny Smith, pertenecen a la categoría 5 y la desgravación arancelaria será revisa después del año 2003. Las peras de la variedad Perry pertenecen a la categoría 3, sin embargo ésta es vigente sólo del 1 de agosto al 31 de diciembre, mientras que las otras variedades al pertenecer a la categoría 5 su desgravación arancelaria será revisada a partir del año 2003, por último encontramos a los membrillos los cuales pertenecen a la categoría 3 es decir que a partir de la entrada en vigor del TLCUEM hasta el año 2008 el arancel aduanero quedara eliminado.

- La fracción 08 09 esta conformada por chabacanos (damascos, incluido las nectarinas), cerezas, duraznos, ciruelas y endrinas frescos, Los chabacanos(damascos, incluido las nectarinas), cerezas, y duraznos, presentan la categoría 4a es decir que la desgravación arancelaria comenzó con la entrada en vigor del TLCUEM, finalizando en el año 2009, mientras que las ciruelas y endrinas cuentan con una desgravación 3 es decir que a partir de la entrada en vigor del TLCUEM hasta el año 2008 el arancel aduanero quedará eliminado.
- La fracción 08 10 incluye otras frutas frescas, dentro de este contexto tenemos a las fresas, frambuesas, zarzamoras, moras – frambuesa y grosellas las cuales pertenecen a la categoría 4 sujeta a una desgravación lineal después del año 2003 terminando en el año 2010, en lo referente a los kiwis tienen tres tasas bases diferentes pero su categoría de desgravación también es la 4.
- En la partida 08 11 se encuentran incluidos los frutos sin cocer o cocidos con agua o al vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro endulcorante. En lo referente a las fresas, frambuesas, zarzamoras moras – frambuesas y grosellas todas pertenecen a la categoría 4, sujeta a una desgravación lineal después del año 2003 terminando en el año 2010, el cuadro 5 muestra de una manera detallada el período de desgravación arancelaria de cada una de las frutas que conforman estas partidas.
- La partida 08 12 lo integran frutos conservados provisionalmente (por ejemplo con gas sulfuroso, con agua salada, o adicionada con otras sustancias para dicha conservación), pero todavía impropios para el consumo inmediato. Las cerezas, fresas, albaricoques, naranjas, frambuesas pertenecen a la categoría 4 con lo cual se comenzará una desgravación lineal después del año 2003 terminando en el año 2010, las papayas en el año 2003 finalizará su desgravación ya que pertenece a la categoría 2. La guayabas, mangos, mangostanes, tamarindos, lychees, fruta de la pasión, carambola, pitahaya, nueces tropicales, frutas del género *Vaccinium myrtillus* y las clasificadas como las demás tienen una categoría 3 de desgravación, es decir que a partir de la entrada en vigor del TLCUEM el arancel aduanero se irá reduciendo hasta el año 2008 donde quedará eliminado completamente.
- La partida 08 13 conformada por frutos secos, excepto los de las partidas 08 01 a 08 06 ; mezclas de nueces o fruta seca de estos capítulos. Respecto a los albaricoques, manzanas, duraznos, chabacanos y peras, es importante mencionar que pertenecen a la categoría 3 , por lo que como ya se mencionó anteriormente en el año 2008 quedará eliminado el arancel a la exportación, mientras que las papaya al pertenecer a la categoría 2, en el año 2003 quedará libre de arancel, en lo referente a los tamarindos,

lychees, jackfruit, fruta de la pasión, carambola y pitahaya, a la entrada en vigor del TLCUEM los aranceles aduaneros quedaron eliminados.

Para una mayor precisión de las desgravaciones arancelarias a continuación se presenta la tabla número 5 (anexo estadístico) que está conformada por cinco columnas:

- a) En la primera columna, se indica la fracción arancelaria de cada uno de los productos que integran el capítulo 08. Cabe comentar que en esta columna podrá encontrarse que, junto con la fracción arancelaria, se incluyen dos XX, lo que significa que esta fracción se desdobra en varias, dependiendo del período en que se realice la importación.
- b) La segunda columna indica el nombre del producto para cada una de las fracciones arancelarias.
- c) Por su parte, la tercera indica la tasa base de negociación, la cual la mayoría de los casos, no será mayor a la tasa general que la U.E aplica a las importaciones provenientes de terceros países.
- d) La cuarta columna muestra el período en el cual la desgravación lineal finalizará para los productos que pertenecen al capítulo 08.
- e) Finalmente la quinta columna indica la categoría de desgravación para los diferentes productos que se incluyeron en las negociaciones. Esta información junto con la de la tercera columna, permitirá calcular el arancel que aplica a los productos mexicanos que se exportan a la Unión Europea. El significado de cada una de las categorías que se incluyen en esta tabla, se presentan a continuación:

Categoría 1: Para los productos que tienen esta categoría, significa que estarán libres de arancel a partir del primero de julio.

Categoría 2: En este caso los aranceles se irán reduciendo de la siguiente forma:

- a) En la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 75% de la tasa base;
- b) Un año después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 50% de la tasa base.
- c) dos años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 25% de la tasa base; y
- d) Tres años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.

En esta situación se encuentran algunos frutos como la toronja (FA 080.40), en cuyo caso, la desgravación a partir del 1 de julio será la siguiente:

- Si se importan en el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de abril, el arancel aplicable será de 0.075% (en vez de 1%)
- Del periodo del 1 de mayo al 31 de octubre de 1.275%(en vez 1.7%)
- Del periodo del 1 de noviembre al 31 de diciembre,0.75%(en vez 1.%)

Categoría 3: Para los productos que tienen esta categoría de desgravación, el proceso de reducción del arancel es el siguiente:

- a) En la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 89% de la tasa base;
 - b) Un año después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 78% de la tasa base.
 - c) dos años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 67% de la tasa base;
 - d) Tres años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 56% de la tasa base;
 - e) Cuatro años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 45% de la tasa base
 - f) Cinco años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 34% de la tasa base
 - g) Seis años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 23% de la tasa base
 - h) Siete años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 12% de la tasa base y
 - i) Ocho años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
- En esta situación se incluyen productos como la fruta de la pasión, carambola y pitahaya (FA 0810.90.40) que estarán sujetos a un arancel a partir del primero de julio de 3.026% (en vez de 3.4%).

Categoría 4: Para los productos que tienen esta categoría de desgravación, el proceso de reducción del arancel es el siguiente:

- a) Tres años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 87% de la tasa base;
 - b) Cuatro años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 75% de la tasa base.
 - c) Cinco años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 62% de la tasa base;
 - d) Seis años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 50% de la tasa base;
 - e) Siete años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 37% de la tasa base
 - f) Ocho años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 25% de la tasa base
 - g) Nueve años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, cada arancel aduanero se reducirá a 12% de la tasa base
 - h) Diez años después de la fecha de entrada en vigor del TLC, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
- En esta situación se encuentran, entre otros el Kiwi, en cuyo caso estará sujeto a los siguientes aranceles según sea la fecha de importación de:
 - del 1 de enero al 14 de mayo de 7.569%(en vez de 8.7%)
 - del 15 de mayo al 15 de noviembre, de 6.96% (en vez de 8.0%)
 - del 16 de noviembre al 31 de diciembre, de 7.569% (en vez de 8.7%)

Categoría "4a" : Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "4a" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:

- (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 90 por ciento del arancel aduanero base;
- (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 80 por ciento del arancel aduanero base;
- (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 70 por ciento del arancel aduanero base;
- (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 60 por ciento del arancel aduanero base;
- (e) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
- (f) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero, se reducirá a 40 por ciento del arancel aduanero base;
- (g) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 30 por ciento del arancel aduanero base;
- (h) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 20 por ciento del arancel aduanero base;
- (i) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 10 por ciento del arancel aduanero base; y
- (j) nueve años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes se eliminarán por completo.

Categoría 5: Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "5" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad), se eliminarán de conformidad con las disposiciones del artículo 10. el cual menciona lo siguiente:

1.- A más tardar tres años después de la entrada en vigor del TLCUEM el Consejo Conjunto, de conformidad con las disposiciones del artículo 3 (5), considerará los pasos ulteriores en el proceso de liberalización del comercio entre México y la Unión Europea. 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 (Calendario de Desgravación de la Comunidad y Calendario de Desgravación de México respectivamente). Las reglas de origen pertinentes también serán revisadas, según se considere apropiado.

2.- A más tardar tres años después de la entrada en vigor del TLCUEM el Consejo Conjunto, de conformidad con las disposiciones del artículo 3 (5), revisará las cantidades de los cupos arancelarios establecidos en la categoría "6" de los anexos I y II (Calendario de Desgravación de la Comunidad y Calendario de Desgravación de México respectivamente). Para este fin, se llevará a cabo una revisión, caso por caso, de los productos listados en esos anexos.

Categoría 6: Los cupos arancelarios con aranceles aduaneros reducidos sobre las importaciones a la Comunidad de ciertos productos agrícolas y pesqueros originarios de México, listados en la categoría “6” del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se aplicarán a partir de la entrada en vigor de esta Decisión, de conformidad con las condiciones mencionadas en ese anexo. Estos cupos serán administrados con base en documentos de exportación específicos, expedidos por la parte de exportación. Las licencias de importación serán expedidas automáticamente por la parte de importación, dentro de los límites acordados, con base en los certificados de exportación expedidos por la otra parte.

3.- Aspectos generales del sub-sector frutícola mexicano

El objetivo de este trabajo de investigación es mostrar las oportunidades de exportación de frutas frescas mexicanas a la Unión Europea, por lo que en adelante se tomarán en cuenta las frutas frescas pertenecientes a la partida 08, así como los aspectos relacionados al objetivo de la investigación.

La amplia variedad de suelos y climas que existe en nuestro país, hacen de México un importante productor de frutas en el ámbito mundial, "produciendo alrededor de 70 variedades de fruta de las cuales se comercializan internacionalmente 46, dentro de ellas se encuentran mango, papaya, plátano, naranja, aguacate, piña, naranja limón y uva; entre otros"¹⁷ La superficie total destinada a la producción es alrededor de 991 mil hectáreas, de las cuales el 56% son de temporal y el 44% restante de riego. La producción de frutas en México en los últimos años ascendió a un volumen de 14 millones de toneladas anuales, colocando a nuestro país entre los primeros siete productores de dicho rubro en el ámbito mundial.

Por lo anterior, el sub-sector frutícola tiene un alto potencial para apoyar el desarrollo de la agroindustria nacional ya que actualmente "sólo el 15% de la fruta se procesa, el 59% se consume en el mercado nacional y el 16% es exportado en fresco"¹⁸. El sub-sector frutícola registró una tasa promedio anual de crecimiento en las exportaciones del 11% durante el período 1997 – 1999, sin embargo, su participación con respecto a las exportaciones totales en 1999 representó sólo un 0.6%; cabe mencionar que esta tendencia se ha registrado en los últimos años (consultar anexo). La balanza comercial de frutas frescas en el periodo 1997 - 1999 presentó un superávit en todos sus rubros, teniendo como excepciones las partidas 0808 (manzanas, peras y membrillos) y la 0809 (chabacanos, damascos, incluido las nectarinas, cerezas, duraznos, ciruelas y endrinas), las cuales son consideradas frutas de clima templado por lo que, en general, México es un país exportador neto de frutas.

Dentro de este contexto es importante mencionar que las frutas de clima templado*, con excepción de la uva que también se exporta, se destinan en su totalidad al mercado doméstico. Éstas frutas compiten en el mercado interno con frutas de otros países, principalmente de Estados Unidos y Chile, que a partir de los años 80 comenzaron a enviar cantidades cada vez mayores; es fundamental mencionar que estas importaciones empezaron a incrementarse a partir del *boom* importador que se inició con la adhesión de México al GATT en 1986, por lo que las frutas importadas han impuesto nuevas pautas en cuanto a calidad y presentación para el consumidor final, pero también en lo que se refiere a la disponibilidad durante todo el año. Muchos productores nacionales de frutas de clima templado no han podido adaptarse a los estándares internacionales de producción, por lo tanto, han sido desplazados por las importaciones, tal es el caso de los productores de manzana en Puebla. Es por ello que la producción de estas frutas tendió a reducirse o estancarse en los

¹⁷ Centro Bancomext Tepic, *Programa Nayarit Exporta Fase II (Estudio de mercado para la exportación de piña procesada a Estados Unidos)*, México 1999 p. 7

¹⁸ *Ibidem*

* Ver capítulo 4 cuadro 29

años noventa. Por otro lado, un “porcentaje elevado de la producción de estas frutas se destina a la industria, para su transformación en jugos o purés, en el caso de la manzana, en el promedio nacional el 18% se procesa, en el caso del durazno el volumen procesado llega al 40%”; el porcentaje se eleva en los estados con mayor retraso tecnológico, ya que no tienen perspectivas de competir con la fruta importada o con las regiones en México de mayor nivel tecnológico.

En general el sub-sector frutícola tiene tres características sobresalientes: concentración y especialización regional, diferenciación tecnológica y, por último, el destino de la producción

CONCENTRACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN REGIONAL

Dentro de este rango tenemos casos sobresalientes como es el estado de “Michoacán que concentra el 83% del total nacional de la superficie cosechada de aguacate y produce el 87% del total de esta fruta; asimismo, Veracruz concentra el 70% del área de limón Persa, 57% de la piña, 47% de la naranja y 46% de la mandarina. En el caso del limón mexicano el 35% de su superficie y el 48% de su producción corresponde a Colima”¹⁹, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

CUADRO 6

CONCENTRACIÓN REGIONAL EN LA SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN DE FRUTAS
1998 (por ciento)

FRUTA	Número estados productores	Principales estados	Participación en superficie (%)	Participación en producción (%)
Aguacate	27	Michoacán	83	87
Durazno	24	Zacatecas Michoacán	59 8	23 15
Limón mexicano	26	Colima Michoacán Oaxaca	35 27 20	43 26 18
Limón Persa	10	Veracruz	73	73
Mango	23	Veracruz Guerrero	22 11	15 12
Mandarina	23	Veracruz Nuevo León S.L.P	46 26 21	58 21 13
Manzana	23	Chihuahua Durango Coahuila Puebla	32 22 14 12	56 10 14 7
Naranja	27	Veracruz S.L.P Tamaulipas Nuevo León	47 11 9 8	48 9 13 7
Piña	11	Veracruz Oaxaca	57 21	61 23

Fuente: SAGAR, Sistema anuario de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos en medio Magnético 1998.

¹⁹ Cámara de diputados LVII legislatura, *¿Cuánta Liberalización Aguanta la Agricultura? Impacto del TLCAN el Sector Agroalimentario*, México, 1999, p. 255.

Las consecuencias de esta concentración y especialización, repercuten de una manera importante en la economía de los estados, ya que se depende de una cantidad muy reducida de frutas o hasta en algunos casos son monoprodutores, por lo que una situación de crisis no sólo repercute en los estados, sino también, (sobre todo) en el sector agropecuario y sus efectos se vuelven un multiplicador hasta impactar a la economía nacional. Por otra parte, en lo que se refiere a la comercialización, las frutas se transportan hacia los centros de consumo del país, los cuales en muchas ocasiones se encuentran a distancias completamente alejadas de los lugares de cultivo.

DIFERENCIACIÓN TECNOLÓGICA

“Entre los productores mexicanos de frutas frescas existen diferencias marcadas en los niveles tecnológicos y, con ello, en la aportación a la producción general. Los porcentajes de aportación pueden variar, dependiendo de las zonas y de las frutas cultivadas, pero el fenómeno de que un reducido grupo con alto nivel tecnológico está aportando un porcentaje elevado de la producción es una constante en todas las frutas”²⁰.

Es decir que un alto porcentaje de productores frutícolas cuentan con rezagos elevados en el nivel tecnológico, causando rendimientos sumamente bajos, reflejándose en el promedio nacional, asimismo esta diferenciación tecnológica trae consigo que algunas frutas mexicanas sean poco competitivas con las frutas provenientes del extranjero, explicando porqué el sub-sector frutícola para un elevado porcentaje de productores no es rentable. Sin embargo, “la fruticultura mexicana ha crecido durante los últimos años a tasas elevadas, pero en forma extensiva, debido a un comportamiento no satisfactorio de los rendimientos”²¹, por lo que es necesario incrementar el nivel tecnológico de la producción para aumentar los rendimientos físicos por superficie y para mejorar la calidad de las frutas.

DESTINO DE LA PRODUCCIÓN

Una característica primordial del sub-sector frutícola mexicano, se refiere a que su producción se destina principalmente al mercado interno en forma fresca, solamente reducidas cantidades se exportan. "A principios de los años 60 el mercado interno absorbía más del 98% de producción, este porcentaje apenas a principios de los años 90 se había ubicado en 97%", pero debido a la apertura comercial y a la aceleración en el comercio exterior en 1999 el mercado nacional absorbió 59% de la producción, como se menciono anteriormente.

²⁰ *Ibíd*em p. 257

²¹ *Ibíd*em

3.1 - Oferta Mexicana de productos frutícolas frescos

Las exportaciones frutícolas mexicanas se encuentran especialmente en las denominadas frutas exóticas, las cuales son originarias de países de clima tropical o sub-tropical, en donde son consideradas como productos ordinarios, sin embargo, en los mercados extranjeros como el europeo éstas son conocidas por su carácter exótico, ya que al no ser nativas y prácticamente desconocidas por el consumidor, en la mayoría de los casos, estas frutas han gozado de una rápida y exitosa introducción en Europa, sobre todo en los últimos 20 años.

Los volúmenes de producción de varias frutas exóticas son suficientes para convertir a México en un líder mundial en la exportación de éstas, tal es el caso del mango, ya que " el 74 por ciento de la producción de los últimos cinco años se ha concentrado en cinco países, de los cuales uno es del continente Americano y el resto de Asia: India, México, Pakistán, Tailandia y China. De estos cinco países el principal productor es India, nación asiática que produce más del 55 por ciento de la producción total mundial, con un promedio anual de 9.6 millones de toneladas. México se convierte en el segundo productor de mango al obtener aproximadamente 1.1 millones de toneladas promedio anuales entre 1991 y 1995, lo que le hace contribuir con el 6.5 por ciento de la producción total mundial. De acuerdo a los reportes de la FAO, la producción en 1994 se ubicó 85.7 por ciento por arriba del promedio anual alcanzado en 1979 - 81, pero inferior en 2.5 por ciento al de 1991 cuando alcanzó 1.11 millones de toneladas. Después de México se ubican las tres naciones asiáticas productoras de mango (Pakistán, Tailandia y China) Según la opinión de los importadores, la calidad del mango mexicano y su coloración le han permitido reconocimiento en el mundo"²².

Respecto al aguacate, el volumen obtenido en el mundo se concentra prácticamente en cuatro países: México, Estados Unidos, Israel y Chile. Cabe mencionar que, México con una producción de aguacate de más de 300,000 toneladas (40% producción mundial de acuerdo a datos de la FAO), ocupa el primer lugar como productor y es el séptimo exportador en el mundo, en donde la variedad que más se exporta es la Hass.

"Según datos de la FAO, durante los últimos diez años se ha producido un total de 95 millones de toneladas de limones y limas en el mundo. México ocupa el primer lugar como productor con el 11.3% seguido por la India (10.5%), Estados Unidos (9.2%), Argentina (9.2%) e Irán (8.4%). El limón Persa, es uno de los productos de México que más se demanda, según datos de la FAO domina aproximadamente el 75% del mercado"²³. Nuestro país cuenta con condiciones agroclimáticas ideales para la producción de limón Persa, lo que se refleja en bajos costos de producción y alta calidad de la fruta, asimismo el

Subcapítulo elaborado con datos obtenidos de la base de estadísticas del World Trade Atlas 2000

²² Claridades Agropecuarias , Número 31 , marzo 1996, *El mango mexicano* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

²³ Cámara de diputados LVII legislatura, *¿Cuánta Liberalización Aguanta la Agricultura? Impacto del TLCAN el Sector Agroalimentario*, México, 1999, p. 255.

limón Persa en México está desplazando al limón amarillo, cabe mencionar que ambos mercados tanto el doméstico como el de exportación, se encuentran en expansión"²⁴

"Mientras que la papaya domina el 42% del mercado mundial, la cual está disponible todo el año²⁵, esta fruta ha tenido una gran aceptación en los mercados extranjeros como es el caso de Estados Unidos, Japón y Europa. La producción de papaya en el mundo está concentrada en los países del tercer mundo o en desarrollo, como México, Brasil, Nigeria, Tanzania y Zaire, y los niveles de producción se han venido incrementando, siendo Brasil y México los principales productores de América. Esto es un reto para ellos, ya que deben desarrollar tecnologías de producción que permitan crear híbridos resistentes a plagas y enfermedades, que sean de porte bajo con grandes producciones y poder establecer un dominio en el mercado mundial".²⁶ En lo que respecta a "la piña, ésta se encuentra entre las doce frutas de mayor producción en el ámbito nacional y según datos de la FAO, la piña se produce principalmente en 34 países, de los cuales México ocupa el 9° lugar, y el 13° lugar dentro de los exportadores de piña, aunque sólo exporta el 3% de su producción. Lo que nos habla de un gran potencial exportador de esta fruta"²⁷.

A continuación se presentan de una manera más detallada las frutas frescas mexicanas que se exportan. Dentro de este contexto, las exportaciones totales de frutas frescas presentan un incremento, como se puede observar en el cuadro 7, durante el período 1993 - 1999 se registró una tasa de crecimiento promedio anual de 11.9%. La partida 08 04 constituida fundamentalmente por mangos, piñas y aguacates hasta 1998 fueron los principales conceptos de exportación, con una tasa media anual de crecimiento de las exportaciones de 11.4%.

²⁴ El Financiero, 20/06/2000, p.18

²⁵ Cámara de diputados LVII legislatura, *¿Cuánta Liberalización Aguanta la Agricultura? Impacto del TLCAN el Sector Agroalimentario*, México, 1999, p. 253

²⁶ Smith N.J.H., Williams J.T., Pluncknett D.L. and Talbot J.P, *Tropical Forests and their Crops*. Cornell University Press. U.S.A, 1992

²⁷ Centro Bancomext Tepic, *Programa Nayarit Exporta Fase II (Estudio de mercado para la exportación de piña procesada a Estados Unidos)*, México 1999 p. 10

CUADRO 7

**EXPORTACIONES MEXICANAS DE FRUTAS FRESCAS
1993 – 1999 Millones de Dólares**

	Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
	08 Frutas frescas pertenecientes a la partida 03	413.1	473.9	570.37	611.65	597.84	744.49	810.56
804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes	132.83	137.76	143.2	184.92	176.68	204.68	190.19
807	Melones, sandías y papayas, frescos	69.27	95.93	127.08	148.82	152.95	164.3	255.97
803	Bananas o plátanos, frescos o secos	92.88	80.42	84.4	72.05	68.19	72.48	43.53
806	Uvas, frescas o secas	41.27	40.38	75.47	65.41	78.49	109.56	110.33
805	Agrios, frescos o secos	40.36	41.96	48.75	59.89	56.89	62.05	92.04
810	Los demás frutos frescos	23.42	33.86	48.63	59.93	33.7	74.99	80.15
802	Los demás frutos de cáscara, frescos o secos	12.81	43.35	42.34	20.16	28.65	55.99	37.36
809	Chabacanos (damascos, incluido las nectarinas), cerezas, duraznos, ciruelas y endrinas	0.22	0.17	0.41	0.42	1.95	0.37	0.89
808	Manzanas, peras y membrillos, frescos	0.04	0.07	0.09	0.05	0.34	0.07	0.1

Fuente: The World Trade Atlas 2000

En la partida 08 04 las guayabas, mangos y mangostanes, integrados principalmente por los mangos, obtuvieron una tasa promedio anual de crecimiento en las exportaciones de 1.9%, en el período de análisis (1993 - 1999). Aquí se evidencia una desaceleración en las ventas al extranjero de este tipo de productos; por otro lado, en cuanto a la partida conformada por los aguacates o paltas, es muy significativo que la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de aguacate durante el período en cuestión, haya sido del 20.5%, reflejo de la autorización por parte de las autoridades norteamericanas para poder importar aguacate mexicano[∞]. En el caso de Europa, Francia continúa como un mercado ascendente del aguacate mexicano en su variedad Hass. Cabe mencionar que la piña o ananá también tuvo una elevada tasa de crecimiento durante el período de análisis (23.6%). Por último, las exportaciones de higos y dátiles no son significativas.

A partir de 1999 el principal rubro de frutas está constituido por la partida 08 07 que comprende melones, sandías y papayas, la cual registró una tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones de estas frutas del 24.3%, lo que manifiesta la importancia que estos productos han adquirido en los últimos años. Dentro de este contexto, los melones destacan como principal producto debido a que sus exportaciones pasaron de 78.3 millones de dólares en 1996 a 103.10 millones en 1999, siendo este año el más dinámico, ya que su tasa de crecimiento promedio anual fue del 9.6%; las sandías, en este mismo período, obtuvieron una tasa promedio anual del 10%. Es importante denotar que antes de 1996, existía una sola fracción arancelaria que conjuntaba a estas dos frutas, sin embargo, en los años posteriores éstas ya cuentan con su respectiva partida. Por otro lado, la papaya ha mostrado un sorprendente incremento en sus exportaciones en el período analizado (1993 - 1999), ya que tan sólo en 1993 se exportaban casi 4.5 millones de dólares alcanzando en 1999 un monto de 20.8 millones de dólares, reflejando una tasa de crecimiento promedio anual del 29%.

[∞] El 5 de febrero de 1997 se publicó en el Federal Register de Estados Unidos la autorización para poder importar en ese país aguacate Hass procedente del estado de Michoacán.

En cuanto a la partida 08 03 constituida por los plátanos o bananas, ésta ha mostrado un decremento en sus exportaciones debido a que en el año de 1993, éstas fueron de 92.87 millones de dólares, reduciéndose en 1999 a los 37.42 millones de dólares y su tasa de crecimiento promedio anual fue del – 14.05%. Sin embargo, aunque esta fruta es uno de los rubros más importantes en el contexto de las exportaciones, para los objetivos de este trabajo de investigación no es preponderante ya que las naciones de la Unión Europea son abastecidas principalmente por los países del acuerdo Lomé, pagando un arancel de 0% advalorem sin restricciones; una lista de los países que integran tal acuerdo se puede citar en el anexo.

La partida 08 06 tiene una gran importancia, ya que ha aumentado sus exportaciones de una manera significativa en el período 1993 –1999. Cabe mencionar que este rubro está constituido por uvas secas y frescas, éstas últimas son las que predominan en esta fracción, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual del 18.5% durante el citado período. Las exportaciones de uva de mesa, representan no sólo una importante opción del sector agrícola de nuestro país, sino también una importante generadora de divisas que, en las circunstancias económicas que vivimos, son tan fundamentales²⁸.

La partida 08 05 conformada por frutos agrios, frescos o secos, al igual que las otras partidas, también ha mostrado una tasa de crecimiento promedio anual significativa, del 14.7%, en las exportaciones en el período analizado (1993 - 1999). Esta partida está constituida principalmente por los limones y lima agria. Cabe mencionar que en nuestro país se cultivan principalmente dos variedades de limón: el Mexicano y el Persa. Sin embargo, lo que en México conocemos como limón Mexicano y limón Persa, en realidad no es limón sino lima ácida o amarga en sus dos variedades. Cabe mencionar que la producción de limón Mexicano es básicamente para autoconsumo, mientras que la del limón Persa es principalmente para exportación. El limón Persa mostró una tasa de crecimiento promedio anual en las exportaciones de 45.16% en el período analizado. Las toronjas o pomelos han incrementado sus exportaciones pasando de 0.3 millones de dólares en 1993 a 1.3 millones de dólares en 1999, lo cual refleja una tasa de crecimiento promedio anual en las exportaciones del 24.5%; en cuanto a las naranjas, se han incrementado sus exportaciones de 0.8 millones de dólares en 1993 a 19.3 millones de dólares en 1999, colocándolo como segundo producto de exportación, dentro del rubro 08 05 en el año de 1999, obteniendo una tasa de crecimiento promedio anual durante el período 1993 - 1999 del 69.2%, superior a la de las frutas que constituyen esta partida; en lo que respecta a las mandarinas han mostrado un comportamiento descendente en sus exportaciones, siendo su tasa de crecimiento promedio anual durante el período analizado del –1.65%.

En lo referente a la partida 08 10 (fresas, frambuesas, zarzamoras, mora – frambuesa y grosellas), en el período analizado ésta arrojó una tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de 22.7%, esta fracción está constituida fundamentalmente por las fresas, las cuales en 1993 reportaron un

²⁸ Datos de la Asociación Agrícola Local de Productores de Uva de Mesa del Estado de Sonora

monto de exportación de 21.90 millones de dólares. En el año de 1998, las exportaciones de fresa mexicana ascendieron a 68.53 millones de dólares; sin embargo, para 1999 el monto de exportación decreció a 63.71 millones de dólares. A pesar de la disminución en las exportaciones durante el último año de estudio, la tasa de crecimiento promedio anual durante el periodo analizado fue de 19.5%. Un rubro sobresaliente es el referente a las frambuesas, zarzamoras y moras, debido a que sus exportaciones en 1993 fueron de tan sólo 0.18 millones de dólares, sin embargo, para 1999 éstas reportaron un monto de 12.32 millones de dólares, dando lugar a una tasa de crecimiento promedio anual de 101%. Existe otro rubro importante en esta partida, la cual se refiere a los demás frutos que ha incrementado sus exportaciones, ya que en 1993 fueron de 1.32 millones de dólares y para 1999 ascendieron a 3.53 millones de dólares, lo que representó un incremento de 2.20 millones de dólares en el período analizado, siendo su tasa de crecimiento promedio anual de 1.17%. Por otro lado, en este rubro se encuentra incluido el lychee, fruta que tiene posibilidades de incrementar sus exportaciones a la Unión Europea.

La partida 08 08 constituida por las manzanas, peras y membrillos, muestra un saldo negativo en su balanza comercial, pues en 1998 este déficit fue de -97.36 millones de dólares y en 1999 se incrementó a los -152.47 millones de dólares. Por último la partida 08 09 (chabacanos, damascos, incluidos las nectarinas, cerezas, duraznos, ciruelas y endrinas) muestra un déficit recurrente en su balanza comercial, el cual se ha incrementado, por lo que en 1998 hubo un déficit de -27.44 millones de dólares, pasando en 1999 a los -34.147 millones de dólares.

Con lo mencionado anteriormente, nos podemos percatar que nuestro país es un exportador neto de frutas frescas y que sólo estas dos últimas partidas son las únicas que muestran un saldo negativo.

3.1.1.- Montos de exportación y países destino de las frutas mexicanas con mayor demanda en el extranjero

A continuación se presentan los montos de exportación y países destino de las frutas mexicanas con mayor demanda en el extranjero, asimismo el siguiente análisis engloba el período de 1997 - 1999. Es importante mencionar que las exportaciones frutícolas de nuestro país se han dirigido principalmente al mercado estadounidense..

- **GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES**

Las guayabas, mangos y mangostanes mexicanos, integrados principalmente por los mangos tienen como principal país de exportación a Estados Unidos, que en 1997 importó 111.28 millones de dólares, lo que representó el 87.2% de las exportaciones mexicanas de estos productos, tendencia que se mantuvo constante en los dos años posteriores (ver anexo y cuadro 8);. mientras que Canadá, durante el período de 1997 – 1999 mostró un incremento en las

importaciones de estas frutas, ya que en 1997 las exportaciones de nuestro país en este rubro hacia Canadá fueron de 8.31 millones, logrando una participación del 6.5%, pero para el año de 1999 las exportaciones se incrementaron a los 11.40 millones de dólares con una participación de 9.2% en las exportaciones totales de estos productos.

Dentro de este contexto, se puede observar que en el período de análisis (1997 - 1999) Canadá, Japón, Francia, Países Bajos, Reino Unido, y España, han importado estas frutas aunque no de una manera sobresaliente como es el caso de Estados Unidos, sin embargo, es notoria la participación de los cuatro países miembros de la Unión Europea mencionados, ya que a pesar de que sus importaciones no son constantes, estos productos ya se han dado a conocer en Europa, en donde el importador está en búsqueda de nuevos mercados abastecedores, con el fin de que la demanda sea cubierta todo el año.

CUADRO:8
EXPORTACIONES DE MÉXICO
 (Millones de USD)

Producto seleccionado: Guayabas, mangos y mangostanes

Fracción arancelaria: 080450

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	107.346	87.072
Canadá	11.410	9.255
Japón	0.988	0.801
Francia	0.894	0.725
Países Bajos	0.835	0.678
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.685	0.556
España	0.201	0.163
Alemania	0.178	0.144
Chile	0.134	0.108
Australia	0.049	0.039
Nueva Zelanda	0.031	0.025
Costa Rica	0.031	0.025
Bélgica	0.023	0.018
Curazao	0.009	0.007
Italia	0.006	0.005
Total Exportado	123.284	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

• **AGUACATE O PALTA^{√√}**

Es una de las frutas con mayor demanda europea, siendo Francia el principal país receptor, miembro de la Unión Europea, de este producto. Haciendo una retrospectiva se puede decir que en 1993 este país importaba un monto de 8.96 millones de dólares con lo cual absorbía el 46.8% de las exportaciones totales hechas por México, mientras que Estados Unidos sólo importaba un monto de 3.63 millones de dólares lo cual representaba casi el 19% de las exportaciones totales, Suiza importaba un monto de 2.30 millones de dólares, lo que representaba el 12% de las exportaciones totales, Canadá importaba 1.50 millones de dólares lo que representaba el 7.8% de las exportaciones totales hechas por México. Sin embargo, a partir de 1997 Estados Unidos se convirtió en el primer país receptor de estos productos, lo cual se debe principalmente a una flexibilización en sus medidas fitosanitarias, por lo tanto, para 1999 Estados Unidos absorbió el 53% de las exportaciones totales de aguacate hechas por nuestro país, Francia fue el segundo receptor sólo con el 17.2%, Canadá participó con el 8.6%, mientras que Japón y Reino Unido absorbieron el 4% y 2.5% de las exportaciones totales hechas por México, respectivamente. Existen otros países miembros de la Unión Europea que importan esta fruta con una importancia menor, destacando España y los Países Bajos, como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO: 9

**EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)**

**Producto seleccionado: Aguacates
(Paltas)
Fracción arancelaria: 080440)
1999**

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	31.617	53.925
Francia	10.121	17.262
Canadá	5.071	8.648
Japón	2.409	4.109
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1.470	2.507
Costa Rica	0.131	0.224
España	0.375	0.640
Países Bajos	0.297	0.507
Argentina	0.190	0.325
Hong Kong	0.144	0.245
Suecia	0.137	0.234
Total Exportado	58.632	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

^{√√} Desde 1914, año en que los oficiales de sanidad vegetal de Estados Unidos prohibieron la entrada de aguacate a su país argumentando la presencia de mosca de la fruta y otras plagas cuarentenarias, México no hizo ningún intento por solicitar la corrección de su política hasta 1970. Ese primer intento fue rechazado por las autoridades estadounidenses, al igual que el segundo presentado en 1975. Es en el inicio de la década de los 90's cuando nuestro país insiste mediante la presentación de tres programas de trabajo diferentes para su análisis, aprobándose uno de ellos en 1993 para exportar el aguacate a Alaska.

- **PIÑAS O ANANÁS**

Son exportadas principalmente a Estados Unidos. En 1997 importó 6.68 millones de dólares es decir que absorbió el 92.1 de las exportaciones totales de este producto. En 1998 Estados Unidos importó 4.49 millones de dólares, lo cual representó el 97.6% del total de las exportaciones mexicanas de esta fruta, en 1999 el monto de importación fue de 5.7 millones de dólares, es decir, este país absorbió el 95.5% de las exportaciones totales de piña. Como se puede observar a pesar de que en 1998 y 1999 este país presentó un decremento en sus importaciones siguió siendo el principal país receptor de este producto, ya que en estos dos últimos años las exportaciones totales de piña mexicana también decrecieron (ver anexo).

La demanda de este producto se ha incrementado en otros países, como Canadá; asimismo dentro de los principales países receptores de piña mexicana en el período analizado (1997 – 1999), se encuentran varios miembros de la Unión Europea, a pesar de que su participación no ha sido constante, como es el caso de Reino Unido que en 1998 sus montos de importación de esta fruta lo colocaron como el tercer país importador de esta fruta; sin embargo, en años posteriores no se registra participación alguna. Dentro del contexto de los principales países receptores de piña mexicana, se observa que Italia no ha mantenido un ritmo constante en sus importaciones, al igual que Países Bajos y Alemania.

CUADRO: 10

**EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)**

**Producto seleccionado :Piñas
(ananás)**

Fracción arancelaria: 080430

1999

Principales países	Exportaciones	%
Estados Unidos	5.70237	95.5155
Canadá	0.238202	3.9899
Alemania	0.023004	0.3853
Italia	0.006504	0.1089
Suiza	0.000015	0.0003
Japón	0.000005	0.0001
Países Bajos	0.000001	0.0000
Total Exportado	5.970101	100.0000

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Es importante hacer notar que las exportaciones totales de piña mexicana disminuyeron de 7.72 millones de dólares en 1997 a 5.97 millones de dólares en 1999; sin embargo, se observa un incremento del total de las exportaciones en el período enero – noviembre 2000 (ver anexo).

- **MELONES**

Al igual que la mayoría de las frutas exportadas por nuestro país, Estados Unidos es el principal receptor de melones mexicanos, en el período analizado (1997 – 1999), este país absorbía más del 99.29% de este producto, asimismo en el período enero – noviembre del año 2000, México exportó a Estados Unidos casi el 99.7% de sus ventas al exterior de este producto; sin embargo, existen otros países a los cuales México ha exportado melón en los últimos años, aunque no de una manera preponderante, tales como: Japón, Canadá, Reino Unido, Francia y Países Bajos. En lo referente a las importaciones japonesas de melón mexicano, éstas decrecieron en el período 1997 - 1999, ya que su monto de exportación pasó de 0.449 millones de dólares a 0.019 millones de dólares respectivamente, es decir, que de las ventas mexicanas de melón al exterior, Japón absorbió el 0.45% y 0.018% respectivamente durante el período analizado (1997 – 1999); mientras que Canadá en el mismo período, también disminuyó sus importaciones de 0.11 millones de dólares a 0.041 millones de dólares, es decir, este país absorbió el 0.11% y 0.040% respectivamente de las exportaciones mexicanas de este producto. Países miembros de la Unión Europea como Reino Unido, Francia y Países Bajos han venido a ocupar el lugar de Canadá y Japón como los principales receptores del melón mexicano sobre todo en el año de 1999; sin embargo, a pesar de que las importaciones de esta fruta hechas por esos países europeos se han incrementado en el período analizado, dicho incremento no ha sido tan importante como para participar significativamente en las exportaciones mexicanas de este producto, basta mencionar que tan sólo en 1999 Reino Unido fue el segundo país receptor de melón con un monto de 0.087 millones de dólares, lo que representa el 0.085% de las exportaciones mexicanas de esta fruta. Es importante mencionar que las importaciones de este producto mexicano hechas por Francia y Países Bajos fueron de 0.062 y 0.052 millones de dólares respectivamente, lo cual representa el 0.06% y 0.05% respectivamente del total de las exportaciones mexicanas de melón.

CUADRO:11

EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)

Producto seleccionado: melones

Fracción arancelaria: 080719

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	102.840	99.743
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.087	0.085
Francia	0.062	0.060
Países Bajos	0.052	0.050
Canadá	0.042	0.040
Japón	0.019	0.019
Cuba	0.003	0.003
Total Exportado	103.105	100.0000

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

- **SANDÍAS**

Las exportaciones mexicanas de sandía están sumamente concentradas hacia Estados Unidos, por lo que la exportación a otros países es casi nula (ver anexo), es decir, este país concentra casi el total de las exportaciones mexicanas de dicho producto, ya que tan sólo en 1999 las exportaciones de sandía fueron de 66.771 millones de dólares, es decir, el 99.98%, como se puede apreciar en el cuadro siguiente.

CUADRO:12

EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)

Producto seleccionado: Sandías

Fracción arancelaria: 080711

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	66.771939	99.9857341
Cuba	0.0094560	0.0141596
Italia	0.0000540	0.0000809
Japón	0.0000160	0.0000240
Francia	0.0000010	0.0000015
Total Exportado	66.781466	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

- **PAPAYAS**

El principal país receptor de esta fruta ha sido Estados Unidos, asimismo ha incrementado sus exportaciones, ya que en el año de 1997 importó 12.26 millones de dólares, lo que representó 97.34% de las exportaciones totales de papaya mexicana. Para el año de 1999, éstas ascendieron a los 20.64 millones de dólares, absorbiendo el 99% de las ventas al exterior de este producto. Cabe mencionar que Canadá ha sido un importador de esta fruta, aunque las exportaciones de papaya mexicana a este país no se han incrementado de una manera preponderante, tan sólo en 1998 Canadá exportó 0.031 millones de dólares, es decir, absorbió el 0.2% de las exportaciones mexicanas de papaya. Durante 1999 las importaciones de papaya realizadas por Canadá ascendieron a los 0.074 millones de dólares, lo que representó el 0.3% de las exportaciones de este producto. Es relevante mencionar la presencia de algunos países miembros de la Unión Europea, como es el caso de Reino Unido, que en 1999 se colocó como segundo país importador de papaya mexicana con un monto de 0.076 millones de dólares, teniendo una participación del 0.36% en las exportaciones de este producto; otro país donde este producto ha tenido acceso es Francia. El cuadro siguiente muestra el monto de importaciones de dicho país y la participación porcentual de los principales países a los cuales este producto ha logrado ingresar.

CUADRO: 13

EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)

Producto seleccionado: Papayas
Fracción arancelaria: 080720

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	20.645	99.096
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.076	0.365
Canadá	0.074	0.356
Francia	0.025	0.118
Total Exportado	20.833	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

• **LIMONES (CITRUS LIMÓN, CITRUS LIMONUM) Y LIMA (CITRUS AURANTIFOLIA)**

Dentro de esta categoría, el limón Persa es el único que se exporta, siendo en realidad una lima ácida o amarga, teniendo como principal país receptor Estados Unidos de América. En 1999 este país importó 55.204 millones de dólares, es decir, el 78.7% de las exportaciones totales realizadas por México de este producto; mientras que Japón importó sólo 3.19 millones de dólares, siendo el 4.5% de las exportaciones totales. Cabe mencionar que esta tendencia se ha registrado en los últimos años (ver cuadro anexo). Posteriormente el limón Persa mexicano pudo ingresar a países miembros de la Unión Europea, los que se convirtieron en receptores de esta fruta y aunque no son montos muy elevados de importación, cada día se incrementan las posibilidades de encontrar nuevos consumidores potenciales. Así, Francia en el año de 1999, importó 2.94 millones de dólares, lo cual implica el 4.2% del total de las exportaciones; Países Bajos importó 2.83 millones de dólares, absorbiendo el 4% de las exportaciones totales de este producto realizadas por México; Reino Unido importó 1.614 millones de dólares, esto es el 2.3% de las exportaciones totales. Dentro de este mismo contexto encontramos a países que no absorben ni siquiera el 2% de las exportaciones mexicanas de este fruto, los cuales son en su mayoría, también, miembros de la Unión Europea, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

CUADRO: 14**EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)****Producto seleccionado: Limones (*Citrus limón, Citrus limonum*) y lima
(*Citrus aurantifolia*)****Fracción arancelaria: 080530**

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	55.04	78.99
Japón	3.194	4.584
Francia	2.949	4.232
Países Bajos	2.835	4.068
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1.615	2.317
Alemania	1.100	1.578
Canadá	0.953	1.367
Suiza	0.787	1.130
Bélgica	0.709	1.017
Italia	0.276	0.396
Suecia	0.024	0.034
España	0.109	0.156
Dinamarca	0.059	0.085
Austria	0.017	0.025
Antillas	0.014	0.021
Total Exportado	69.685	100.000

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

- **NARANJAS**

Al igual que la mayoría de las frutas exportadas por nuestro país, Estados Unidos es el principal receptor de naranjas mexicanas, en el año de 1999 este país absorbía el 98.12% de este producto, como segundo receptor tenemos a la Republica de Argentina con 0.130 millones de dólares, es decir, absorbió el 0.67% durante el año de 1999, como tercer país receptor de esta fruta tenemos a Japón el cual importó el 0.083 millones de dólares, es decir, que absorbe el 0.43% de las exportaciones totales de naranja realizadas por México, posteriormente encontramos países los cuales no tienen una participación significativa como se puede observar el como se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO:15**EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)****Producto seleccionado: Naranjas****Fracción arancelaria: 080510****1999**

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	18.929	98.129
Argentina	0.130	0.673
Japón	0.083	0.431
Canadá	0.068	0.354
Aruba	0.056	0.291
Malasia	0.009	0.045
Países Bajos	0.006	0.029
República Federativa Checa Y Eslovaca	0.004	0.020
Francia	0.003	0.015
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.002	0.013
Total Exportado	19.289	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

- **TORONJAS O POMELOS**

Es importante mencionar que la toronja o pomelo, es la única fruta mexicana que no tiene a Estados Unidos como primer país destino de exportación, por lo que se considera como principal nicho de mercado a países miembros de la Unión Europea casi en su totalidad; asimismo, los montos de exportación de este producto no se encuentran concentrados en un sólo país como es el caso del resto de las frutas frescas analizadas. En 1999, Reino Unido importó 0.038 millones de dólares, es decir, el 29.5% de las exportaciones totales de toronjas realizadas por nuestro país, colocándolo como principal país importador; sin embargo, Francia y Bélgica importaron cantidades significativas de toronjas mexicanas en el mismo año, 0.268 millones de dólares y 0.261 millones de dólares respectivamente, siendo el 20.5% y 20% del total de las exportaciones mexicanas de este producto; Países Bajos absorbió un monto de 0.249 millones de dólares, lo que representa el 19% de las exportaciones totales de nuestro país; Canadá absorbió el 6.4% de las exportaciones totales mexicanas; por su parte, Italia absorbió el 2.5%, mientras que Estados Unidos sólo absorbió el 1.5%. En países como Canadá, Italia y Estados Unidos que se mencionan como receptores de las toronjas mexicanas no se presentan los montos con los que participan en las exportaciones (aunque sí los porcentajes), ya que no son significativos para los objetivos de este análisis; sin embargo, se pueden apreciar en el siguiente cuadro con el resto de la información:

CUADRO:16

EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)

Producto seleccionado: Toronjas o pomelos

Fracción arancelaria: 080540

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.385	29.463
Francia	0.268	20.498
Bélgica	0.262	20.027
Países Bajos	0.249	19.071
Canadá	0.084	6.410
Italia	0.033	2.489
Estados Unidos	0.020	1.517
Hong Kong	0.005	0.362
Japón	0.002	0.152
Total Exportado	1.308	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

- FRESAS**

El principal país receptor de las fresas mexicanas ha sido Estados Unidos, con montos de importación sumamente elevados en comparación con otros países. En 1999, este país importó 62.22 millones de dólares, es decir, el 97.6% de las exportaciones de fresas realizadas por México. Sin embargo, Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá y Países Bajos han sido receptores de esta fruta, pero sus importaciones no han tenido gran constancia, pues su participación durante 1997 – 1999 no ha sobrepasado el 1.3% (ver anexo). En el año de 1999 Alemania importó un monto de 0.73 millones de dólares, lo que constituye el 1.15% del total de las exportaciones mexicanas de fresa; Reino Unido importó 0.43 millones de dólares, lo que representa el 0.69% de la exportaciones realizadas por México de este producto; mientras que Francia importó 0.182 millones de dólares, lo que representa tan sólo el 0.28% de la exportaciones totales de fresa mexicana. Lo anterior se puede observar en el cuadro siguiente:

CUADRO: 17

EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)

Producto seleccionado: Fresas (frutillas)

Fracción arancelaria: 081010

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	62.222	97.662
Alemania	0.734	1.152
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	0.439	0.689
Francia	0.182	0.286
Canadá	0.129	0.202
Países Bajos	0.006	0.009
Total Exportado	63.712	100.000

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

- **UVAS**

Las exportaciones de las uvas mexicanas están concentradas en Estados Unidos y, a su vez, éstas se han ido incrementado en los últimos años. En 1997, ascendieron a los 68.81 millones de dólares, es decir, el 95.5% de las exportaciones totales hechas por México, pasando a los 97 millones de dólares en 1999, lo cual es el 97% de las exportaciones totales de esta fruta; es notoria la presencia de Reino Unido, ya que durante el período 1997 - 1999 éste se colocó como segundo país receptor de uva mexicana. Sin embargo, sus montos de exportación están muy por debajo de los registrados por Estados Unidos, ya que solamente se exporta en un período específico del año, como se mencionará en el sub capítulo 3.1.1 (referente a la temporalidad). Por lo que no es sorprendente que en el año de 1999, Reino Unido importó 1.60 millones de dólares de uva fresca mexicana, lo que representó sólo el 1.6% de las exportaciones mexicanas de uva; mientras que Canadá, en el año citado se colocó como tercer país receptor de uva mexicana, importando 0.94 millones de dólares, lo que representó el 0.94% de las exportaciones mexicanas de esta fruta. Lo anterior se puede observar en el siguiente cuadro.

CUADRO: 18

**EXPORTACIONES DE MÉXICO
(Millones de USD)**

Producto seleccionado: Uva

Fracción arancelaria: 080610

1999

Principales Países	Exportaciones	%
Estados Unidos	97.213	97.260
Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1.606	1.610
Canadá	0.944	0.940
Belice	0.058	0.060
Cuba	0.052	0.050
Guatemala	0.036	0.040
Brasil	0.029	0.030
Alemania	0.019	0.020
Total Exportado	99.956	100

Fuente: The World Trade Atlas 2000

3.1.2 Temporalidad de las frutas frescas con oportunidades de exportación a la Unión Europea

La temporalidad de la cosecha es un elemento indispensable para realizar una exportación exitosa de frutas frescas mexicanas a la Unión Europea. La finalidad de tener conocimiento preciso de la temporalidad de las frutas frescas es promover el producto en el tiempo exacto de oferta mexicana, existiendo la posibilidad de introducir productos de calidad superior en el mercado internacional. Debido a que la temporalidad está íntimamente ligada con las ventanas de oportunidad, una vez que se logra ingresar al mercado internacional se debe de tener en cuenta que la pérdida de control del abastecimiento puede representar un peligro de quebrar la estructura del mercado, por lo que se deben tomar las medidas necesarias para poder cubrir

la demanda de estos productos, con la finalidad de crear una imagen responsable y confiable hacia el importador europeo,

La temporalidad de las frutas con oportunidades de exportación a la Unión Europea son:

➤ **LIMÓN PERSA**

Por lo que se puede apreciar en el cuadro 19, esta fruta se cosecha todo el año. -"Las zonas productoras en nuestro país están bastante delimitadas, por ejemplo el limón Persa, del Golfo de México, abarca los estados de Veracruz (principal productor de esta variedad), Jalisco, Puebla y Chiapas."²⁹ Su cultivo en nuestro país fue promovido por la compañía refresquera Coca Cola, quien en los años 70's en búsqueda de materia prima del ácido cítrico para su producto convenció a ganaderos de Veracruz para que lo sembraran. El limón obtenido no tenía las características deseadas por la compañía (mucho jugo y poco aceite), por lo que ésta perdió el interés del cultivo en la región. Los productores, entonces, lo introdujeron en el mercado de EUA, a través de Texas, para distribuirlo al interior de ese país.

CUADRO 19

Limón Persa		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Veracruz	Jalapa	Mayo - Noviembre
	Tepetzintla	Octubre - Diciembre
	Emiliano Zapata	Enero - Noviembre
	Platón Sánchez	Septiembre - Octubre
	Soledad de Dobl.	Agosto - Septiembre
Chiapas	Las Rosas	Agosto – Octubre
	Chilón	Octubre –Diciembre
	Ocosingo	Agosto - Diciembre
Puebla	Huitzilán	Septiembre - Octubre
	Tlacuilotepec	Octubre - Diciembre
Jalisco	Amacueca	Agosto - Diciembre
	Purificación	Noviembre - Diciembre

Fuente: SAGAR

➤ **MANGO**

El cultivo del mango es una actividad que se ha extendido en las regiones costeras del territorio nacional, de tal forma que se considera que la mayor parte de la superficie cultivada se localiza en los estados de Veracruz, Oaxaca, Guerrero, y Chiapas. Asimismo en el siguiente cuadro nos podemos percatar que en la mayoría de los estados la época de cosecha comienza en el mes de mayo para finalizar entre el mes de junio o julio.

²⁹ Claridades Agropecuarias , Número 30 , febrero 1996, *El limón Persa y el limón mexicano: la Complementariedad del mercado* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CUADRO: 20

Mango		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Veracruz	Chacaltianguis	Mayo - Junio
	Emiliano Zapata	Junio - Julio
Guerrero	Cuajinicuilapa	Marzo - Septiembre
	Juan R. Esacudero	Mayo - Julio
	Ometepec	Mayo - Junio
	Acapulco	Mayo - Julio
Oaxaca	Chiquihuitlán	Mayo - Julio
	S.J Bautista Tuxt.	Mayo - Junio
	Sto. Dmgo. Teh.	Abril - Junio
Chiapas	Mazatán	Mayo - Junio
	V. Carranza	Mayo

Fuente: SAGAR

➤ **UVA**

En lo referente a la uva, este trabajo de investigación se enfoca principalmente a la uva de mesa, cabe mencionar " que hay una diferencia bastante marcada entre lo que se denomina de mesa y para vinificar. Las características para la primera son: gran atractivo visual, tanto por su tamaño como por su color y brillantez, así como por la alta apetecibilidad, por su sabor"³⁰, en el cuadro 21 se muestra la temporalidad de las uvas para vinificar y de mesa.

CUADRO: 21

Uva		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Uva para vinificar		
Coahuila	Parras	Julio - Septiembre
	Torreón	Agosto - Septiembre
Aguascalientes	Aguascalientes	Julio - Octubre
	Rincón de Romos	Julio - Octubre
Baja California Nte.	Tecate	Septiembre
	Ensenada	Septiembre - Octubre
Chihuahua	Delicias	Julio - Agosto
Durango	Gómez Palacio	Junio - Octubre
Uva de mesa		
Sonora	Caborca	28 de marzo – 15 de abril
	Costa de Hermosillo	Mayo – junio

Fuente: SAGAR

Sonora es el principal estado productor de la uva de mesa. Las épocas de cosecha para la vid de mesa en las dos principales zonas de Sonora, se da en periodos distintos, lo que permite una magnífica complementariedad en el mercado. Para el caso de Caborca, la producción es más tempranera, de tal forma que la cosecha se da entre el 28 de marzo al 15 de abril; mientras que para la costa de Hermosillo, se da durante el periodo mayo – junio.

³⁰ Claridades Agropecuarias , Número 37 , septiembre 1996, *Dos perfiles de la producción frutícola en sonora: la uva para mesa y la uva pasa*, Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

➤ **PAPAYA**

"La papaya se cosecha prácticamente todo el año, ya que depende de la zona de producción, la época de siembra y si es de riego o temporal. Sin embargo, las temporadas de producción alta quedan definidas entre los meses de agosto y noviembre para riego y enero a abril para temporal"³¹.

CUADRO: 22

Papaya		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Veracruz	-----	Todo el año
Guerrero	-----	Todo el año
Colima	-----	Todo el año
San Luis Potosí	-----	Todo el año

Fuente: SAGAR

➤ **PIÑA**

"La piña se siembra y se cosecha principalmente en regiones de climas tropicales; actualmente se produce en ocho estados de la República Mexicana, destacando Veracruz, ya que su producción asciende a las 233,040 toneladas, siendo su producción de temporal, la cual alcanza un rendimiento por hectárea de 44.59 toneladas, se cuenta con una superficie de tierras destinadas al cultivo de la piña de 10.828 hectáreas"³²

CUADRO: 23

Piña		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Veracruz	-----	Abril - Julio
Oaxaca	-----	Marzo - Agosto

Fuente: SAGAR

➤ **MELÓN**

En el país la cosecha se realiza todo el año, pues Sonora y Jalisco inician en octubre y en mayo, la Comarca Lagunera inicia en mayo y termina en octubre. En el cuadro 24 podemos ver los meses de cosecha de la mayoría de los estados productores del país.

³¹ Claridades Agropecuarias, Número 67, marzo 1999, *La papaya, un mercado en expansión*, Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

³² Centro Bancomext Tepic, *Programa Nayarit Exporta Fase II (Estudio de mercado para la exportación de piña procesada a Estados Unidos)*, México 1999 p. 7

CUADRO: 24

Melón		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Baja California	-----	Junio - Noviembre
Baja California Sur	-----	Marzo - Agosto
Coahuila*	-----	Mayo - Octubre
Colima*	-----	Enero - Mayo Noviembre - Diciembre
Chiapas	-----	Enero - Abril
Chihuahua	-----	Agosto - Octubre
Durango*	-----	Mayo - Octubre
Guerrero	-----	Enero - Abril
Jalisco	-----	Enero - Mayo Octubre - Diciembre
Michoacán*	-----	Febrero - Julio
Oaxaca	-----	Enero - Junio
Sinaloa	-----	Marzo - Julio
Sonora*	-----	Enero - Mayo Octubre - Diciembre
Tamaulipas	-----	Julio - Septiembre

*Estados que destacan por su rendimiento en el cultivo del melón

Fuente: SAGAR

➤ TORONJA

La enorme diversidad de climas con la que cuenta nuestro país permite una oferta de toronja casi todo el año. Esto significa que se pueda abastecer a las diferentes plazas del mercado nacional, por lo tanto, esta fruta tiene grandes posibilidades de ingresar al mercado internacional con gran éxito en cualquier época del año. "En Veracruz, el principal estado productor de toronja del país, hay dos regiones abastecedoras de este cítrico. La zona norte, comprende los municipios de Gutiérrez Zamora y sobre todo Martínez de la Torre, cuya época de cosecha va de octubre a mayo. Mientras que la otra zona, es la del Puerto de Veracruz, en el área de Medellín, que cuenta con un clima y condiciones particulares, y le permite por un lado, cosechar producto de julio a diciembre, así como aprovechar la ventana que en este tiempo existe en el mercado internacional"³³.

CUADRO: 25

Toronja		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Veracruz	Chacaltianguis	Septiembre - Octubre
	Santiago Tuxtla	Septiembre - Octubre
	Gutiérrez Zamora	Octubre - Mayo
	Martínez de la Torre	Octubre - Mayo
	Medellín	Julio - Diciembre
Oaxaca	Loma Bonita	Agosto - Octubre
Nuevo León	Linares	Octubre - Diciembre
	Montemorelos	Marzo - Diciembre
Guerrero	Quechultenango	Agosto - Septiembre
Chiapas	Chilón	Octubre - Diciembre

Fuente: SAGAR

³³ Claridades Agropecuarias, Número 70, junio 1999 *La toronja mexicana y sus potencialidades* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

➤ **AGUACATE**

El aguacate es una fruta muy noble y debido a la gran adaptación que tienen las diferentes variedades que se producen en México, “hay producción todo el año, la variedad *Hass* es la dominante en este aspecto. Las épocas de cosecha de aguacate como se observan en cuadro anterior se dividen en alta y baja. La primera se presenta en los meses de octubre a enero y la segunda de febrero a septiembre, el aguacate presenta cuatro floraciones que son: flor loca, flor aventajada, flor normal y flor marceña. De estas floraciones se recomienda la cosecha de cada tipo de fruta de la forma siguiente: fruta loca en agosto y septiembre; fruta avanzada de octubre a diciembre; fruta normal en enero y febrero; y fruta marceña a partir de marzo”³⁴

CUADRO: 25

Aguacate		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Michoacán	-----	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
Puebla	Huauclilla	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
	Teziutlán	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
	Zacatlán	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
Veracruz	Jalacingo	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
	Otatitlán	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
	Cosamalopan	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
México	Tenancingo	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
	Valle de Bravo	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
Chiapas	Acapetahua	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre
	Mazatán	Alta: octubre - enero Baja: febrero - septiembre

Fuente: SAGAR

➤ **LYCHEE**

En el ámbito mundial, el lychee se puede cosechar durante tres semanas al inicio de verano; sin embargo, debido a la gran variedad de climas de los países productores, permite contar con oferta durante cuatro meses; de ellos, dos son de alta oferta; el primero y último mes de producción la disponibilidad es menor.

Por otra parte, es importante resaltar que la producción en los dos hemisferios (norte y sur), permiten ampliar la estacionalidad contando con dos temporadas de oferta mundial; de éstas se considera que la principal es la de mayo y julio, que es cuando produce México; la otra es la correspondiente al lapso de diciembre a enero, cuando Australia y los países africanos participan. aunque en ello vaya la apariencia del producto por no estar completamente

³⁴ Claridades Agropecuarias, Número 75, enero 1999, *El aguacate mexicano* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

madura, ni haber tomado el color característico, ocasionando que no se acepte igual y reduciendo su valor.

“La cosecha de lychee en nuestro país inicia durante el mes de mayo en Oaxaca, junio en Puebla, julio en Sinaloa y agosto en Baja California, pasando por el resto de los estados productores; la duración en cada sitio es entre 3 y 5 semanas, dependiendo siempre de las lluvias, que influyen de manera importante en que se acelere la temporada, pues la lluvia es sumamente dañina para el fruto cuando se está formando.”³⁵

CUADRO:26

Lychee		
Principales Estados productores	Municipio	Cosecha
Sinaloa	-----	Mayo
San Luis Potosí	-----	Agosto
Veracruz	-----	Agosto
Jalisco	-----	Agosto
Oaxaca	-----	Junio
Puebla	-----	Julio

Fuente: SAGAR

³⁵ Claridades Agropecuarias, Número 65, septiembre 1999, *El lychee, la fruta más fina del mundo* Producción y Edición de apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

4- Características de la demanda europea de productos frutícolas

“El alto nivel de vida en la Unión Europea con un ingreso per - cápita promedio de alrededor de 20 mil dólares anuales, brinda a los consumidores la oportunidad de comprar una amplia variedad de frutas y verduras.”³⁶ Asimismo, en los últimos 15 años, los hábitos de los consumidores europeos han cambiado notablemente, esto se observa aún más en el sector de las frutas y verduras, es decir, según datos obtenidos de la consejería comercial de Bancomext ubicada en Holanda, en el continente europeo, las personas han mostrado su interés por una vida más sana, por lo que con mayor frecuencia, las frutas frescas (entre las que se pueden destacar los cítricos por su alto contenido de vitaminas) pasan a formar parte de la dieta del consumidor de estos países que buscan una alimentación más completa. Es importante mencionar que, desde principios de la década de los noventa, ha cobrado gran importancia el concepto de alimentos orgánicos, ya que son cultivados bajo un sistema que restringe sustancialmente el uso de agroquímicos sintéticos y promueve el aprovechamiento sostenido de los recursos del suelo y el agua. Lo anterior se debe a que los consumidores europeos están cada vez más preocupados por el nivel de residuos de agroquímicos en los productos frescos, no solamente por los efectos en la salud causados por su consumo, sino también, por los daños causados al medio ambiente. Estos alimentos tienen un gran mercado en los países de la Unión Europea, en especial en Holanda y Alemania

Sin embargo, en los últimos años, los productos orgánicos no han logrado imponerse totalmente en el mercado, principalmente por la diferencia en precios y en presentación, por lo que los productos considerados “verdes” son una alternativa atractiva; éstos son producidos con los fertilizantes inorgánicos o biodegradables, además, se pueden vender a precios inferiores, dados sus menores costos de producción, no olvidando que, aún así, los productos orgánicos son más competitivos por considerarse más sanos.

4.1 Tipos de consumidores

Existen diferentes tipos de consumidores europeos, por lo tanto, las características de los productos frutícolas que se demandan son diversas, como se puede apreciar en el cuadro 28; sin embargo, ningún consumidor es de un tipo único, por lo que la clasificación señalada en dicho cuadro, sólo debe tenerse como referencia para entender las motivaciones de compra.

³⁶ BANCOMETX, Consejería Comercial de México en Holanda, *Frutas Frescas en el Mercado del Benelux*. Julio 2000.

CUADRO 28
Categorías de consumidores y productos

Consumidor	Producto
<ul style="list-style-type: none"> • Perezoso 	<ul style="list-style-type: none"> • Ensaladas de frutas semi-preparadas, mezcladas, frutas fácilmente consumibles, congelados, comidas microondas (melones, aguacate, papaya, banano, fresa,...)
<ul style="list-style-type: none"> • "Snack eater" 	<ul style="list-style-type: none"> • Frutas sin semillas (uvas, banano,...)
<ul style="list-style-type: none"> • Gourmet Rico y curioso 	<ul style="list-style-type: none"> • Frutas exóticas (mango, lychee, kiwi, carambola, granada, ...)
<ul style="list-style-type: none"> • Que come con los ojos 	<ul style="list-style-type: none"> • Frutas de colores perfectos (mangos, banano amarillo, toronjas rosadas, kiwi, carambola).
<ul style="list-style-type: none"> • El comprador tradicional 	<ul style="list-style-type: none"> • Frutas conocidas por él todo el año en su supermercado (peras, manzanas, duraznos, bananos).
<ul style="list-style-type: none"> • Que se preocupa por su salud 	<ul style="list-style-type: none"> • Todos los productos frescos (se interesa en las propiedades de los productos, tales como vitaminas, calorías, etc.)
<ul style="list-style-type: none"> • El que cuida su presupuesto, buscando precios bajos 	<ul style="list-style-type: none"> • Un rango limitado de productos vendidos a precios bajos (fruta de estación).

Fuente: BANCOMEXT, Consejería Comercial de México en Holanda, Julio 2000

Características generales del consumidor

El ámbito en el que se desenvuelve el individuo, así como su personalidad, determinan los hábitos de consumo, como se muestra a continuación:

NACIONALIDAD

“Existen grandes diferencias y preferencias de los consumidores, por ejemplo los alemanes se caracterizan porque dan más importancia al precio, los ingleses "comen con los ojos", los europeos del Sur comen productos de temporada y son más exigentes en términos de sabor y frescura”³⁷.

EDAD

La consejería comercial de Bancomext en Holanda señala que, en los últimos años, en lo que respecta a la tendencia del consumo de frutas frescas por edades, los jóvenes y adultos jóvenes (es decir, menores de 30 años) son consumidores poco potenciales para este tipo de productos; sin embargo, las personas de edad media (más de 30 años), representan un mercado más atractivo, esto se debe a que las personas mayores de 30 años empiezan a tomar una conciencia enfocada a los conceptos de salud, y considerando que

³⁷Ibidem

la mayoría de la población de la Unión Europea rebasa este rango de edad, se puede afirmar que constituye un mercado con gran potencial para el consumo de frutas frescas, sobretodo si se considera en forma adicional que la tendencia a consumir productos sanos, está haciendo bajar la edad promedio de los consumidores de productos frescos.

ESTILO DE VIDA

El estilo de vida de la población en la Unión Europea ha cambiado. Considerando el incremento de mujeres trabajando, de "solteros" viviendo solos y de parejas sin hijos (*Think's two incomes no kids*), el tiempo para cocinar y preparar comida, así como el espacio para almacenar productos, son factores limitantes para la demanda de alimentos de preparación "larga", por lo que la tendencia del consumo está a favor de los productos semi - preparados o frescos, es decir, fáciles de preparar y consumir. Es aquí donde las frutas de fácil pelado (*easy peeling*) como las mandarinas, uvas, manzanas, peras y bananos tienen un impacto positivo sobre el consumidor europeo, pues son consideradas como una botana (*snack*) y, por lo tanto, muy demandadas como alimentos entre comidas. Así, el hábito botanero (*snacking habit*) tiene un impacto positivo en el consumo de frutas frescas.

MODA

Algunos estudios han puesto en evidencia otras variaciones de los hábitos de consumo, como por ejemplo: antes de los años ochenta, los consumidores preferían platillos más fuertes, con "imagen machista" como carne, licor, queso fuerte, etc.; mientras que después de esa década, los consumidores se dirigieron más hacia productos de "imagen femenina" como pescados, aves, frutas, dulces,... y al final de los noventa, se ha observado que se dirigen hacia productos más sanos como frutas y vegetales.

4.2 Productos que se importan

El conjunto de frutas para su consumo en fresco que se importan en la Unión Europea, puede clasificarse de manera general en dos grandes grupos, los cuales son :

CUADRO 29

Fruta fresca de clima templado	Fruta fresca de clima trop cal y subtropical (exóticas) *
Manzanas, peras, uvas duraznos, nectarinas, albaricoque cerezas, fresas, frambuesas, zarzamoras, etc. Melones, sandías	Bananas frutos cítricos, piña, kiwi aguacates, mangos, lychees papayas, fruta de la pasión, carambolas, dátiles, higos.

* También existe la importación de nuevos productos que se han dado a conocer recientemente en Europa.
 Fuente: **BANCOMEXT, Consejería Comercial de México en Holanda, julio 2000.**

Es importante mencionar que los melones y las sandías no son frutas de clima templado específicamente; sin embargo, con la finalidad de facilitar su estudio se clasifican dentro de este rubro.

➤ **Frutas de clima templado**

Las oportunidades de exportación de las frutas de clima templado a los países miembros de la Unión Europea provenientes de los demás países fuera de este bloque son prácticamente nulas, ya que las frutas de clima templado son generalmente abastecidas por países dentro de la misma zona. Así también, cuando existen problemas de producción y cosecha en ciertas regiones, los países comunitarios son los primeros proveedores para compensar los faltantes de oferta. La tecnología representa una ventaja competitiva para la producción local y, a la vez, una barrera de entrada al mercado de la Unión Europea para los productos extranjeros, sobre todo para aquellas frutas de clima templado producidas en condiciones controladas durante todo el año; por lo tanto, las únicas frutas de clima templado que México exporta a la Unión Europea son:

- El melón y la uva (importados en contra estación).

➤ **Frutas de clima tropical y sub-tropical (exóticas)**

En la mayoría de los casos, las frutas de clima tropical y sub – tropical son productos importados a la Unión Europea por países extracomunitarios, los cuales tienen la desventaja de no ser conocidos. Sin embargo, cuando dichas frutas se han introducido a los países miembros de la Unión Europea, en la mayor parte de las ocasiones, han gozado de una rápida y exitosa aceptación, especialmente en los últimos 20 años. Lo anterior se puede considerar un avance positivo, ya que en los últimos años, los consumidores se han familiarizado con estos productos y han ganado un espacio permanente en las tiendas y en las listas de compras, tal es el caso de:

- La piña, plátano, kiwi, aguacate, mangoⁱ y, en menor medida, la papaya.
- El lychee (variedad de fruta exótica menos conocida, pero con tendencia creciente de la demanda).

El grupo principal en cuanto a importaciones, corresponde a los cítricos. El surtido de cítricos presentes en el mercado europeo consiste en numerosas variedades de naranjas, mandarinas, toronjas y limones, entre los que destacan las siguientes:

- Las variedades más importantes de naranjas son las Valencianas, Navels, Jaffa y Salustianas, por las que existe una gran demanda; es importante mencionar que los principales proveedores de naranjas son España y Sudáfrica.
- Entre las variedades de limón, el más popular es el amarillo; pero el limón persa está cobrando cada vez mas importancia.
- En cuanto a las variedades de mandarina, las Clementinas son particularmente populares; esta variedad también se produce en España.
- Las toronjas en sus variedades rojas y rosadas han registrado un aumento en el consumo de este tipo de cítrico.

4.3 Países demandantes y montos de importación

Entre las principales características del mercado del sector de las frutas frescas, podemos destacar las siguientes:

- “La Unión Europea consume el 50% de las frutas exóticas producidas a nivel mundial”³⁸.

Los principales receptores de frutas exóticas son: **Alemania, Bélgica, Francia, Países Bajos y Reino Unido**. En 1999 estos países absorbieron el 77.4% de las importaciones realizadas de frutas frescas. Reino Unido fue el primer país receptor de estos productos, debido a que sus importaciones reportaron un monto de 1,598.25 millones de dólares, lo que representa el 19% de las compras realizadas por los países miembros de la Unión Europea al mercado internacional de frutas frescas; Alemania fue el segundo país receptor de estos productos, reportando un monto de 1,556.51 millones de dólares, es decir, el 18.6% de la importaciones de frutas frescas realizadas por los países miembros de la Unión Europea; el tercer país receptor de frutas frescas fue Bélgica con un monto de importación de 1,243.9 millones de dólares, absorbiendo casi el 15%; como cuarto y quinto país receptor de frutas frescas encontramos a Holanda y Francia, respectivamente, reportando un monto de importación de 1,179.9 y 878.46 millones de dólares, respectivamente, es decir, el 14.2% y el 10.5%.

CUADRO 30

IMPORTACIONES DE FRUTAS FRESCAS REALIZADAS POR LOS
PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA EN 1999
(MILLONES DE DÓLARES)

PAIS	TOTAL	PORCENTAJE
Unión Europea	8339.20	100.00
Reino Unido	1598.25	19.16
Alemania	1556.51	18.66
Bélgica	1243.87	14.91
Holanda	1179.97	14.14
Francia	878.46	10.53
Italia	642.91	7.70
España	480.12	5.75
Suecia	244.99	2.93
Austria	170.64	2.04
Portugal	98.53	1.18
Grecia	63.49	0.76
Finlandia	63.35	0.75
Dinamarca	62.04	0.74
Irlanda	29.10	0.34
Luxemburgo	26.88	0.32

Fuente: Eurostat

³⁸ BANCOMEXT, Consejería Comercial de México en Holanda, *Frutas Frescas en el Mercado del Benelux*, julio 2000

Dentro de los aspectos más importantes de las importaciones de frutas frescas en la Unión Europea, destacan los siguientes³⁹:

- Francia, Países Bajos y Bélgica son los mayores importadores y exportadores.
- Los Países Bajos re-exportan y distribuyen el 80% de lo que importan.
- Bélgica también está considerado como gran re-exportador.
- El Benelux abastece el 14% del consumo europeo de frutas.
- El 65% de las importaciones de América Latina entran por Rotterdam
- Italia y España, aunque en una menor medida, como se puede observar en el cuadro anterior, también participan en la absorción de las importaciones de frutas frescas, ya que importan un monto del 7.7% y el 5.7% , respectivamente.

Dentro de este contexto, es importante delimitar las frutas con demanda identificada y posibilidades de exportación, las cuales son las siguientes:

CUADRO 31

IMPORTACIONES REALIZADAS POR LA UNIÓN EUROPEA DE FRUTAS CON DEMANDA IDENTIFICADA Y POSIBILIDADES DE EXPORTACIÓN EN 1999

Fracción Arancelaria	Fruta	Monto
080610	Uva	449.63
080540	Toronjas	216.54
080430	Piñas	193.57
080530	Limón	142.56
080440	Aguacate	139.31
080719	Melones	133.34
080450	Guayabas, mangos* y mangostanes	127.22
08109030	Lychee	52.27
080720	Papayas	25.39

Fuente: Eurostat

*Destacando los mangos

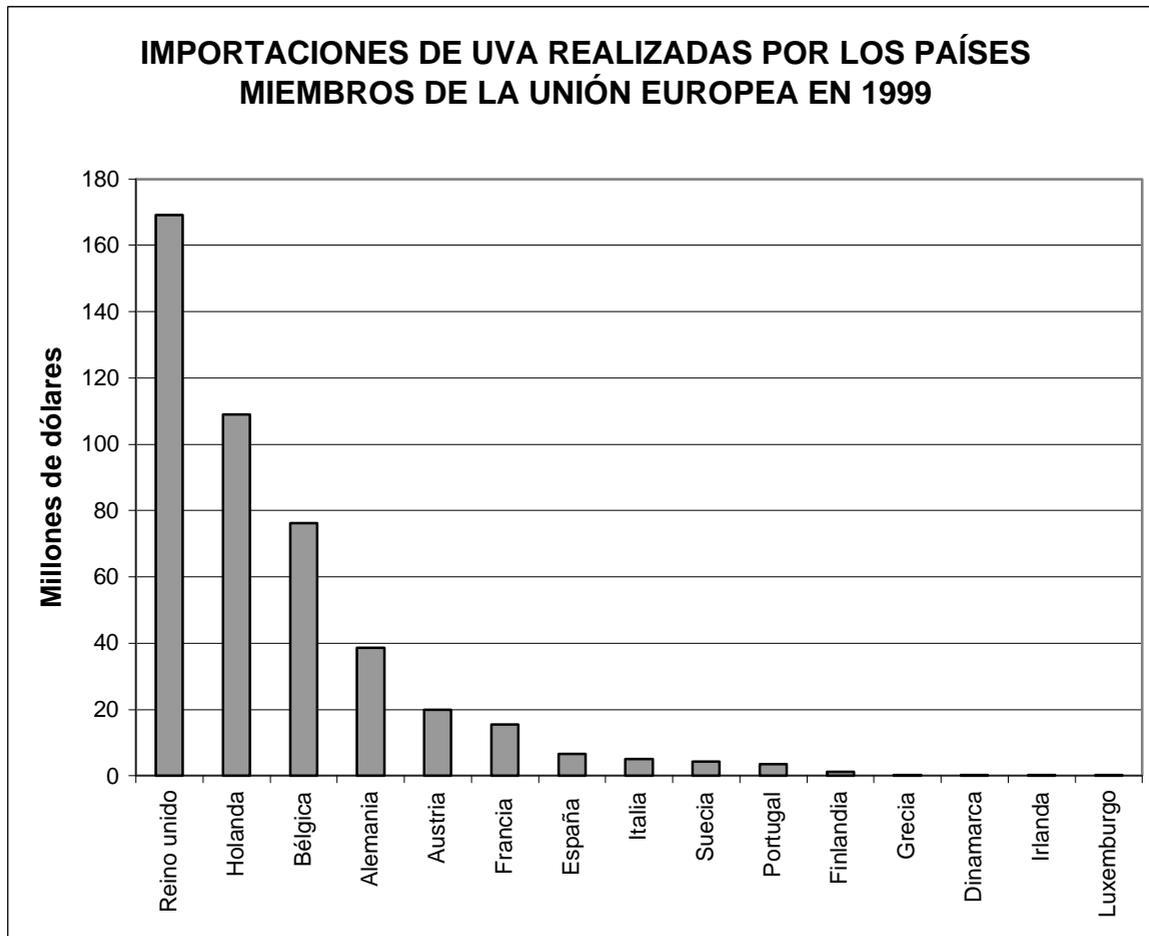
A continuación se hace un breve análisis de cada una de las frutas seleccionadas, tomando en cuenta sus montos de importación y los principales países consumidores, con la finalidad de introducirnos en la demanda europea de frutas para encontrar nuevos nichos de mercado o ampliar los ya existentes, como es el caso del mango, aguacate y toronja.

³⁹ BANCOMEXT, *Programa de Actividades Promocionales en Europa*, México, octubre del 2000, p.22

- **UVA**

Dentro de las frutas seleccionadas, la uva fue el principal producto de importación en 1999; en ese mismo año, Reino Unido y Holanda se caracterizaron por importar la mayor cantidad de estos productos con 169.22 y 108.91 millones de dólares, respectivamente, es decir, estos países absorben el 37.6% y 24.2% de las importaciones totales hechas por la Unión Europea; Bélgica importó 76.14 millones de dólares lo que significa el casi 17% de las importaciones totales; Alemania sólo importó 38.56 millones de dólares, es decir, el 8.5%; Austria y Francia 19.8 y 15.4 millones de dólares, respectivamente, lo que en términos porcentuales es el 4.4 y 3.4, respectivamente; los restantes países miembros de la Unión Europea, importaron 21.47 millones de dólares, es decir, casi el 5% de las importaciones totales de uva.

Gráfica: 2

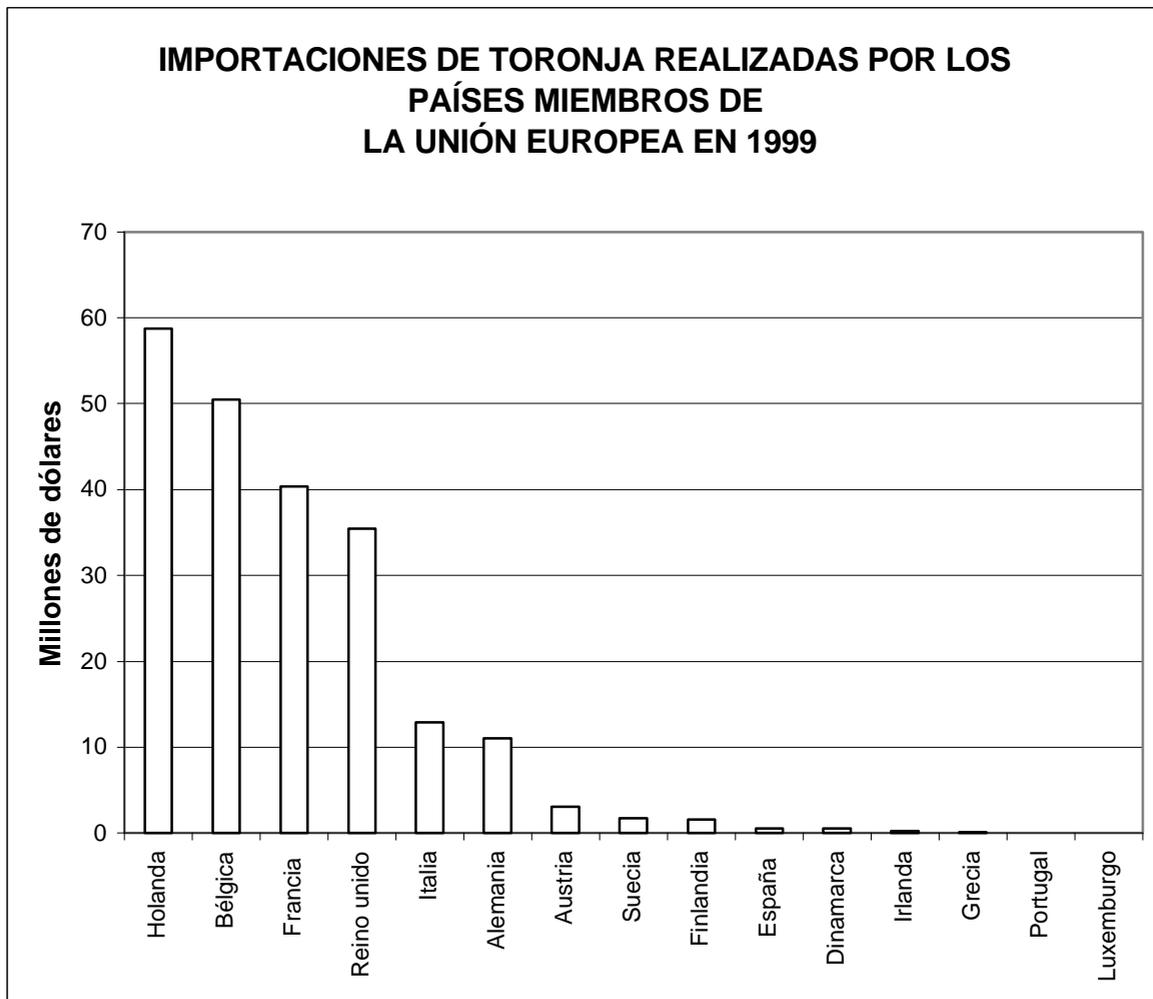


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **TORONJAS**

En 1999, las importaciones se concentraron principalmente en cuatro países, los cuales en orden de importancia son: Holanda, que absorbe el 27% de las importaciones realizadas por la Unión Europea con un monto de 58.7 millones de dólares; Bélgica absorbió el 23.3% de las importaciones de esta fruta, con un monto de 50.5 millones de dólares; Francia importó 40.35 millones de dólares, es decir, concentró el 18.6% de las importaciones realizadas por la Unión Europea y, por último, el Reino Unido absorbió el 16.34%, lo que implicó un monto de 35.39 millones de dólares. En lo que respecta a los demás países miembros de la Unión Europea, éstos sólo importaron en conjunto un monto de 31.5 millones de dólares, representando el 14.% de las importaciones de toronja.

Gráfica: 3

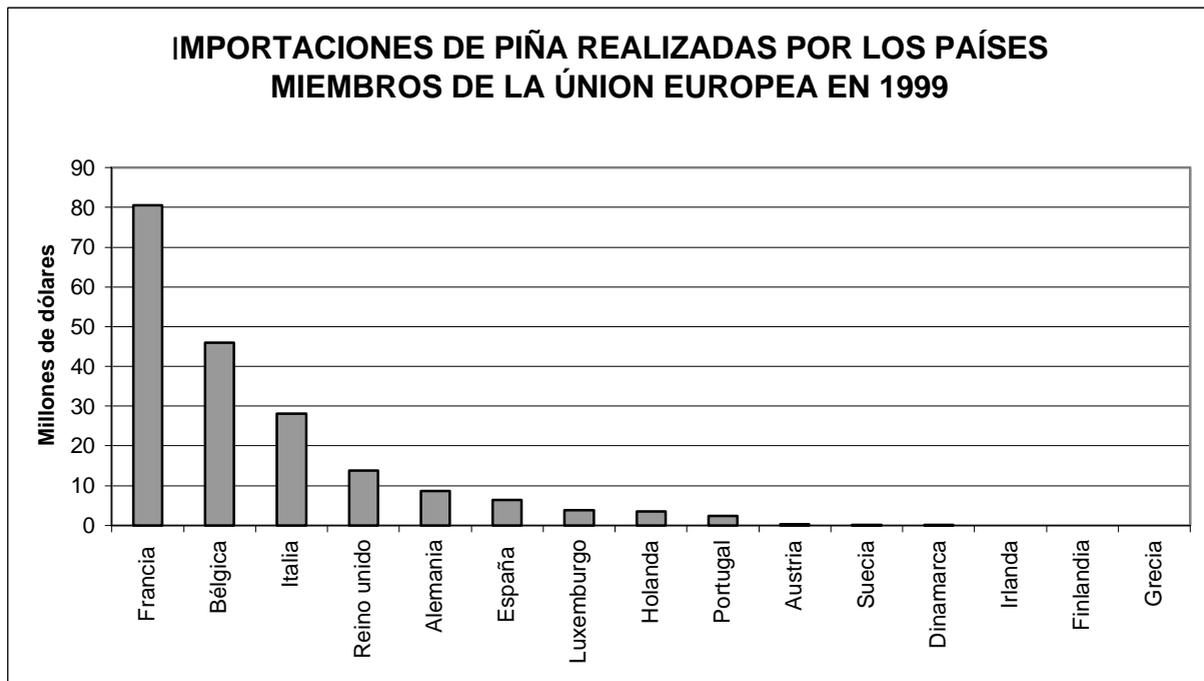


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **PIÑA**

Es relevante mencionar que Francia tiene una gran concentración de importaciones de esta fruta, ya que éste país absorbió en 1999, un monto de 80.5 millones de dólares, lo que representó el 41.5% de las importaciones totales de piña; mientras tanto, Bélgica figuró como segundo país importador en ese año, teniendo una diferencia con respecto a Francia de casi 34 millones de dólares, esto es, que sólo importó un monto de 46.04 millones de dólares, absorbiendo el 23.7% de las importaciones de esta fruta; Italia fue el tercer país importador con un monto de 28 millones de dólares, lo que significa el 14.5%; Reino Unido se colocó como cuarto país importador de piñas con un monto de 13.7 millones de dólares, absorbiendo el 7% de la importaciones; España se colocó con una participación menos importante respecto a los países anteriormente mencionados, ya que importó 8.6 millones de dólares, absorbiendo el 4% de las importaciones totales de piña; para finalizar, los demás países miembros de este bloque en su conjunto, sólo importaron 10.24 millones de dólares, lo que representó el 5.3% de las importaciones realizadas.

Gráfica: 4



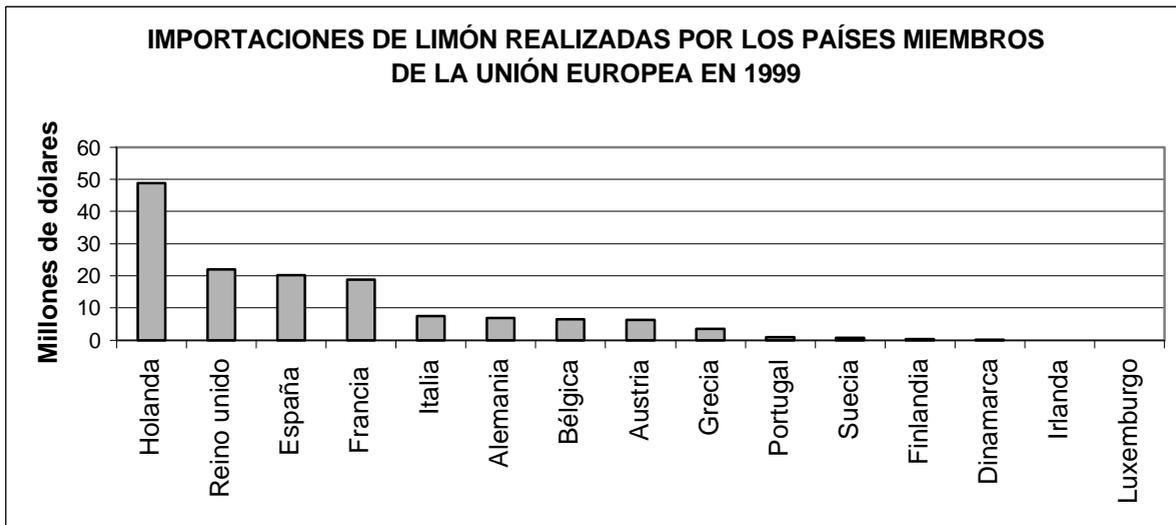
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **LIMÓN**

En 1999, el principal país destino de las importaciones realizadas por la Unión Europea de limón fue Holanda, con un monto de 48.9 millones de dólares, que representa el 34% de las importaciones; Reino Unido reportó un monto de importación del casi 22 millones de dólares, es decir, el 15.3% de las importaciones totales de limón, posteriormente se encuentra España con un monto de 20 millones de dólares, que lo colocó como tercer país importador de este producto, absorbiendo el 14% de las importaciones totales de limón; con una diferencia no importante, sigue Francia importando un monto de casi 19 millones de dólares, absorbiendo el 13% de las importaciones; Italia, fue el quinto país importador, reportando un monto de 7.5 millones de dólares, es decir, el 5% de las importaciones totales de limón; Alemania importó un monto de 6.8 millones de dólares, con lo que absorbió el 5% de las importaciones totales; Bélgica y Austria siguen en importancia con un monto de 6.5 y 6.2 millones de dólares, respectivamente, lo que significa que el 4.5% y el 4.3%, respectivamente, de las importaciones de limón realizadas por la Unión Europea .

En lo que respecta al resto de los países miembros de la Unión Europea, en su conjunto reportaron un monto de importación de limón de 18.36 millones de dólares, absorbiendo el casi 13% del mercado.

Gráfica: 5



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

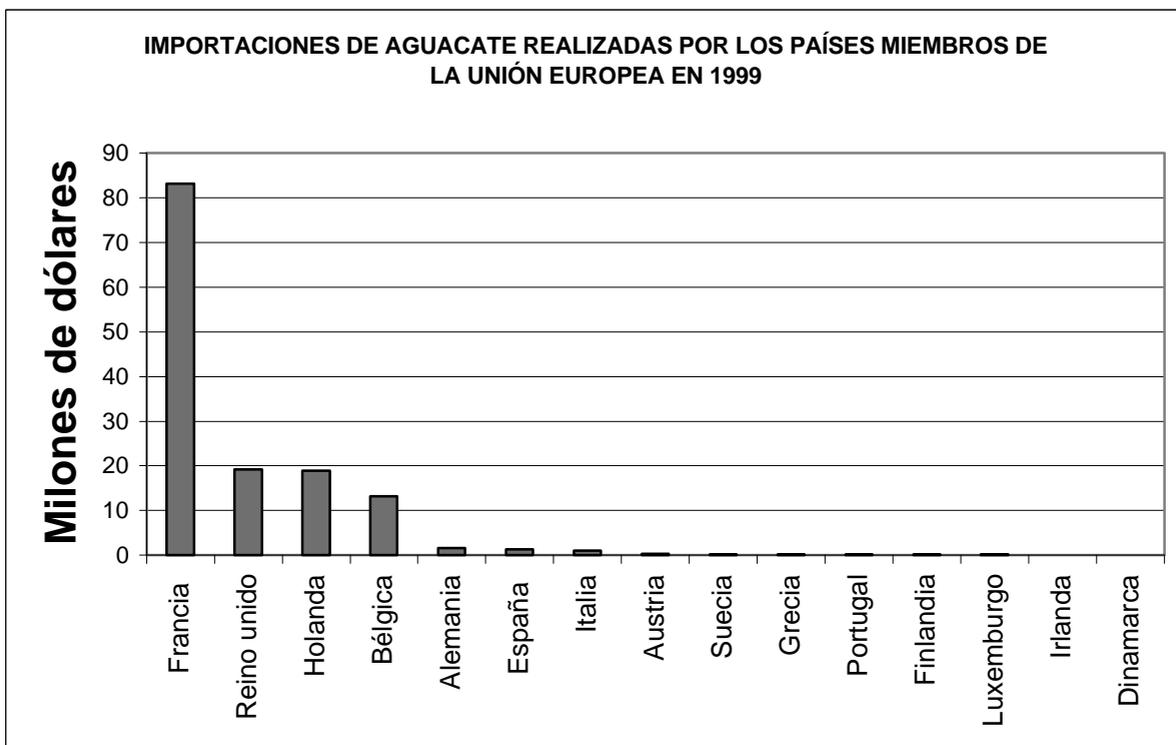
- **AGUACATE**

Esta fruta muestra una gran concentración en su importación, siendo Francia, Reino Unido y Holanda los principales países receptores.

En 1999, Francia se ubicó como el principal receptor con un monto de 83 millones de dólares y con una participación en las importaciones totales de 59.7%; como segundo y tercer países importadores miembros de la Unión Europea se encuentran Reino Unido y Holanda, los cuales importaron un monto similar de 19.1 y casi 19 millones de dólares, respectivamente, que representan el 13.7% y el 13.6% de la importación total de aguacate; Bélgica importó un monto de 13.2 millones, lo que representó el 9.4%.

Los demás países miembros de la Unión Europea en su conjunto, sólo reportaron un monto de importación de 1.62 millones de dólares, que significa el 3.4% de las importaciones de aguacate.

Gráfica: 6



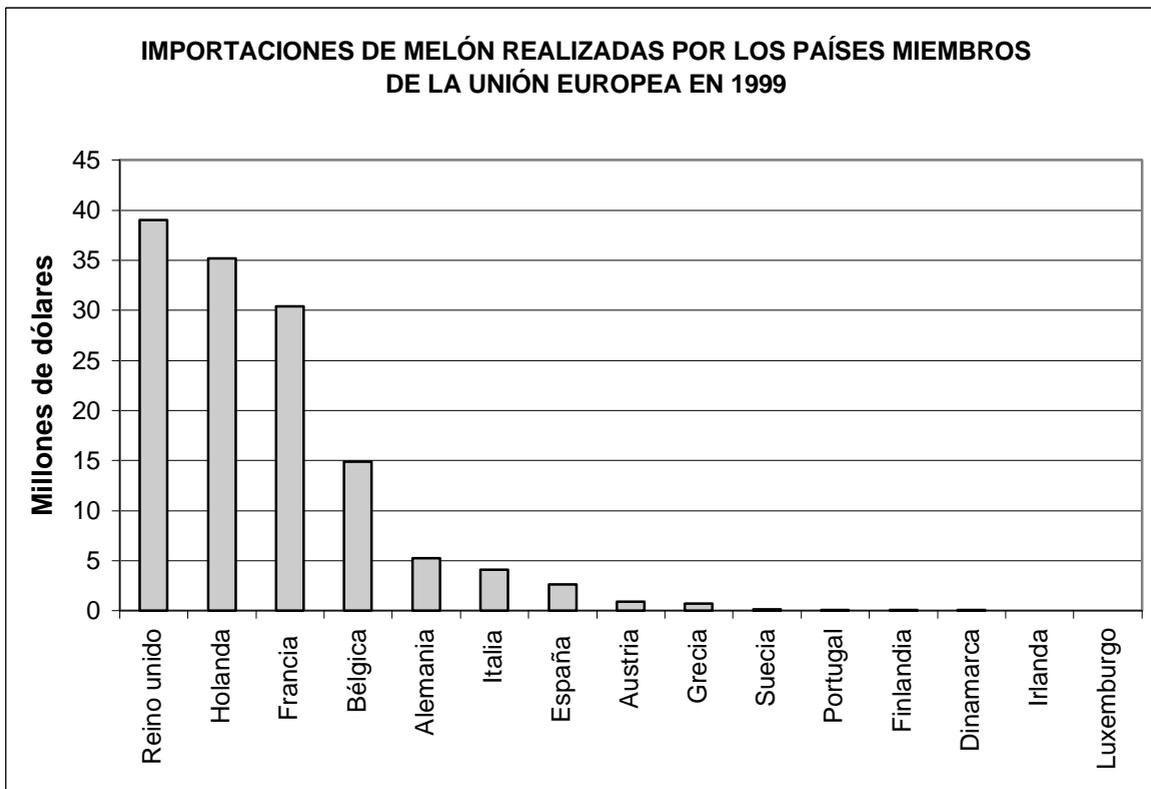
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **MELONES**

En 1999, la importación de esta fruta se concentró en cuatro países miembros de la Unión Europea, los cuales importaron un monto de 119.5 millones de dólares, concentrando el 89.6% de las importaciones totales de melón..

En 1999, el Reino Unido fue el principal país receptor de melón con un monto de 39 millones de dólares, es decir, concentró el 29.2% de las importaciones; Holanda, importó 35.19 millones de dólares, lo que representó el 26.3% de las importaciones totales; Francia fue el tercer país importador de melones con un monto de 30.38 millones de dólares absorbiendo el 22.7% de las importaciones totales; Bélgica se convirtió en el cuarto país receptor de melones con un monto inferior a los 14.8 millones de dólares, absorbiendo el 11% de las importaciones totales de esta fruta; y, los países restantes de la Unión Europea sólo reportaron un monto de importación de 13.8 millones de dólares y una participación en las importaciones totales de 10.4 %

Gráfica: 7

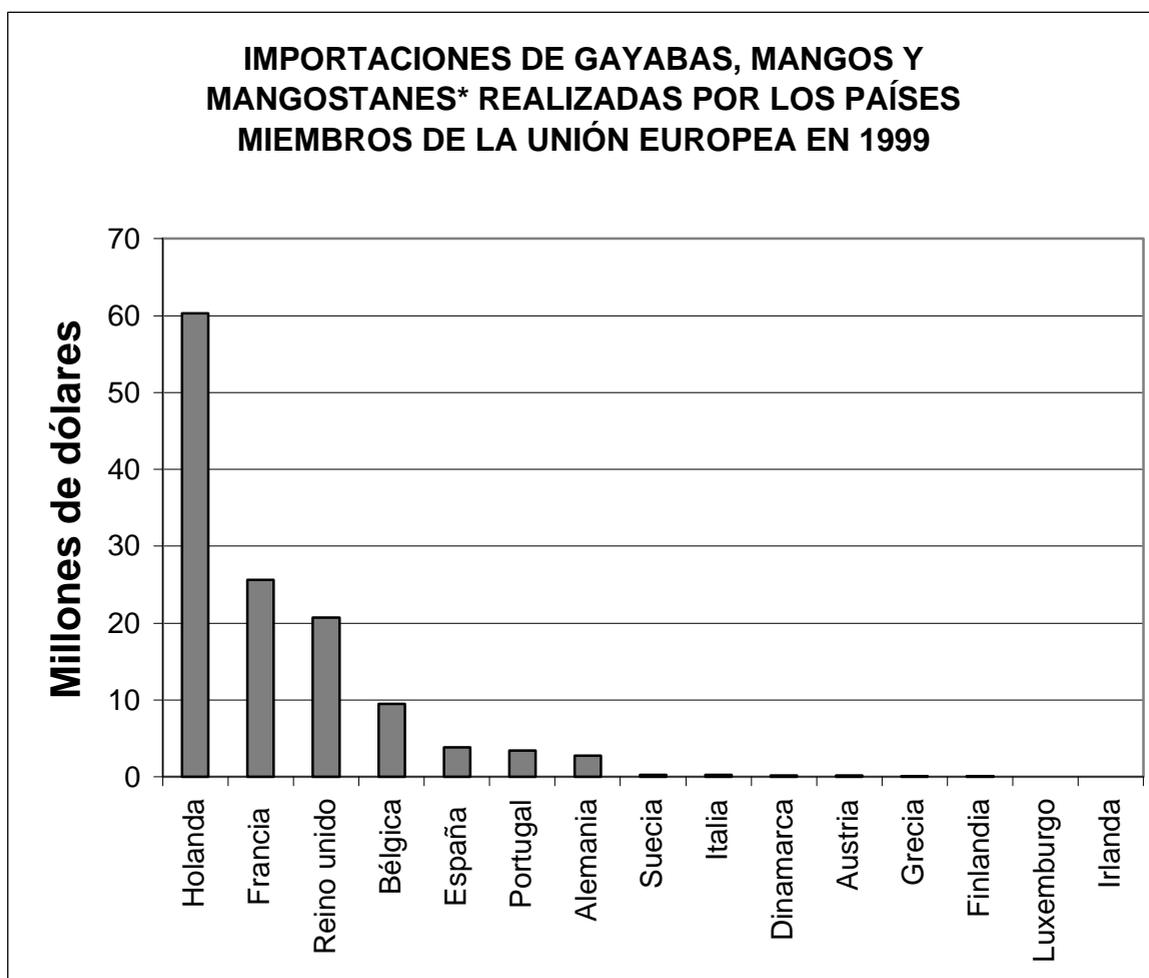


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES (DESTACANDO LOS MANGOS)**

Durante 1999, Holanda se ubicó como el principal receptor de estas frutas, destacando los mangos, con un monto de 60.31 millones de dólares, y con una participación en las importaciones totales de 47.40%; como segundo país receptor se encuentra Francia, que importó 25.6 millones de dólares, lo que significa el 20% de las importaciones totales; el tercer país importador fue Reino Unido con un monto de 20.7 millones de dólares, lo que representó el 16% de las importaciones totales; Bélgica figuró como el cuarto país receptor de esta fruta con un monto de 9.4 millones de dólares, lo que significa el 7.4% de las importaciones. Estos países absorbieron el 91.3% del total de las importaciones, con lo que la participación del resto de los países de la Unión Europea no es importante, como se observa en la siguiente gráfica.

Gráfica: 8



* destacando los mangos

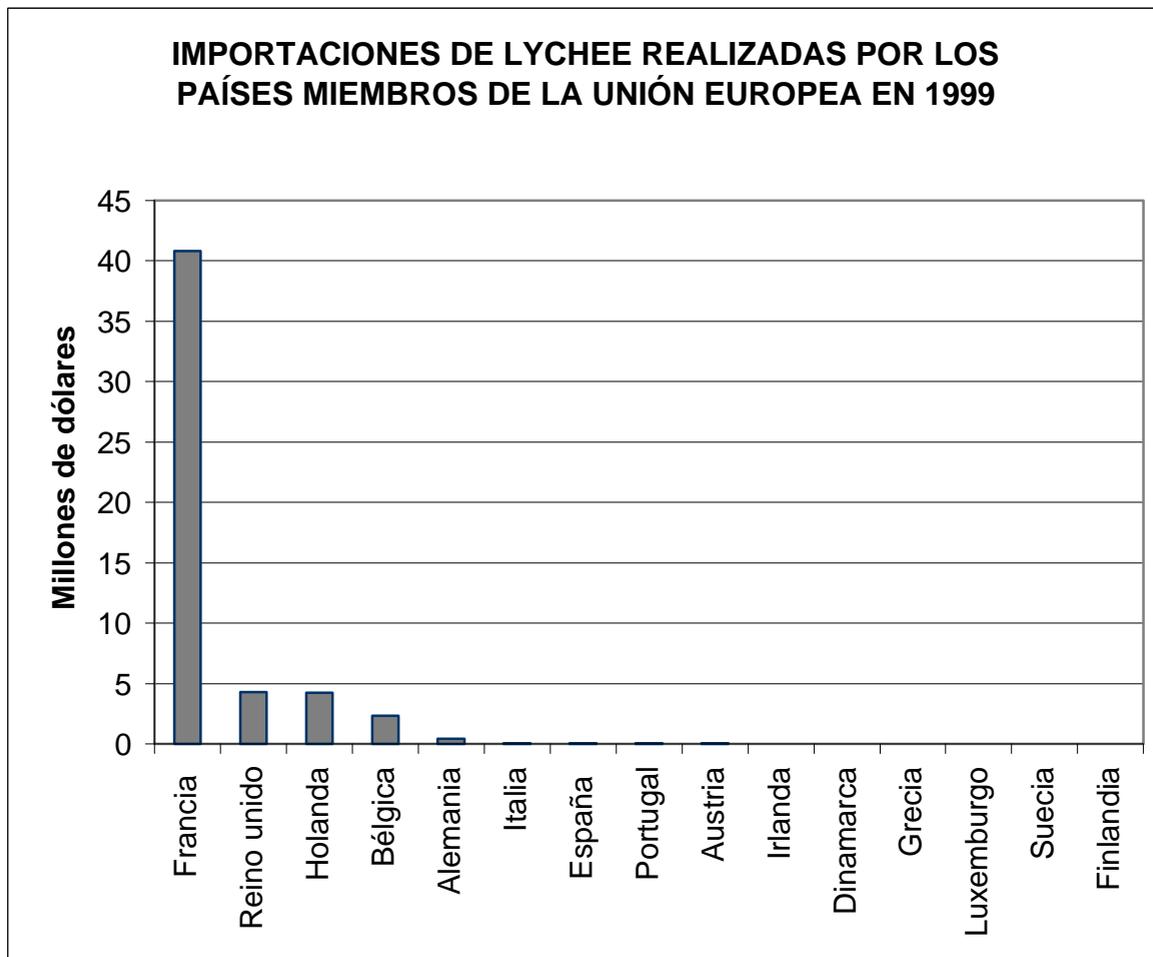
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **LYCHEE**

En 1999, el principal país destino de las importaciones de lychee realizadas por la Unión Europea fue Francia, con un monto de 40.82 millones de dólares, que representan el 78% de las importaciones realizadas por la Unión Europea. Reino Unido y Holanda importaron esta fruta con montos de 4.3 y 4.2 millones de dólares, respectivamente, lo que representa el 8.25 y el 8% de las importaciones totales, respectivamente; Bélgica importó un monto de 2.3 millones de dólares, que representa el 4.4% de las importaciones totales.

En lo que se refiere al resto de los países miembros de la Unión Europea, sus importaciones no rebasan el medio millón de dólares.

Gráfica: 9 (a)

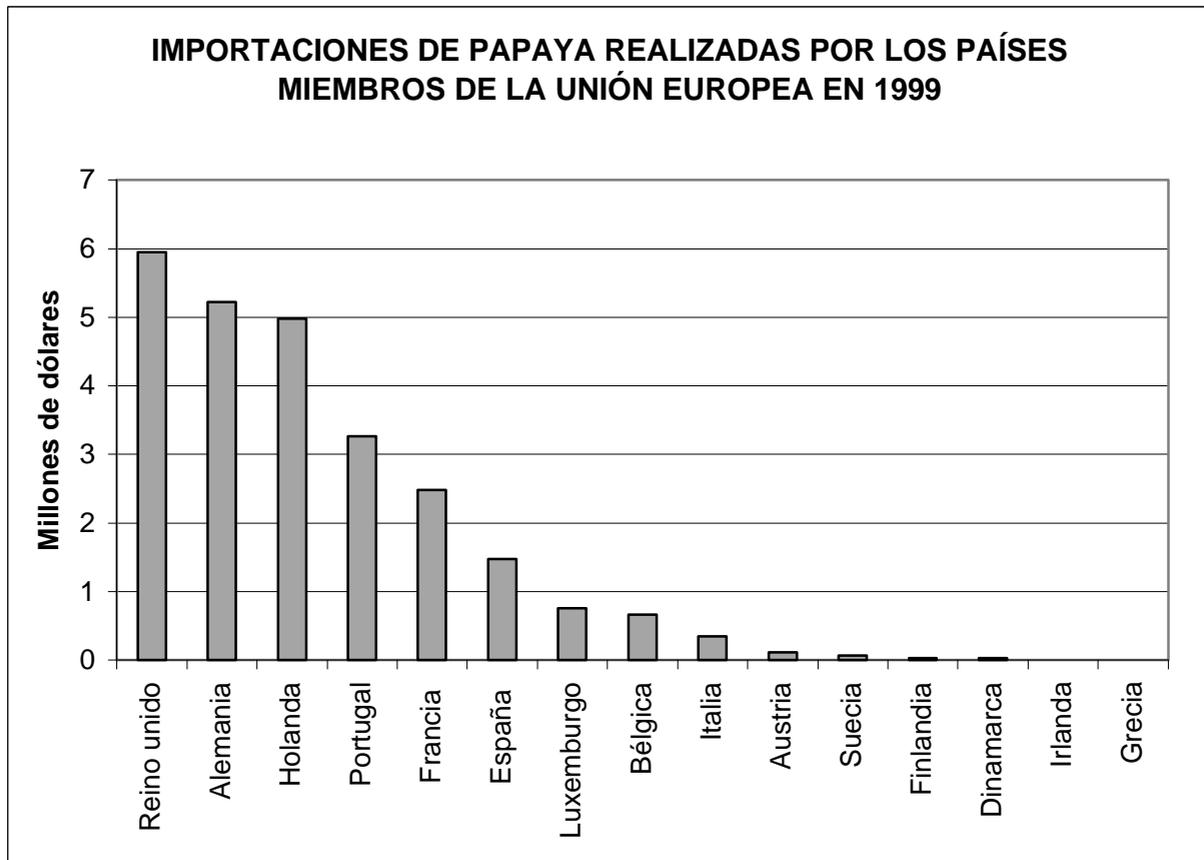


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

- **PAPAYA**

En 1999, el principal país destino de las importaciones de papaya realizadas por la Unión Europea es Reino Unido, con un monto de casi 6 millones dólares, lo que significa el 23.4% de las importaciones totales, Alemania reportó un monto de 5.2 millones de dólares, lo que significa el 20.5% de las importaciones totales; posteriormente se encuentra Holanda, el cual se coloca como tercer importador de este producto, con un monto de casi 5 millones de dólares; con el 19.6% del total de importaciones totales, Portugal y Francia importaron 3.26 y 2.48 millones de dólares, respectivamente, lo que representa el 12.8% y el 9.7% de las importaciones totales, respectivamente; en lo que se refiere a los demás países miembros de la Unión Europea, éstos importaron en su totalidad 3.5 millones de dólares, teniendo una participación del 13% en las importaciones totales; cabe señalar que, de este bloque de países destaca España, con un monto de importación de 1.5 millones de dólares, lo cual representa el casi 6% de las importaciones realizadas por la Unión Europea.

Gráfica: 9 (b)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

Una vez ubicados en este contexto, es importante identificar a los principales países importadores de las frutas seleccionadas con posibilidades de exportación, los cuales son: Holanda, Francia, Reino Unido, Bélgica y Alemania. Cabe mencionar que estos países son los mismos que se encuentran entre los cinco miembros de la Unión Europea con mayores importaciones de frutas frescas (cuadro 30) registradas en 1999, es decir que las frutas seleccionadas participan activamente en la importación de frutas frescas que realizan los países miembros de la Unión Europea.

CUADRO:32

**IMPORTACIONES DE LAS FRUTAS SELECCIONADAS REALIZADAS
POR LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA EN 1999
(millones de dólares)**

PAIS	TOTAL	PORCENTAJE
Unión Europea	1479.87	100
Holanda	343.86	23.23
Francia	337.70	22.81
Reino Unido	329.46	22.26
Bélgica	219.77	14.85
Alemania	80.38	5.43
Italia	59.23	4.00
España	42.78	2.89
Austria	30.96	2.09
Portugal	13.61	0.92
Suecia	7.64	0.51
Luxemburgo	4.87	0.32
Grecia	4.85	0.32
Finlandia	3.15	0.21
Dinamarca	1.13	0.07
Irlanda	0.42	0.028

Fuente: Elaboración Propia con datos de Eurostat.

4.4 Fuentes actuales de abastecimiento

Las fuentes actuales de abastecimiento, para los objetivos de este trabajo de investigación, son indispensables, ya que si los conjuntamos con las frutas frescas que México exporta a los países miembros de la Unión Europea (ver sub-capítulo 3.1.1) y las frutas frescas que la Unión Europea importa, se podrá tener un claro conocimiento de los países con los que nuestro país compete.

En los últimos años se ha podido distinguir un “fenómeno de sustitución de productos en el que el consumidor demanda frutas fuera de temporada, los cuales son originarios de países extracomunitarios, dando lugar al llamado mercado de exóticos; a la luz de dicho cambio se han abierto ventanas de oportunidad para México en frutas tropicales y subtropicales”⁴⁰, sin embargo, la posición geográfica y las facilidades en cuanto a infraestructura y manejo de carga que tiene Europa, lógicamente posibilitan que existan un gran número de

⁴⁰ Cámara de diputados LVII legislatura, *¿Cuánta Liberalización Aguenta la Agricultura? Impacto del TLCAN el Sector Agroalimentario*, México, 1999, p. 134

proveedores de todas partes del mundo, como Latinoamérica, Africa, Asia y Oceanía; cabe mencionar que los países competidores de México para el caso de las frutas con demanda identificada y posibilidades de exportación son los siguientes:

CUADRO: 32

PRODUCTO	COMPETIDORES
Toronja	<i>Estados Unidos, Israel, Turquía y Sudáfrica</i>
Limón persa	<i>Argentina, Sudáfrica, Turquía, España y Uruguay</i>
Papaya	<i>Brasil, Jamaica, Ghana</i>
Mango	<i>Estados Unidos, Costa Rica, Honduras</i>
Melón	<i>Brasil, Costa Rica, Honduras</i>
Uva de mesa sin semillas	<i>Sudáfrica, Chile, España, e Israel</i>
Aguacate	<i>España, Israel</i>
Piña	<i>Costa de Marfil, Costa Rica, Ghana</i>
Lychee	<i>Madagascar, Sudáfrica.</i>

Fuente: Bancomext, Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea

5.- Oportunidades de exportación y comercialización de frutas frescas mexicanas en la Unión Europea

“Una de las principales características del mercado europeo es la calidad de los productos frescos (aspecto, grado de maduración, empaque, inocuidad), ya que el consumidor europeo gasta hoy día 4 a 5 veces más para sus necesidades básicas, para eso requiere y exige ser constantemente estimulado con calidad y disponibilidad permanente de los productos”⁴¹. Cabe mencionar que el volumen de consumo en el sector no presenta crecimiento drástico, por lo que hay que buscar las economías de escala, la reducción de costos y el mejoramiento de la logística, ya que el crecimiento sólo puede llegar de innovaciones y diversificación de productos.

Por otro lado tenemos que este mercado congrega un gran número de oferentes, por lo que los exportadores mexicanos tienen que diseñar un plan específico de negocios, de mediano y largo plazo, con la finalidad de ingresar a este mercado sin considerarlo como una extensión de sus operaciones tradicionales, es decir, es necesario reconocer las diferencias del mercado europeo, enfocarse a un segmento de consumidores con la finalidad de poder entender y satisfacer sus necesidades en lo referente a los hábitos de consumo; por otro lado, tenemos la necesidad de impulsar todos los aspectos vinculados a la calidad de los productos y del servicio post-venta, con la finalidad de crear una imagen de proveedor confiable. No se deben olvidar las alianzas estratégicas, las cuales permiten presentar un sólo frente de negociación y prestigiar el producto mexicano, asimismo tenemos que desarrollar el centro de distribución de frutas y legumbres en Europa, (Rotterdam), por último tenemos la necesidad de promover los productos mexicanos asistiendo a ferias especializadas de corte internacional.

5.1.- Temporalidad de importación y ventanas de oportunidades de Mercado

La temporalidad de la importación es un factor determinante en la exportación exitosa de las frutas mexicanas a la Unión Europea, con la finalidad de proveer el producto en el tiempo exacto, que no se encuentre abastecido por otros exportadores o en dado caso, éstos puedan ser desplazados por las frutas mexicanas, existiendo la posibilidad de promover productos de calidad superior para nichos de mercados especiales.

Como ejemplo tenemos el caso de las uva: tiene una ventana de oportunidad sumamente importante, a pesar de ser sólo dos meses (mayo – junio), la uva mexicana encuentra una ventana en la que es prácticamente la única en el mercado, ya que Chile está terminando su periodo de cosecha y aún no empiezan las temporadas del Valle de Cochella en California, ni la europea. Es precisamente por lo anterior, que los precios que pagan los importadores por este producto es más atractivo que en otras épocas del año. “Cabe mencionar que a partir de 1992, con base a su calidad y en el cumplimiento de los

⁴¹ BANCOMEXT y el ITESM, Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea, México, mayo 2000 p. 137

productores mexicanos, la uva mexicana ha ido creando una buena imagen y presencia sobre todo en el mercado británico; en especial ha cautivado el agrado de las tiendas de autoservicio británicas, responsables del 75% de la distribución de alimentos en el Reino Unido⁴².

CUADRO 33

Temporalidad en la importación de uvas frescas realizada por los países miembros de la Unión Europea

Producto	Variedad	Período	Período primordial para México
Uvas	Thompson sin semilla	De Octubre a Abril	Mayo a Junio
	Sugarone	De Octubre a Abril	Mayo a Junio
	Periette	De Octubre a Noviembre	Mayo a Junio
	Fame S.	De Octubre a Abril	Mayo a Junio
	Red Globe	De Octubre a Abril	-----

Fuente: BANCOME XT, Consejería Comercial de México en Holanda

Dentro de este contexto tenemos que las ventanas de oportunidad para las frutas frescas con posibilidad de exportación a la Unión europea son:

CUADRO 34

Temporalidad en la importación de frutas frescas realizada por los países miembros de la Unión Europea^v

Producto	Variedad*	Período
Mango	Hayden	Todo el año
	Keitt	Todo el año
	Kent	Todo el año
	Tommy Atkins	Todo el año
	Ataulfo	Todo el año
Piña	Cayena	Todo el año
	Champaca	Todo el año
Limón	Persa	Todo el año
Papaya	Hawaiana	Todo el año
	Solo	Todo el año
Lychee		Todo el año
Toronjas	Ruby Red	De Septiembre a Abril
	Star Ruby	De Septiembre a Octubre
Melón	Honey Dew	De Septiembre a Abril
	Cantaloupe	De Septiembre a Abril
	Orange Flesh	De Septiembre a Abril
Aguacate	Hass	Nov-Dic

Fuente: BANCOME XT, Consejería Comercial de México en Holanda.

⁴² Negocios Internacionales Bancomext , Número 67 , octubre 1997, *Exportaciones de uva mexicana al Reino Unido* Dirección de Comunicación Social del Banco Nacional de Comercio Exterior

Con lo cual nos podemos percatar de que el mango, piña, limón, papaya y lychee son productos que pueden ser exportados todo el año.

- El limón Persa es producido en nuestro país todo el año siendo el principal productor Veracruz. México tiene todo el año para poder ingresar este producto, ya que la ventana de oportunidad de esta fruta la podemos encontrar permanentemente, sin embargo, nuestro país tiene fuertes competidores como: *Argentina, Sudáfrica, Turquía, España y Uruguay*.
- La piña tiene una cosecha de seis meses que va de marzo a agosto, siendo su venta de oportunidad en todo el año por lo que es un producto factible para su exportación a la Unión Europea, sin embargo, México compite con países como: *Costa de Marfil, Costa Rica y Ghana*
- En lo que respecta a la papaya, ésta es una fruta de las más importantes y nobles para su exportación, esto se debe a que su producción y oportunidades de mercado son todo el año, sin embargo, ésta tiene que ser de la variedad Hawaiana ya que una de las características del consumidor europeo es la preferencia por las frutas pequeñas. Sus principales competidores son: *Brasil, Jamaica y Ghana*.
- En lo que respecta al lychee, esta fruta tiene una cosecha de tres meses, los cuales deben de ser aprovechados, ya que su demanda hacia la Unión Europea es todo el año. Por otra parte, es importante resaltar que la producción en los dos hemisferios, norte y sur, permite ampliar la estacionalidad contando con dos temporadas de oferta mundial; de éstas se considera que la principal es la de mayo y julio, que es cuando produce México; la otra es la correspondiente al lapso de diciembre a enero, cuando Australia y los países africanos participan. aunque en ello vaya la apariencia del producto por no estar completamente madura ni haber tomado el color característico, ocasionando que no se acepte igual y reduciendo su valor.
- El aguacate se concatena perfectamente a la demanda realizada por los países miembros de la Unión Europea, ya que su época de cosecha alta es de Octubre a Enero y la ventana de oportunidad se encuentra en los meses de noviembre a diciembre, sin embargo, México cuenta con la calidad suficiente para competir con países como: *España e Israel*.
- En el caso de la toronja, su demanda también coincide con su época de cosecha, la temporada de demanda es de septiembre a abril, por lo que se tiene la producción para abastecer a los países europeos. Siendo sus principales competidores: *Estudio Unidos, Israel, Turquía y Sudáfrica*.
- En lo que respecta al melón, éste se cosecha todo el año por lo cual su importación a la Unión Europea es factible, ya que las ventanas de oportunidad abarcan de septiembre a abril. Sus principales competidores son: *Brasil, Costa Rica y Honduras*.

5.2 Comercialización de frutas en el mercado europeo^φ

Por lo anteriormente mencionado, un aspecto primordial en la exportación de frutas frescas a Europa es la comercialización. De aquí se desprenden **los canales de distribución**. Se hace notar que en el mercado de la Unión Europea, el sistema de distribución de mercancías es altamente desarrollado y complejo, siendo en algunas ocasiones diferente de un país a otro, por lo tanto una de las principales tareas que han de llevar a cabo las empresas mexicanas que deseen exportar frutas, consiste en seleccionar al socio comercial que por su misma vinculación al canal de distribución adecuado facilite el acceso, ya que el socio que existe en un país no necesariamente está disponible en otro. El socio europeo no sólo ayudará a seleccionar el mercado meta y el canal de distribución más adecuado, sino que contribuirá a reducir los riesgos de extravío de la carga y cobranza. Además ayudará a fortalecer la comunicación entre el exportador y el consumidor final.

Existen diferentes tipos de empresas europeas que pueden actuar como socios comerciales:⁴³

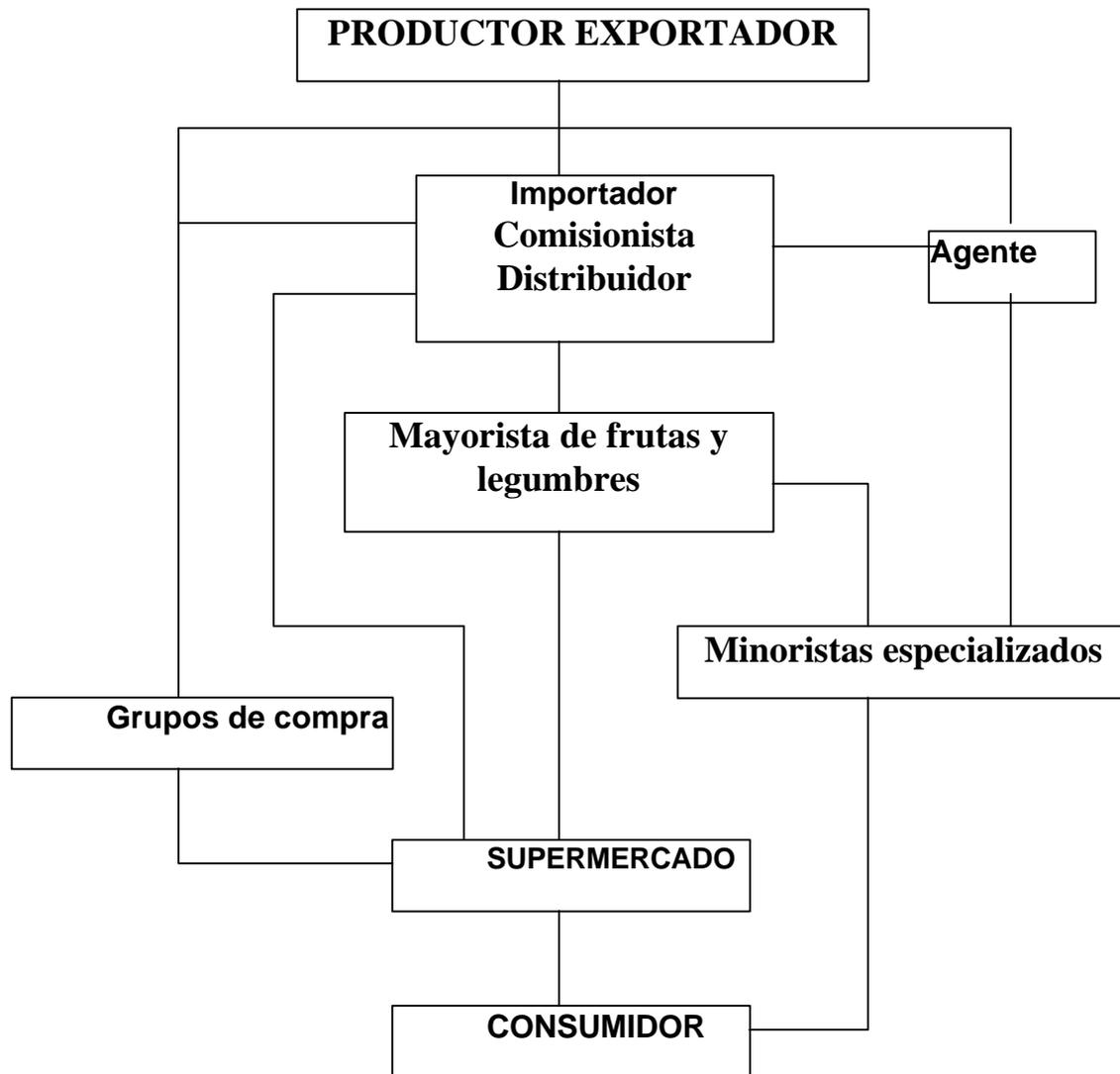
- Agente: Persona o compañía independiente que se encarga de establecer el vínculo entre el exportador y el importador. Sus servicios normalmente son cubiertos por el exportador bajo la forma de una comisión, la cual es calculada con base en una cotización CIF de los productos exportados.
- Importador: Persona o empresa independiente especializada en el comercio de cierto tipo de bienes procedentes del exterior.
- Importador – mayorista: Persona o empresa que además de internar las mercancías procedentes de exterior facilita la entrega de las mismas a determinados canales de distribución.
- Comercializadora: Empresas independientes que se especializan en el comercio de cierto tipo de mercancías. Normalmente maneja un rango amplio de productores y sus operaciones compraventa las efectúa por su propia cuenta y riesgo.

Un aspecto importante en el mercado de las frutas es el alto nivel de competencia. El incremento constante en el número de proveedores, la especialización y reducción de la cadena de comercialización y distribución, son factores que tienden a reducir drásticamente los márgenes de ganancias para los productos frescos en el mercado europeo (de 1 a 2%), como se puede apreciar en la siguiente figura:

^φ Ver anexo

⁴³ BANCOMEXT y el ITESM, *Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea*, Mexico, Mayo del 2000, p. 229

ESTRUCTURA DEL CANAL DE COMERCIALIZACIÓN.



Fuente: CBI.

El comercio al por menor "retail trade"

Es importante mencionar que las cadenas de supermercados dominan el sector y son los actores principales, especialmente en lo que respecta a la comercialización de productos frescos, mientras que el sur se distingue por pequeñas tiendas y mercados externos, pero considerando a Europa completa, "más del 50% de las ventas de frutas frescas y hortalizas son realizadas en súper e hipermercados y cabe destacar que esta tendencia se incrementó en un 10% en la última década y estas empresas nacionales pasaron a ser multinacionales"⁴⁴. Las frutas y hortalizas frescas representan alrededor de 10% de la cifra del negocio de los supermercados y presentan márgenes de ganancias superiores a los otros productos, en general este margen es del 20

⁴⁴ BANCOMEXT, *Consejería Comercial de México En Holanda, Frutas Frescas en el Mercado del Benelux*. Julio 2000

al 25%, además la gama y la calidad de los productos de este sector son la base de la imagen de marca de la cadena, y son un factor fundamental en términos de "marketing" general, por esto los distribuidores tratan de incrementar sus márgenes en este sector, desarrollando la gama con productos de valor superior para el consumidor (exóticos, orgánicos) y forzando los precios al productor a la baja.

Las cadenas tratan de reducir sus operaciones en términos de tiempo y espacio, es decir exigen un concepto de calidad total, incluyendo productos, eficiencia del proveedor y servicios, por lo que cada día son más exigentes con las especificaciones de calidad de los productos frescos controlando aspectos de producción y distribución del campo a la tienda, por lo que todas las cadenas de supermercados tienen centrales de distribución y/o compra para tratar de reducir los volúmenes almacenados a un día de venta, ya que los productos no deben tener una rotación de inventario de más de 24 horas.

Existe un fortalecimiento en los grupos de distribución, el cual se acompaña por diferentes estrategias de mercado de las cuales sobresalen las siguientes:

A) Creación de **alianzas estratégicas** entre pequeños grupos regionales y la integración con transnacionales abastecedoras de productos frescos⁹. La cooperación entre ellos, en ciertos sectores tiene como objetivo reforzar el poder de negociación de las cadenas con los grandes grupos productores internacionales. Esto tiene también efectos en la relación cadenas de supermercados - importadores de frutas. La reducción de los precios de compra a nivel internacional será el factor principal de competencia y éxito de las cadenas de supermercados en Europa en los años próximos.

B) Las **Asociaciones de compra**, son un mecanismo muy común en Europa. Estas organizaciones abastecen a grupos de cadenas de supermercados, desarrollan estrategias comunes de promoción de marca y producto, cuentan con programas de producción en asociación con proveedores, y organizan la logística de distribución y transportación de las principales frutas y hortalizas frescas.

Comercio al por mayor y características de los mercados de abastos

Dentro de este contexto es importante mencionar que el poder de compra de los supermercados ha reestructurado el papel de los importadores y los mayoristas de productos frescos. El sector está ahora dividido entre las empresas que han mantenido sus funciones tradicionales, las cuales tienden a desaparecer y las que han tomado la iniciativa de ofrecer una variedad de servicios de distribución requeridos por los usuarios, por lo que los mayoristas y exportadores que han reconocido las oportunidades que existen para suplir a los supermercados han crecido rápidamente y han cambiado drásticamente la naturaleza de su negocio, cuentan con la infraestructura para almacenamiento y conservación de productos en puntos geográficos estratégicos, y sofisticados

⁹ Existen casos como Chiquita y Dole

servicios que incluyen una amplia variedad de productos a lo largo de todo el año como empaque, almacenaje, control de inventarios y distribución nacional a depósitos de detallistas o a tiendas individuales.

Los mercados mayoristas tradicionales (Centrales de Abasto), han tenido una función de centros de acopio y distribución de productos frescos de todas las fuentes posibles. Dependen invariablemente de que los detallistas y los proveedores se acerquen a ellos (papel estático), por lo que los mercados de abastos, presentan actualmente una caída en su crecimiento, particularmente en el norte de Europa donde los distribuidores especializados cuentan con un porcentaje dominante de las ventas de productos frescos, sin embargo “los productos exóticos han mostrado ser productos que no se ven afectados por la recesión y que mantienen un continuo crecimiento, por lo que los importadores especializados, ocupan aún un lugar importante, especialmente en lo que se refiere a productos exóticos, esto además ha generado que la importación y la distribución de productos exóticos cada vez sea más sofisticada para poder ofrecer productos con una alta calidad, limitando a un pequeño grupo de importadores que puedan ofrecer este servicio”⁴⁵.

Requerimientos necesarios en las prácticas de importación

El exportador mexicano tiene que adaptarse a la evolución del mercado y para beneficiarse de estas oportunidades, los países productores deben adecuar sus productos a la demanda, lo que quiere decir, desarrollar productos que provoquen interés y que puedan ser de "moda". Así también, los exportadores deben presentar productos con imagen de salud dando enfoque en la frescura y la presentación; enfatizando el hecho de que no presentan residuos de agroquímicos indeseables, así como la mención de que han pasado exitosamente las normas de calidad exigidas por la Unión Europea, por lo que el "*prepacking*" (en canastillas y envases de malla para frutas) es cada día más importante. Lo mismo se aplica para frutas como las toronjas, melones y aguacate.

Es necesario tomar en cuenta que el mercado de la Unión Europea cuenta con estándares muy elevados en lo referente a la calidad de las frutas (aspecto, grado de maduración, empaque, inocuidad), así mismo congrega un elevado número de oferentes, por lo que se sugiere a los exportadores mexicanos tomar las siguientes medidas con el fin de establecer una relación de largo plazo:

⁴⁵ BANCOMEXT, Consejería Comercial de México En Holanda, Frutas Frescas en el Mercado del Benelux. Julio 2000

- a) Cumplir los tiempos pactados o prometidos, a partir de las fechas de embarque del producto hasta el día y hora que la empresa mexicana se comprometió entregar el producto.
- b) Si existiera algún problema en lo referente a la entrega puntual del producto, la empresa mexicana se debe comunicar directa e inmediatamente con la empresa europea con la finalidad de presentar opciones de solución.
- c) Cumplir con todas las especificaciones, tanto técnicas como de calidad previstas en el contrato. Cumplir con las cantidades de producto requeridas por la empresa europea.

Por otro lado a la empresa mexicana en *el proceso de importación*, se le sugiere:

- a) Contar con el personal adecuado, el cual tenga conocimiento del proceso de exportación, dentro del cual se incluye:
 - Las características que debe contar el empaque y el embalaje, con la finalidad de cumplir con las especificaciones necesarias para la introducción de mercancías a la Unión Europea, así como los requerimientos del importador, con la finalidad de que las frutas lleguen en buen estado a su destino.
 - Un aspecto primordial es el referente a los trámites aduanales que se deben cumplir para evitar que el producto sea demorado en las aduanas.
 - El tiempo requerido para transportar el producto de la empresa productora al importador.

Por lo mencionado anteriormente y de una manera más normativa la empresa mexicana que desea exportar fruta a la Unión debe tomar en cuenta los siguientes requerimientos ya que son una parte indispensable para realizar una exportación satisfactoria.

- **Características generales de las frutas**

Las frutas y vegetales deben estar en cualquier caso: **Intactas, sanas, libres de daño y/o deterioro causado por el frío, libres de cualquier humedad anormal externa y libres de cualquier olor o sabor extraño.**

La fruta debe haber sido cuidadosamente seleccionada y debe haber alcanzado un grado apropiado de desarrollo y madurez, según los criterios aplicables a la variedad y a la región de cultivo de que se trate. Este grado de desarrollo y madurez, debe ser de tal naturaleza que le permita al fruto soportar el transporte y manejo de los empaques, para llegar de una manera satisfactoria al mercado.

El grado de coloración debe ser tal que según su variedad y clase, alcance su color en cuanto menos una tercera parte de lote que se esté importando (existen cartas de colores para cada fruto, con el fin de evaluar la coloración de los lotes)

Contenido mínimo de jugo

El contenido mínimo de jugo, en comparación con el peso total de la fruta debe ser cuando menos el siguiente: **Limones 20 - 30%** la extracción se realiza por medio de una prensa manual).

Clasificación y Tolerancia

Clase extra (la mejor calidad): Los frutos así clasificados deben ser de calidad, tanto en forma como en la apariencia externa; el desarrollo y la coloración de los frutos deben corresponder a lo típico, según la variedad de que se trate. Deben estar libres de defectos, excepto por pequeñas heridas superficiales que de ninguna manera afecten la calidad ni la apariencia general .

Las tolerancias para esta clase son sólo un 5% con respecto al peso o número de frutos, siempre y cuando la calidad de este porcentaje no sea inferior a la clase I.

Clase I (buena calidad): Los frutos así clasificados deben mostrar las características típicas de variedad o tipo, tomando en cuenta el tipo de empaque y la región en donde fueron cultivados. Se permiten los siguientes defectos, siempre y cuando no afecten la apariencia general ni la vida de anaquel del lote en cuestión:

- Pequeños defectos de forma
- Pequeños defectos de coloración
- Pequeños defectos externos inherentes a la formación del fruto
- Pequeño defectos ya sanados debidos a causas mecánicas, tales como roce durante el transporte, granizo, golpeaduras. etc.

Las tolerancias para esta clase son de un 10% con respecto al peso o número de frutos.

Clase II (calidad comerciable): Las frutas clasificadas dentro de esta clase deben tener las características antes mencionadas y cumplir con los requerimientos de calidad, sin embargo, no podrán ser consideradas dentro de las clases superiores. Siendo la calidad razonable, se toleran los defectos de forma, maduración o color sin que las frutas pierdan su apariencia natural:

- Defectos de forma
- Defectos de color
- Cáscara rugosa
- Pequeñas alteraciones ya sanadas de la cáscara

Las tolerancias para esta clase son de un 10% con respecto al número de frutos, siempre y cuando la calidad del lote sea aceptable para el consumo humano y contenga como máximo un 50% de frutos con daños externos.

Clase III (calidad menor, aunque comerciable): A esta clase se aplican los mismos criterios de la clase II, aunque existe cierta tolerancia en cuanto a las cualidades del producto. Este margen de tolerancia para esta clase es del 15%, excluyendo los frutos que muestran evidente deterioro que los haga inadecuados para el consumo humano.

Dimensiones

También existen requerimientos mínimos para el tamaño de los frutos, medidos según su diámetro.

Defectos

En todo los casos, el margen de tolerancia para los diámetros es del 10% del peso o del número de los frutos, independientemente de la clase o variedad.

Etiquetado / marcado

En cada envase deberán figurar los siguientes datos agrupados en el mismo lado, en caracteres legibles, indelebles y visibles desde fuera:

- a) Identificación: Nombre y dirección, del envasador y/o expedidor.
- b) Características del producto: nombre del producto (cuando no sea visible desde el exterior, así como el nombre de la variedad o tipo comercial).
- c) Origen del producto: País de origen y de forma opcional, zona o región de procedencia.

- d) Características comerciales: Categoría (clase I o II, etc.), calibre (indicado el diámetro mínimo y el máximo o el peso mínimo y el máximo, número de frutos), Peso neto en kilogramos e instrucciones para el almacenamiento.
- e) Marca oficial de control (opcional)

- **Transporte y distribución**

Un factor sumamente importante se refiere a que las pequeñas y medianas empresas exportadoras, en la mayoría de los casos, no cuentan con recursos suficientes para dar seguimiento a las operaciones comerciales de manera directa, instrumentar mecanismos de aseguramiento de la calidad a la llegada al puerto, monitorear los precios y el desarrollo del mercado, dando como consecuencia que los exportadores se conviertan en dependientes de los importadores, quienes se limitan a cobrar comisiones de intermediación sobre precios inciertos y resultados de ventas no siempre satisfactorios para el productor.

Según estudios realizados por la Consejería comercial de Bancomext ubicada en Holanda se observa que en Europa y específicamente en Holanda, se ha desarrollado un avanzado concepto de distribución denominado: “Centro Terminal de Distribución de Carga” que asocia de manera natural a las principales “compañías de logística” que actúan por cuenta y orden del exportador y para su beneficio, convirtiéndose en su aliado comercial. Esta organización no realiza actividades de intermediación, ya que no asume la posesión de la mercancía, ni actúa como “broker” o “comisionista”. Sus servicios se centran en el subarriendo de un paquete de “servicios especializados” bajo el esquema de consolidación de carga, lo cual permite el manejo de grandes volúmenes de carga a costos de operación accesibles para el exportador, haciéndose responsables de la mercancía y de su adecuada logística de distribución en representación del exportador.

De esta manera, el pequeño y mediano exportador puede tener acceso a las instalaciones físicas e infraestructura de servicios más especializados, que de manera independiente no podría acceder.

De manera general, a continuación se relacionan los principales puntos de apoyo en el esquema de servicios que ofrece el Centro de distribución de mercancías, ubicado en el puerto de Róterdam, Holanda.

Transportación y aseguramiento de la carga:

Diseño, calendarización, cotización y contratación del servicio de transportación y aseguramiento de la carga puerta-puerta, de acuerdo a las características del producto, al calendario de entrega y en los volúmenes pactados entre el exportador y el importador.

Recepción en puerto:

Recepción de la mercancía y manejo de la carga fuera del transporte principal hacia las bodegas de almacenamiento, bajo los sistemas más avanzados de manejo de carga, contenerizada, paletizada y suelta.

Desaduanamiento de la mercancía:

Trámites de desaduanamiento, expedición de documentación oficial de importación, pago de impuestos, control fitosanitario, para el caso de exportación definitiva.

Mercancía en tránsito (destinada a otros países):

Se realiza el desaduanamiento de mercancía en tránsito y se procede a su almacenamiento temporal "in-bond" o a su reexpedición a destino final, según sea el caso.

Inspección Fitosanitaria: Esta actividad la realizan las autoridades fitosanitarias al momento de llegar la carga, a diferencia de otros países Holanda realiza la inspección física bajo un sistema aleatorio.

Certificación e inspección de calidad:

Se realizan las lecturas de los controles de temperatura; inspección física de calidad bajo un sistema aleatorio, realizada por expertos calificados en la materia; detección de problemas de calidad del embarque; reporte de calidad al exportador; separación del producto con problemas de calidad; expedición del certificado de calidad de la fruta aceptada.

En caso de existir problemas de calidad y una vez separado el producto, se elabora un reporte detallado en el cual se informa al exportador el volumen de producto que ha sido rechazado, se anexan fotografías de las evidencias (fruta rechazada) y se activa de inmediato el procedimiento de reclamo a la aseguradora en nombre del exportador.

Manejo y almacenamiento del producto:

Labores de descarga y almacenamiento en cámaras refrigeradas de acuerdo a las necesidades del producto, ya sea de manera temporal (horas) o para el mantenimiento de inventarios promedios, lo cual implica el control de la rotación de los inventarios y la adecuada conservación del producto.

Redistribución para la comercialización:

Se realiza la repaletización de la mercancía en caso de requerirse la redistribución de palets mixtos (*picking order*), de acuerdo a la orden de pedido del comprador (diferentes productos de un mismo exportador en un mismo palet), o bien la redistribución de palets completos o contenedores completos según sea el caso.

Trámites administrativos de exportación en Europa:

Tanto para las ventas realizadas dentro y fuera de Holanda y la Unión Europea, se realiza la expedición de la factura definitiva de exportación por cuenta y orden del exportador. Administra el traslado de la responsabilidad del pago de derechos e impuestos domésticos al importador final.

- **Envase o embalaje requerido**

“El empaque es usado para proteger al producto contra daños mecánicos y para crear un micro clima más favorable para su transporte, almacenamiento y comercialización, otro factor esencial para determinar la calidad del producto, es necesario el empaque especial para el transporte para asegurar que frutas y verduras frescas lleguen en perfectas condiciones a su destino”⁴⁶. El empaque juega un papel importante en la presentación al menudeo, pero en círculos comerciales, éste también tiene una función técnica. La caja o cajón debe ser no solamente fuerte y fácil de manejar, sino atractiva en el diseño, proporcionando información útil sobre el contenido.

Es posible distinguir tres métodos de empaque para la fruta y verduras frescos al momento de ser presentados al consumidor final, los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

CUADRO 35

Métodos de empaque

Sin empaque	En tiendas de autoservicio con artículos sueltos, el consumidor selecciona, empaca, pesa y etiqueta el producto. Este método de presentación es adecuado para los productos que no se dañan fácilmente, como las manzanas, cítricos, kiwi, melones y piñas.
Parcialmente empacados	Productos que se venden ya sea en bandejas, bolsas o redes abiertas, OPEN CARRIER BAGS, canastas abiertas, cajas o cajones.
Empaque completo	Redes o bolsas cerradas, CARRIER BAGS cerradas, bandejas o canastas cerradas en láminas de plástico y en cajas o cajones cerrados.

BANCOMEXT, Consejería Comercial de México en Holanda, Julio 2000

En la Unión Europea no existen obligaciones establecidas por la ley respecto al empaque de frutas y verduras frescas. Sin embargo, se recomienda cumplir con los deseos del importador, ya que es él quien conoce las características de la demanda de sus compradores. Esto se aplica para el material de empaque, así como para los tamaños del mismo.

Material del empaque

En general, las frutas cuyo destino final es el mercado de la Unión Europea se empacan en cajas de cartón, los materiales utilizados dentro del envase deberán ser nuevos y limpios, 100% reciclables. Las cajas no deben estar encerradas ni contener ningún tipo de recubrimientos plásticos. En caso de usar polietileno, el espesor de este material no debe de exceder las 10 micras. Dependiendo del producto se permite la utilización de papel o sellos para indicar las características comerciales del producto, siempre que la impresión o el etiquetado se efectúe con tintas o adhesivos no tóxicos. Asimismo, los envases deberán estar libres de defectos.

“Lo más importante, por supuesto, es que el empaque proteja a la fruta de daño mientras se maneja y transporta.”

⁴⁶ BANCOMEXT, Consejería Comercial de México En Holanda, *Frutas Frescas en el Mercado del Benelux*. Julio 2000

Tamaño del Empaque

Existen tres tipos de empaques de uso común en la Unión Europea, los cuales son: 60 x 40 cm, 50 x 30 cm y 40 x 30 cm. En los últimos años se ha observado una fuerte tendencia a emplear con mayor frecuencia la última dimensión, sobre todo por la facilidad de manejo que proporciona al detallista.

Los empaques más usados para los productos con demanda identificada y posibilidades de acceso al mercado de la Unión Europea, son los siguientes:

PRODUCTO	TIPO DE EMPAQUE
Toronja	Caja de 4 a 6 Kg.
Limón persa	Caja de 4 a 5 Kg.
Papaya	Caja de 5 Kg.
Mango	Caja de 4 a 4.5Kg.
Melón	Caja de 8 a 13 Kg.
Uva de mesa sin semilla	Caja de 5 Kg.
Aguacate	Caja de 4 Kg.
Piña	Caja de 12 Kg.
Lychee	Caja de 2 Kg.

Fuente: CBI, Holanda – 1998.

- **Formas de pago**⁴⁷

Existen diversas formas de pago dentro del proceso de exportación, las cuales son: efectivo, cheque, transferencia electrónica y cartas de crédito. Los tres primeros no son mecanismos de uso corriente en un proceso de exportación, debido a que representan un gran riesgo para el proveedor, ya que una vez entregada la mercancía no se tiene la seguridad del pago del cliente, esto se debe a las distancias que se manejan, lo que hace el cobro prácticamente imposible, sin embargo si se tienen oficinas en Europa es recomendable el pago por **transferencia electrónica**, ya que este instrumento permite realizar transacciones financieras con un índice de seguridad alto. Este método consiste en realizar un anticipo por la cantidad deseada de la mercancía deseada en la cuenta del proveedor, liquidando el monto una vez que se ha entregado la mercancía. Por otro lado, si las oficinas del exportador se encuentran en México, las **cartas de crédito** constituyen un instrumento efectivo para los negocios internacionales, a través de éstas el Banco avala ante un proveedor internacional, los compromisos contraídos por los importadores de un país. Asimismo, se ofrece el procesamiento del resto de productos derivados de las cartas de crédito, tales como: enmiendas, fianzas, documentos y negociaciones. Por lo tanto, una carta de crédito es un compromiso escrito que asume una institución de crédito por cuenta y orden de una persona física o moral a favor de otra, ya sea en sus cajas o a través de

⁴⁷ Guía práctica para el manejo de cartas de crédito de exportación. Folleto Bancomext, 1997.

otra institución de crédito, de pagar o aceptar letras de cambio a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.

- **Facturación**⁴⁸

Toda exportación requiere de una factura comercial ya que este documento le confiere legalidad a la transacción y sirve para demostrar la propiedad de la mercancía objeto de comercio. La factura es determinante para el cálculo de los impuestos de importación (“Ad Valorem”), previstos en cualquier tarifa arancelaria del mundo.

En el caso de la Unión Europea, la presentación de la factura es fundamental, dada la complejidad de su sistema arancelario. Aunque bajo la legislación mexicana y para fines aduaneros, en ocasiones no se requiere exhibir la factura como tal, se recomienda contar con ella, ya que es un instrumento clave para obtener financiamiento y asegurar la mercancía.

- **Precios**

“En la Unión Europea, la determinación del precio de frutas y verduras importadas se regula de acuerdo al llamado “sistema de precio de entrada”. Este sistema vino a reemplazar el de precio de referencia, el cual establecía los aranceles de frutas y verduras hasta el final de 1994”⁴⁹.

- Sistema de precio de entradaⁱⁱ

Este sistema establece un precio de entrada a la Unión Europea, durante una ventana de tiempo específico, es decir, se determina un precio mínimo, en base al precio promedio del producto en el periodo anterior (generalmente anual). Si el precio de importación de un producto está por debajo de este precio de entrada, se impone un impuesto adicional al arancelario (dependiendo de la diferencia entre ambos). Este sistema de precio de entrada se aplica a los productos frescos de importación como una medida de control a la evasión de impuestos. Los productos sujetos a este sistema son las naranjas, chabacanos, cerezas, duraznos, ciruelas y limón amarillo. La Comisión Europea, publica los precios promedios vía el Diario Oficial de las Comunidades Europeas en el Arancel Integrado de la Unión Europea.

⁴⁸ BANCOMEXT y el ITESM, Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea, México, Mayo de 2000, p. 251

⁴⁹ BANCOMEXT, *Consejería Comercial de México en Holanda, Frutas Frescas en el Mercado del Benelux*, julio 2000

5.2.1 Mecanismos de promoción

Existen diversas formas para promover los productos mexicanos en el mercado internacional, las cuales puede ser enviadas por correo de folletos y catálogos, visitas personales, encuentro de negocios, misiones comerciales, participación en ferias y exhibiciones, participación en salones permanentes, demostraciones y degustaciones dentro de los puntos de venta, etc. El objetivo de la promoción es establecer un vínculo entre el exportador y el comprador a través del cual se den a conocer las ventajas de los productos que se ofrecen y el lugar, así como el tiempo en el que estarán disponibles. Los resultados de la promoción son mejores cuando previamente se ha identificado un segmento o nicho de mercado específico.

La participación en ferias y exhibiciones facilita la comunicación directa con clientes potenciales, los contactos personales, la observación de los competidores y de las tendencias del mercado. Sobre todo, permite ubicar nuestro producto desde el punto de vista de su competitividad en el segmento de mercado seleccionado.

- **Ferias y exposiciones**

Holanda es uno de los principales países importadores de fruta, por lo tanto se lleva a cabo la feria internacional europea especializada en frutas y verduras más importante, con realización bianual: "**AGF-Totaal**", la cual tiene lugar en Róterdam, Holanda. Esta feria se lleva a cabo durante el mes de septiembre en años impares (1997, 1999).

Las ferias internacionales más importantes en Holanda, dentro del sector alimentos son las siguientes:

CUADRO 36

Feria	Periodo	Productos
AGF-Totaal	Sep. 2001	Es la Feria Internacional especializada en frutas y vegetales frescos más importante de Europa.
Roka	Marzo 2001	Exhibición internacional de alimentos y bebidas incluye oferta de frescos.

BANCOMEXT, Consejería Comercial de México en Holanda Julio 2000

- **Revistas especializadas.**

Es una práctica muy común que los importadores y distribuidores de frutas promuevan la oferta de frutas tropicales de temporada, con dos semanas de anticipación a la campaña, en revistas especializadas dirigidas a compradores especializados; así como también realicen reportajes sobre zonas productoras y sobre los productos: características y propiedades de la fruta, estacionalidades, diversas variedades, etc, las revistas más importantes son: Primeur y Vakblad AGF.

5.3 Practicas de comercio usuales en la Unión Europea

La clave para tener éxito en el comercio internacional depende a menudo de encontrar la empresa adecuada para realizar negocios, compartiendo la misma filosofía e intereses, ya que es importante contar con una logística comercial, y con un enlace entre el proveedor y el destinatario. La logística es, como todos lo negocios “un negocio de gente”, por lo tanto, el factor que más contribuye aquí es la dedicación y la experiencia con que los socios comerciales cuentan, con la finalidad de ofrecer un servicio a medida según cada situación lo exija cuando sea necesario.

En la Unión Europea, específicamente en el puerto de Rotterdam, se encuentra un caso de éxito sobresaliente de una empresa llamada **EBREX**, la cual es un claro ejemplo de la calidad y excelencia de los servicios con que debe contar una empresa de logística independiente en todos los aspectos, especializada en la manipulación de carga en general y productos perecederos. **EBREX**, ofrece las instalaciones necesarias para todo tipo de mercancías adaptadas a sus características, así como una vinculación entre los almacenes y todos los medios de transporte combinados y con redes de carretera, vías ferroviarias, vías aéreas y vías fluviales. Por lo tanto, los servicios que debe de ofrecer este tipo de empresa son los siguientes (**EBREX** cumple con todos los requisitos):

- **SUPERVISIÓN:** Dentro de este contexto es importante mencionar que la fruta no se juzga según las condiciones en las que está en el momento de salida, sino el momento crucial de llegada, es por ello que es inevitable escoger un socio comercial confiable e independiente, que actuará teniendo en mente los mejores intereses del cliente cuando la fruta alcance su destino .
- **LLEGADA/RECEPCIÓN/CONTROL DE CALIDAD:** A la llegada de la fruta, debe haber especialistas de campo para valorar la condición física de la fruta y para supervisar la descarga completa. Una vez dentro de la cámara climática o cámara frigorífica, la fruta será almacenada bajo la supervisión del socio comercial. Durante este pequeño periodo de almacenaje, se

hacen exámenes de calidad aleatorios con la finalidad de proporcionar una impresión general de las condiciones de la fruta a todas las partes implicadas. Es obligatorio tanto para el destinatario como para el proveedor, el conocer cuál es el estado de madurez de la fruta a la llegada. Esto determina si la fruta puede ser almacenada de manera adecuada, o si el destinatario tiene que tomar acciones de venta.

- **DISTRIBUCIÓN/DOCUMENTACIÓN:** Es necesario que el socio comercial cuente con un departamento de servicios por carretera para productos perecederos, ya que utilizará la mejor manera y la más económica para llevar la fruta a cualquier parte de Europa y en cualquier cantidad requerida; también se puede hacer uso de empresas de transporte especializadas en la entrega diaria de frutas .

Aunque dentro de la Unión Europea han desaparecido las fronteras, aún se necesita mucha documentación con propósitos fitosanitarios y de estadísticas. Para las importaciones a la Unión Europea, el que la información necesaria esté actualizada es impredecible. Por lo tanto, es obligatorio el contacto diario con las autoridades y los agentes de aduanas. La representación fiscal requiere expertos especializados en este campo, ya que no se puede permitir ninguna demora causada por trámites burocráticos.

En general, como ya se mencionó anteriormente, EBEREX es un caso de éxito, que cumple con todos los puntos anteriores, por lo que es necesario para el empresario mexicano tener como socio comercial una empresa que cuente con todas estas características o porqué no, crearla.

Recomendaciones generales para incursionar en el mercado europeo

Por otro lado, para que una empresa mexicana incursione en el mercado europeo es necesario, hablar con sinceridad en el momento de dar una respuesta a las solicitudes hechas por los importadores, tener conocimiento del mercado europeo y de su nicho de mercado, asimismo tener una clara certeza de su capacidad productiva y de exportación, con la finalidad de no romper la estructura de comercialización, contar con una frecuente comunicación con sus posibles clientes, puntualidad en sus comunicaciones, seriedad de los compromisos requeridos. Se debe recordar que es muy importante tener rentabilidad en todas las etapas del proceso de comercialización de un producto y así ofrecer cotizaciones competitivas.

Conclusiones

1. Las oportunidades de exportación de frutas frescas a la Unión Europea son factibles como se mostró en el trabajo de investigación. Sin embargo, tiene que realizar un arduo esfuerzo para obtener exportaciones exitosas. Considerando que en nuestro país los volúmenes de producción de varias frutas exóticas son suficientes para convertir a México en un líder mundial en la exportación de éstas; asimismo, en la Unión Europea existen posibilidades de promover productos frutícolas debido al elevado nivel de vida que tienen sus habitantes.
2. La producción frutícola en los países europeos es de frutas de clima templado, por lo que las frutas tropicales son importadas de otros países.
3. El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se debe ver como un útil instrumento que refuerza nuestras relaciones comerciales con este bloque, promoviendo relaciones comerciales recíprocas y benéficas, tanto para nuestro país como para los países miembros de la Unión Europea.
4. La Unión Europea otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación de productos agropecuarios, por lo cual, encontramos una lista de espera para productos procedentes de otros países que aún no están en proceso de desregulación.
5. De las frutas seleccionadas en este trabajo de investigación, el mango, papaya y lychee, a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio cuentan con arancel 0%; el limón persa y las toronjas en el año 2003 gozarán de libre acceso; sin embargo, para la piña, el aguacate y la uva de mesa, los aranceles aduaneros quedarán eliminados hasta ocho años después; por último el melón no está incluido en las negociaciones del TLCUEM y está sujeto a revisión tres años después de la entrada en vigor de dicho tratado.
6. Las barreras arancelarias son un fuerte obstáculo para exportar y aunque el Tratado de Libre Comercio con Europa no sea completamente favorable, tenemos que aprovechar las desgravaciones y aunque en la mayoría de los casos no sean inmediatas, debemos competir con calidad y temporalidad.
7. La normatividad fitosanitaria es uno de los requisitos clave para realizar exportaciones con éxito a la Unión Europea, por lo que con la entrada en vigor del TLCUEM, contamos con un Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, con el cual nos podemos auxiliar, para evitar que se cometan injusticias, si se cumple con todas las normas requeridas.

8. México ha tenido la producción suficiente para ser uno de los principales productores de varias frutas exóticas, como es el caso del mango, el aguacate, limón persa, papaya y piña, por lo tanto, estas frutas tienen la oportunidad y las cualidades para ser exportadas no sólo a Estados Unidos sino también, a otros mercados, como es el caso de los países miembros de la Unión Europea, asimismo, encontramos posibilidades de exportación de otras frutas tales como: toronjas, melones, lychees y uva de mesa sin semilla.
9. La uva es un excelente ejemplo de introducción de un producto en la época del año pertinente, es decir durante los meses de mayo a junio México, específicamente el estado de Sonora, se convierte prácticamente en el único abastecedor de uva a Reino Unido, por lo tanto los precios que paga el importador europeo son más altos que en otros meses del año.
10. De las nueve frutas exóticas con posibilidades de exportación presentadas en este trabajo de investigación, destaca la toronja, la cual es la única fruta que en los últimos años ha sido exportada principalmente a los países miembros de la Unión Europea.
11. El aguacate es un caso muy significativo si se habla de la búsqueda de nuevos mercados. Recordemos que tuvimos y un veto fitosanitario hacia el aguacate mexicano por parte de las autoridades estadounidenses por casi cuarenta años, por lo que el exportador mexicano encontró por varios años a Francia como principal país receptor de esta fruta. Sin embargo al flexibilizar las medidas fitosanitarias en 1997, Estados Unidos se convirtió en el principal receptor de esta fruta.
12. La temporalidad de la importación es un factor determinante en la exportación exitosa de las frutas mexicanas a la Unión Europea, con la finalidad de proveer el producto en el tiempo exacto que no se encuentre abastecido por otros exportadores o en dado caso, éstos puedan ser desplazados por las frutas mexicanas, existiendo la posibilidad de promover productos de calidad superior para nichos de mercados especiales
13. En los últimos años, el consumidor europeo demanda productos agrícolas incluyendo las frutas originarias de países extracomunitarios, con lo cual se da pauta al mercado de exóticos, abriendo ventanas de oportunidad para México en frutas tropicales y sub-tropicales.
14. La posición geográfica, las facilidades en cuanto a infraestructura, manejo de carga en Europa, posibilitan que existan un gran número de proveedores de todas partes del mundo, por lo que México necesita competir con calidad y con estrategias de mercado adecuadas para poder encontrar nuevos nichos de mercado y, en dado caso, desplazar a los actuales exportadores de frutas a los países miembros de la Unión Europea.

15. Hay que tomar en cuenta al comercio internacional como un intercambio no sólo de mercancías, sino también de culturas, ya que el patrón de consumo es el que determina la aceptación del producto en el mercado.
16. Hoy en día se debe tener en cuenta que los hábitos de los consumidores europeos han cambiado notablemente en el sector de las frutas, por lo que para adaptarse a la evolución del mercado y para beneficiarse de estas oportunidades, los países productores deben adaptar sus productos a la demanda, es decir, introducir productos que causen interés. Asimismo, los exportadores deben presentar productos con imagen de salud dando enfoque en la frescura y salud, subrayando el hecho de que no presentan residuos de agroquímicos indeseables.
17. Para llevar a cabo una exportación exitosa, es necesario conocer el mercado con el cual se va a negociar. En el caso de la Unión Europea, ésta consume el 50% de las frutas exóticas producidas a nivel mundial, siendo los principales países importadores: Alemania, Bélgica, Francia, Holanda y Reino Unido.
18. Holanda es considerado como el principal re-exportador de frutas frescas, por lo que sería factible introducir estos productos a los países que le abastece este país.
19. En el mercado de la Unión Europea el sistema de distribución de mercancías es altamente desarrollado y complejo, siendo en algunas ocasiones diferente de un país a otro, por lo tanto, una de las principales tareas que ha de llevar a cabo el empresario mexicano que desee exportar frutas consiste en seleccionar al socio comercial que por su misma vinculación en el canal de distribución adecuado facilite el acceso, ya que el socio que existe en un país no necesariamente está disponible en otro. El socio europeo no sólo ayudará a seleccionar el mercado meta y el canal de distribución más adecuado, sino que contribuirá a reducir los riesgos de extravío de la carga y cobranza. Además ayudará a fortalecer la comunicación entre el exportador y el consumidor final.
20. Para sobrevivir en el mercado de la Unión Europea de frutas frescas es necesario que el exportador mexicano satisfaga los requisitos logísticos de los supermercados ya que dominan el sector, siendo los actores principales en lo que respecta a la comercialización de productos frescos.
21. Los aspectos de oferta (calidad, volúmenes, tiempo de entrega, variedades, estacionalidades, higiene, empaque, transporte) se han tornado en características competitivas cada vez más controladas.
22. Un aspecto primordial en la comercialización de frutas exóticas es la creación de alianzas con detallistas para realizar sus compras en forma centralizada y comprar así, mayores cantidades de productos, especialmente frutas de clima tropical, sobrepasando al sector importador y distribuidor, lo cual representa una gran oportunidad para los exportadores mexicanos para posicionarse como abastecedores de productos exóticos,

por lo tanto, es factible la creación de empresas extra-europeas en todos los niveles de la cadena de distribución, por medio de fusiones, alianzas y co-inversiones.

23. El esquema de administración conjunta productor / distribuidor en la cadena de comercialización, lo que representa un concepto relativamente nuevo en el sector de productos frescos, el cual manejado adecuadamente, puede innovar la estructura de costos de distribución de los productos frescos.
24. El comercio al por menor trae consigo una inclinación a las economías de escala (con el fin de crear una reducción en sus costos), especial cuidado en el control y manejo de agroquímicos, creación de alianzas estratégicas y una completa capacitación en el manejo de la logística desde la plantación, hasta las bodegas en Europa, logrando competir directamente con las grandes empresas.
25. Los supermercados desean ofrecer productos disponibles todo el año, asimismo, incentivar la venta de productos diferentes a nichos de mercado especiales, lo que implica un incremento en las ventas de productos de contra-estación de importación. La promoción de productos de pequeño volumen pero de precio altos genera márgenes significativos de ganancias.
26. El exportador mexicano deberá tener continuidad en el abasto del producto todo el año, cumplir con los volúmenes y tiempo de entrega estipulados. La pérdida de control del abastecimiento puede representar un peligro de quebrar la estructura del mercado, por lo que se deben tomar las medidas necesarias para poder cubrir la demanda de estos productos.
27. Los mecanismos de promoción son instrumentos indispensables para introducir las frutas frescas en el extranjero, teniendo como objetivo establecer un vínculo entre el exportador y el comprador, a través del cual se den a conocer las ventajas de los productos que se ofrecen. Los resultados de la promoción son mejores cuando previamente se ha identificado un segmento o nicho de mercado específico.
28. La participación en ferias y exhibiciones facilita la comunicación directa con clientes potenciales, los contactos personales, la observación de los competidores y de las tendencias del mercado.
29. Para finalizar este trabajo de investigación, es importante tomar en cuenta que a pesar de los montos reducidos de exportación de frutas frescas que se dirigen a la Unión Europea con estrategias de mercado adecuadas, es factible un incremento considerable de éstas, ya que “las historias grandes normalmente comienzan siendo pequeñas”.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de Comercio Exterior Tecnológico de Monterrey, *Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea*, México, 2000.

Banco de Comercio Exterior, *Alimentos Frescos Guía de Exportación Sectorial*, México, 1999.

Banco de Comercio Exterior, *Mango Mexicano*, México 1999.

Banco de Comercio Exterior, *Programa Nayarit Exporta Fase II (Sector Frutícola)*, México 1999.

BANCOMEXT, Consejería Comercial de México en Holanda, *Frutas Frescas en el Mercado del Benelux*, Julio 2000.

Cámara de diputados LVII legislatura, *¿Cuánta Liberalización Aguanta la Agricultura? Impacto del TLCAN el Sector Agroalimentario*, México, 1999.

Centro de Estadística Agropecuaria, *Datos básicos del Sistema Nacional de Información Agropecuaria*, México 1999

Claridades Agropecuarias , Número 30 , febrero 1996, *El limón Persa y el limón mexicano: la Complementariedad del mercado* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias , Número 31 , marzo 1996, *El mango mexicano*, Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias , Número 37 , septiembre 1996, *Dos perfiles de la producción frutícola en sonora: la uva para mesa y la uva pasa*, Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias , Número 65, septiembre 1999, *El lychee, la fruta más fina del mundo* Producción y Edición de apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias , Número 67 , marzo 1999, *La papaya, un mercado en expansión* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias, Número 70 , junio 1999 *La toronja mexicana y sus potencialidades*, Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias, Número 75 , enero 1999, *El aguacate mexicano* Producción y Edición de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (órgano desconcertado de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Claridades Agropecuarias, *La política Agrícola Común de la Unión Europea*, Mayo 2000.

Department of Agriculture (EU), *World Agricultural Outlook Board*, Washinton, DC Department of Agriculture, 1999.

Food and Agriculture Organization of the United Nation, *La demanda de productos orgánicos ha creado nuevas oportunidades de exportación para el mundo en desarrollo*, Estados Unidos 1999.

Food and Agriculture Organization of the United Nation, *Agricultura orgánica*, Estados Unidos 1999.

International Federation of Organic Agriculture Movements, *Agricultura orgánica regulaciones de la Unión Europea*, Lugar de publicación no mencionado, 1999.

Negocios Internacionales Bancomext , Número 67 , octubre 1997, *Exportaciones de uva mexicana al Reino Unido* Dirección de Comunicación Social del Banco Nacional de Comercio Exterior

SAGAR, Sistema anuario de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos en medio magnético 1998.

Smith N.J.H., Williams J.T., Pluncknett D.L. and Talbot J.P, *Tropical Forests and their Crops*. Cornell University Press, U.S.A, 1992.

Texto del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea

ⁱ Los mangos, las piñas y las variedades que se ofertan, provenientes principalmente de Israel, India y México son: mangos : Hayden, Keitt, Kent y Tommy Atkins, piñas: Cayena Lisa y Champaca. Ambas frutas han tenido una gran aceptación en el mercado europeo

^v El caso de la uva se menciona en el capítulo cuatro

ⁱⁱ Datos obtenidos de la consejería comercial del Benelux.