

**EXPANSIÓN**  
EN ALIANZA CON CNN

## La negociación azucarera anuncia un difícil TLCAN

México accedió a la mayoría de las peticiones de industriales de EU; analistas coinciden en que debe tomar una posición más defensiva en la renegociación del tratado de libre comercio.

**Miércoles, 7 de junio de 2017 a las 6:14 AM**

**CARMEN LUNA**

**CIUDAD DE MÉXICO (Expansión) -**

El resultado del pleito por el azúcar entre México y Estados Unidos, enciende un foco amarillo para la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que comenzará a mediados de agosto.

México se comprometió el martes a venderle menor cantidad de azúcar refinada y subir la proporción de azúcar cruda a cambio de evitar cuotas compensatorias para el endulzante mexicano. La menor exportación de azúcar refinada ha sido cuestionada por empresarios mexicanos, ya que tiene un mayor valor agregado y es más demandada.

Esto, según expertos entrevistados, puede ser indicio de que Estados Unidos tratará de imponer sus condiciones en las renegociaciones del TLCAN, por lo que coinciden en que México debe tener una estrategia más propositiva y defensiva en este proceso que está por venir.

“No necesariamente sienta un mal precedente pero demuestra que será una negociación difícil y el gobierno tendrá que entrar con una clara estrategia de hacia dónde va y cómo reaccionar. Habrá momentos de desesperación, será un estira y afloja”, comentó a Expansión el socio del despacho legal Santamarina & Steta, Alejandro Luna.

De acuerdo con Wilbur Ross, secretario de Comercio de Estados Unidos, México estuvo de acuerdo con casi todas las peticiones hechas por la industria de Estados Unidos, quien durante años ha alegado que México subsidia a los industriales del azúcar.

Con este acuerdo, del total de exportaciones nacionales a Estados Unidos el 70% se conformará por azúcar cruda y el 30% por refinada. Anteriormente la proporción era de 53% refinada y el resto cruda.

“Me sorprende que el discurso nacional haya cambiado sobre todo de la Secretaría de Economía, que ha sido la que más tono defensivo ha mostrado. Lo que vimos es que México aceptó el castigo que le impuso Estados Unidos”, dijo el director de Moody's para América Latina, Alfredo Coutiño.

Estados Unidos tiene un mercado azucarero altamente restringido y distorsionado dado que su producción no es suficiente para satisfacer la demanda, por lo que tiene precios por arriba de los internacionales, controla las importaciones y protege a esta industria, explicó Hugo Perezcano, otrora negociador del TLCAN.

“El azúcar es un sector en el que subsiste el comercio administrado. El acuerdo pudo haber sido mejor, pero es mejor a no tenerlo y además mantiene a México como el principal proveedor de azúcar de Estados Unidos”, dijo Perezcano ahora presidente de la Comisión de Comercio y Políticas de Inversión de ICC.

Antes del TLCAN México exportaba unas 8,250 toneladas anuales de azúcar hoy es el principal proveedor con poco más de un millón de toneladas. Estados Unidos compra cerca del 86% de la producción de azúcar destinada al mercado externo. México es el séptimo productor más importante de azúcar con una producción promedio anual de 5.7 millones de toneladas.

“Creo que sí muestra que Estados Unidos va a presionar en algunas áreas en donde considera relevante regular la entrada de productos a su territorio y en donde algunos sectores como en este caso el de alta fructosa, están interesados en disminuir la competencia”, dijo a Expansión el director general del IDIC, José Luis de la Cruz.

El pleito por el azúcar se ha reavivado porque es una materia prima que ha cobrado gran relevancia para las compañías estadounidenses que compran este producto mexicano para transformarlo en endulzante líquido. Estas empresas conocidas como ‘melt houses’ adquieren el azúcar que no está completamente refinada, la licuan y con un proceso muy básico la convierten en un líquido adecuado para el consumo humano.