



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

México Ante el Tercer Convenio Internacional del Cacao

T E S I S

Que para optar por el título de :
Licenciado en Relaciones Internacionales

p r e s e n t a

JUAN MANUEL GONZALEZ BEJARLE



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

INTRODUCCION		I
ABREVIATURAS		V
I	ASPECTOS ECONOMICOS DEL CACAO	1
1.1	Producto Básico e Inestabilidad	1
1.2	Importancia de los Productos Básicos	2
1.3	La Economía Mundial del Cacao	4
1.4	Comercialización Internacional del Cacao	8
1.5	El Cacao en México	10
II	FORMACION DEL DERECHO ECONOMICO INTERNACIONAL	31
II.1	La Cooperación Internacional a fin de Estabilizar el Comercio de los Productos Básicos	32
II.2	Medidas Específicas para Regular el Comercio Internacional del Cacao	43
II.3	El Derecho Económico Internacional	53
III	LOS MECANISMOS PARA ESTABILIZAR EL COMERCIO DE LOS PRODUCTOS BASICOS	60
III.1	El Convenio de Cuotas de Exportación	62
III.2	El Convenio de Reserva de Estabilización	71
III.3	Mecanismos de Estabilización Complementarios	84

IV	LOS CONVENIOS INTERNACIONALES DEL CACAO	93
IV.1	Estructura Orgánica y Administrativa de la Organización Internacional del Cacao	95
IV.2	Disposiciones Operativas del Proyecto del Tercer Convenio Internacional del Cacao	108
IV.3	Preceptos Finales del Proyecto del Tercer Convenio Internacional del Cacao	124
V	PARTICIPACION DE MEXICO EN LA REGULACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CACAO	133
V.1	Actitud de México hacia el Primer Convenio Internacional del Cacao, 1972	133
V.2	Negociación del Segundo Convenio del Cacao, 1975	135
V.3	Factores que influyeron para la Participación de México en el Convenio del Cacao, 1975	136
V.4	Evaluación de la Participación de México en el Convenio Internacional del Cacao, 1975	147
V.5	Participación de México en la Alianza de Países Productores de Cacao	151
	CONSIDERACIONES FINALES	161
	BIBLIOGRAFIA	181

INDICE DE CUADROS

1-1	Composición del Comercio Mundial	3
1-2	Producción Mundial de Cacao 1959/60 - 1978/79	15
1-3	Exportaciones Mundiales de Cacao en Grano 1968/78	16
1-3 Bis	Principales Países Productores de Cacao. Exportaciones de Cacao en Grano en Relación al Total de sus Exportaciones 1970/76	17
1-4	Exportaciones Mundiales de Pasta de Cacao 1968/78	18
1-5	Exportaciones Mundiales de Manteca de Cacao 1968/78	19
1-6	Exportaciones Mundiales de Torta de Cacao y Cocoa 1968/78	20
1-7	Molienda Mundial de Cacao 1959/79	21
1-8	Importaciones Mundiales de Cacao en Grano 1968/78	22
1-9	Importaciones Mundiales de Pasta de Cacao 1968/78	23
1-10	Importaciones Mundiales de Manteca de Cacao 1968/78	24
1-11	Importaciones Mundiales de Torta de Cacao y Cacao en Polvo 1968/78	25
1-12	Precios Diarios de Cacao en Grano 1960/79	26
1-13	Precios Indicativos de Cacao en Grano 1973/79	27
1-14	México: Datos Básicos de Cacao en Grano 1920/24 - 1975/79	28
1-15	México: Exportaciones de Productos de Cacao 1950/78	29
1-16	México: Cacao y Productos: Valor de la Exportaciones 1969/78	
1-17	México: Cacao en Grano Lavado. Precios en el Mercado Nacional 1970/78	30

I-18	México: Remanentes Recibidos por los Cacaheteros 1974/78	30
II-1	Producción de Cacao de los miembros de la Alianza de Países Productores de Cacao	50
III-1	Comparación entre los Mecanismos de Regulación Internacional utilizados para el Cacao	81
IV-1	Miembros de la Organización Internacional del Cacao 1979/80	97
IV-2	Miembros del Comité Ejecutivo de la ICCO 1979/80	104
IV-3	Negociación del Tercer Convenio sobre Cacao: Posiciones sobre Precios.	111
IV-4	Productores de Cacao Fino o de Aroma	115
IV-5	Funcionamiento de la Reserva de Estabilización del Tercer Convenio Internacional del Cacao	117

I N T R O D U C C I O N

En la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales existen diversos puntos de vista sobre los Convenios Internacionales del Cacao y en especial sobre la participación de México en ellos; incluso se han elaborado dos trabajos de tesis profesional dedicados a este tema. El primero fue realizado antes de que se tuviera una amplia experiencia del Segundo Convenio Internacional del Cacao y, por otra parte, sostiene la inconveniencia de la participación de México en él.

El segundo estudio sobre el tema realizado en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales es el presente trabajo, elaborado con elementos nuevos de análisis debido al tiempo transcurrido y además tiene un enfoque diferente, ya que apoya la participación de México en el Convenio Internacional del Cacao e incluso en la Alianza de Países Productores de Cacao.

Nuestro trabajo de tesis obviamente es susceptible de superarse, por lo que en un futuro podría estudiarse de nuevo este tema, aportando datos que actualmente no estuvieron a nuestro alcance o dando otro enfoque al

problema de la regulación del comercio internacional del cacao. 11

Una realidad que nos motivó a emprender este estudio es el hecho de que el sector cacaotero de México juega un papel político relevante e influye en la actividad económica del País, por lo que desde hace tiempo intentamos buscar las consecuencias que para este sector han tenido, tienen y pueden llegar a tener las acciones internacionales que procuran reducir las fluctuaciones de las cotizaciones en los mercados internacionales del cacao.

Para lograr tal propósito organizamos nuestro trabajo en cinco capítulos y unas consideraciones finales. Estudiamos en el Capítulo I la situación política y económica del sector cacaotero de México. Los principales acontecimientos que han conducido a la incipiente formación del Derecho Económico Internacional los reseñamos en el Capítulo II, incluyendo las acciones específicas que ha habido en materia de cacao, para posteriormente describir los principios, procedimientos y formas de esta corriente jurídica.

Los mecanismos para la regulación del comercio de los productos básicos son estudiados en el Capítulo III, en especial los utilizados en los Convenios sobre el Cacao. La situación actual de la regulación internacional de este producto es analizada en el Capítulo IV, examinando algunas disposiciones de los dos primeros Convenios sobre el Cacao y estudiando principalmente el articulado del proyecto del Tercer Convenio.

En el Capítulo V se ubica a México dentro de los Convenios Internacionales del Cacao y de la Alianza de Países Productores de Cacao, principales instituciones dedicadas a regular los precios de este grano. En las Consideraciones Finales se recapitularán los aspectos que estimamos conducen a comprobar nuestra hipótesis.

La hipótesis de trabajo que nos hemos propuesto es tratar de comprobar que México debe participar en las negociaciones, buscar que entre en vigor y contribuir a la efectividad del Tercer Convenio Internacional del Cacao y simultánea y en su caso alternativamente, adherirse a la Alianza de Países Productores de Cacao.

A fin de tener elementos para evaluar la conveniencia de la participación de México en estos dos foros fue necesario tratar de contestar a las siguientes preguntas:

1. - ¿Porqué México no participó en el Primer Convenio Internacional del Cacao?
2. - ¿Ha sido útil la participación de México en el Segundo Convenio Internacional del Cacao?
3. - ¿Existen elementos positivos que puedan obtenerse de la larga historia de la cooperación internacional para estabilizar el comercio de los productos básicos, en especial el cacao?
4. - ¿Ofrece el Derecho Económico Internacional posibilidades de coad-

yuvar al establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional?

5. - ¿Es importante la contribución de México en la configuración del De
recho Económico Internacional y en la Instauración del Nuevo Orden Eco
nómico Internacional?

6. - ¿Qué mecanismos pueden ser utilizados para ordenar el mercado de
los productos básicos, en especial el cacao?

7. - ¿Influyen sobre el precio internacional del cacao las actividades de
las bolsas que operan en los países consumidores?

8. - ¿Qué perspectivas de éxito tiene el Tercer Convenio Internacional
del Cacao?

9. - ¿Podría la Alianza de Países Productores de Cacao ser una alternati
va viable para regular el mercado internacional del cacao?

10- ¿Convendría a México participar en la Alianza de Países Productores
de Cacao?

Como resultado de análisis efectuado creemos haber respondido a las an
teriores preguntas. Sin embargo, las respuestas hubiesen sido más com
pletas si hubieramos dispuesto de mayor información sobre algunos de
los temas tratados. Esperamos en el futuro, con más experiencia e in-
formación, abordar de nuevo estas materias.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

Año Cacaotero:	Período de Oct. a Sept. Denominación utilizada por el Proyecto del Tercer Convenio Internacional del Cacao.
Año Cupo:	Período de Oct. a Sept. Denominación utilizada por los dos primeros Convenios Internacionales del Cacao, que establecían Cuotas de Exportación.
AFC o APPC:	Alianza de Países Productores de Cacao.
BANCOMEXT:	Banco Nacional de Comercio Exterior.
BIRF:	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
CANACINTRA:	Cámara Nacional de la Industria de Transformación.
CEMLA:	Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
Comité:	Comité Ejecutivo de la Organización Internacional del Cacao.
CONADECA:	Comisión Nacional del Cacao.
Consejo:	Consejo Internacional del Cacao.
Convención de Viena, 1969:	Convención de Viena sobre el Derecho de Tratados Internacionales.
Convenio 1972:	Primer Convenio Internacional del Cacao, negociado en 1972. En vigor en 1973.
Convenio 1975:	Segundo Convenio Internacional del Cacao, negociado en 1975. En vigor en 1976.
Convenio 1979:	Proyecto del Tercer Convenio Internacional del Cacao cuyas negociaciones se han estado celebrando en 1979 y que probablemente entre en vigor en 1980.
COPAL:	En Inglés: Alianza de Países Productores de Cacao

ECOSOC:	En inglés: Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.
FAO:	En inglés: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
FMI:	Fondo Monetario Internacional.
GATT:	En inglés: Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.
ICC:	En inglés: Consejo Internacional del Cacao.
ICC -1:	Certificado de origen utilizado por la Organización Internacional del Cacao, para controlar la contribución a la Reserva de Estabilización.
ICC -2:	Certificado de la Organización Internacional del Cacao para controlar las importaciones procedentes de países no miembros.
ICCO:	En inglés: Organización Internacional del Cacao.
IMCE:	Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
NOEI:	Nuevo Orden Económico Internacional.
OIC:	Organización Internacional del Cacao.
ONU:	Organización de las Naciones Unidas.
OPEP:	Organización de Países Exportadores de Petróleo.
Spot:	Operaciones efectuadas de contado y para entrega inmediata, en oposición a las ventas a futuro.
SRE:	Secretaría de Relaciones Exteriores de México.
UNCTAD:	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
UNPC:	Unión Nacional de Productores de Cacao.

1. - ASPECTOS ECONOMICOS DEL CACAO

En este capítulo pretendemos dar un panorama de la economía mundial del cacao y las características de su comercialización. Asimismo analizaremos el sector cacaotero de México. A fin de tener un marco de referencia, previamente mencionaremos lo que se entiende por producto básico, por inestabilidad y la importancia de estos productos.

1.1 PRODUCTO BASICO E INESTABILIDAD

El producto básico es una materia agrícola, pecuaria, forestal, minera, pesquera o de la caza y su rasgo principal es no haber tenido proceso de elaboración o que éste haya sido parcial y por lo tanto, se comercialice con poco valor agregado. Es difícil determinar cuando un producto primario pasa a ser semielaborado o manufacturado, sin embargo en el caso del cacao los pasos de beneficio e industrialización están identificados, por lo que se acepta que este grano permanece en estado primario después de fermentado, secado y clasificado; que son productos semielaborados la pasta, la torta, la cocoa (cacao en polvo) y la manteca de cacao; y que el chocolate es el principal producto industrial.

Dentro del comercio internacional se entiende por inestabilidad las variaciones de precios, cantidades, ingresos y ganancias por expor-

tación. La inestabilidad se reconoce por la amplitud y frecuencia de ² esas variaciones en comparación con otros indicadores como un período anterior, precios al detalle o de manufacturas. El período para medir la inestabilidad dependerá del problema; si se quiere controlar la especulación a corto plazo los promedios diarios serán convenientes; las comparaciones anuales se utilizan para ganancia por exportación e ingresos de los productores. (1)

1.2 IMPORTANCIA DE LOS PRODUCTOS BASICOS

La trascendencia mundial de las materias primas está ilustrada en el Cuadro I-1, el cual indica que los productos básicos representan alrededor del 50% del valor del comercio mundial total (Columna 1). Dentro de los productos básicos, el 60% corresponde a productos agrícolas y el 40% a minerales (Columna 2). Las exportaciones de los países en desarrollo (Columna 3) manifiestan fuerte dependencia de las exportaciones agrícolas.

A pesar de la importancia de las exportaciones agrícolas, los países en desarrollo participan sólo con el 35% del valor total mundial de ellas; además la mayor parte del comercio de productos básicos se realiza entre países desarrollados (2)

(1) BROWN, C.P. "Primary Commodity Control", Oxford University Press, Kuala Lumpur y Londres, 1975, pp. 4-6

(2) BROWN, C.P. op. cit. p. 4

COMPOSICION DEL COMERCIO MUNDIAL
(EN VALOR)

	Comercio Mundial de todos los Productos	Comercio Mundial de Productos Básicos	Exportaciones de Países en Desarrollo	Exportaciones de Países en Desarrollo (sin energéticos)	Productos Básicos Exportados por Países en Desarrollo.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Agrícolas	30%	60%	50%	75%	85%
Minerales (sin energéticos)	10%	10%	10%	10%	15%
Energéticos	10%	30%	30%	Excluidos	Excluidos
Manufacturas	50%	Excluidas	10%	15%	Excluidas
	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: BROWN, C.P., "Primary Commodity Control", Oxford University Press,
Kuala Lumpur, 1975, p. 3

El panorama se empeora si se excluye a los energéticos (Columnas 4 y 5) que son exportados por un reducido, aunque creciente número de países en desarrollo; en virtud de que la dependencia también es de mercados ya que las exportaciones agrícolas se destinan en gran parte a los países desarrollados.

Los ingresos por exportación de los países en desarrollo son escasos por el lento crecimiento de la demanda y por las fluctuaciones de precios. Otra dificultad es el proteccionismo que limita el acceso a los mercados de los países desarrollados.

1.3 LA ECONOMIA MUNDIAL DEL CACAO.

El cacao se produce en la mayoría de los países localizados en la franja ecuatorial, así como África Occidental, Brasil y México. Más del 85% de la producción mundial de este grano se ha concentrado en los últimos 20 años en sólo 8 países (Cuadro I-2) de los cuales destacan Costa de Marfil, Brasil, Ghana, Nigeria y Camerún que han rendido alrededor del 75% de esa producción.

Aunque el porcentaje del 85% ha permanecido constante durante 20 años, ha habido cambios significativos entre los 8 principales productores del cacao ya que mientras Costa de Marfil, Ecuador, Camerún, Brasil y México han experimentado crecimientos en su producción; en Ghana y en República Dominicana se ha observado una tendencia a disminuir, mien-

tras que en Nigeria a estancarse.

Los países productores de cacao exportan la mayor parte de su producción. Las exportaciones de cacao en grano durante 1970-1976 de Ghana, Camerún y Costa de Marfil representaron en promedio anual porcentajes del 60%, 23% y 18.7% respectivamente de sus exportaciones totales. (3) Como exportadores de los tres productos de cacao destacan Brasil, Ghana y Costa de Marfil. Ecuador es importante exportador de pasta. (Cuadros I-3 al I-6)

Los principales importadores de cacao en grano y sus productos son unos cuantos países desarrollados: Estados Unidos, Alemania Federal, Holanda, Unión Soviética, Reino Unido y Francia. En lo referente al cacao en grano, 8 países en los últimos 10 años han importado entre el 72% y el 75% del total mundial; porcentajes similares se han dado en las importaciones de manteca y han sido superiores al 81% en cocoa. Estados Unidos, Francia y otros 4 países absorben más del 60% de las importaciones de pasta (Cuadros I-8 al I-11).

Los países importadores de cacao son a la vez exportadores de manteca, cocoa y en muy pequeña medida de pasta. Asimismo son reexportadores de cacao en grano principalmente Holanda, Estados Unidos, Reino Unido y Francia, países en donde operan bolsas para la compra-venta de este grano. Holanda, Alemania Federal y Reino Unido exportan más del 40% (3) TD/IPC/CF/CONF/Misc. 10 (Vol II) "Estadísticas sobre los productos incluidos en el Programa Integrado", Dic. 1978.

del total mundial de manteca y junto con Francia el 50% de cocoa.

Los datos de molienda (Cuadro I-7) son un indicador del consumo mundial de cacao en grano, el cual se ha extendido a prácticamente todas las naciones pero también está concentrado: ya que en 13 países se han industrializado en los últimos 20 años entre el 70% y el 73% del total mundial.

Una tendencia importante ha sido el incremento constante de la participación de los países productores de cacao en la molienda mundial. En efecto, 7 países productores, durante esos 20 años han pasado del 10% a casi 30% de esa molienda. Este hecho refleja un mayor consumo de productos de cacao en esos países, un aumento de sus exportaciones de pasta y cocoa y un sostenido nivel de exportaciones de manteca.

El comportamiento de la economía mundial del cacao, se ha caracterizado por fuertes oscilaciones entre la producción y la molienda. Durante los últimos 20 años destacan los años cosecha 1964/65 en que hubo excedentes de producción de alrededor de 200 mil toneladas; el año 1974/75, cuando se obtuvo un excedente de 76 mil toneladas, el cual contrasta con el déficit de 68 mil toneladas que se

registró durante el ciclo 1976/77 y de nuevo un excedente de 128 mil toneladas en 1977/78. (Cuadros I-2 y I-7)

Estas situaciones han provocado oscilaciones en los precios de cacao, lo que ha repercutido en ingresos también fluctuantes para los productores del grano. Lo anterior se pone en manifiesto si notamos que en 1965, como resultado del excedente, los precios diarios calculados con base al Convenio del Cacao tuvieron su nivel más bajo: 16.57 centavos de dólar por libra. Al comparar los precios entre los años 1974/75 y 1976/77 en los que hubo fluctuaciones entre oferta y demanda, se destaca que los precios diarios promedio del ciclo 74/75, en que hubo superávit, fueron 60.32 centavos de dólar por libra en tanto para 76/77 año deficitario, el promedio fue 164.82 centavos de dólar por libra. A principios de 1978 cuando existía situación de superávit los precios empezaron a caer, recuperándose a fines de este año debido a las perspectivas de equilibrio durante el ciclo 78/79.

Las fluctuaciones de la oferta y de los precios han ocasionado dificultades tanto a productores como a consumidores. La inestabilidad del mercado ha impedido una adecuada planificación y no ha incentivado la inversión en ambos sectores.

A pesar de las fluctuaciones, los precios internacionales del cacao en los últimos 5 años no han sido bajos si se comparan con períodos anteriores tal como nos indica el Cuadro 1-12, ya que de enero de 1974 a octubre de 1976 los promedios mensuales estuvieron entre 50 y 117 centavos de dólar por libra equivalentes a \$ 13.77 y \$32.24 por kg. (\$12.50 por dólar), con la excepción de los meses de mayo y junio de 1975; a partir de noviembre de 1976 esos precios han rebasado el nivel de 1.30 dólares por libra, o sea \$65.90 por kg. (\$23.00 x dólar) excepto en febrero de 1978. Los promedios de precios durante 1977 y 1978 fueron respectivamente de \$ 87.17 y \$78.22 por kg.

Finalmente, es de mencionar que en el sector cacaotero las reacciones del mercado no se perciben a corto plazo, en virtud de que el impacto de los precios sobre la producción se hace tangible después de un período de 5 a 7 años.

1.4 COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DEL CACAO

Los grandes consumidores de cacao son empresas fabricantes de chocolates que compran a través de intermediarios en vez de asumir riesgos por cambios súbitos de precios, calidad o plazos de entrega.

Los distribuidores o comerciantes actúan por su propia cuenta comprando al productor y vendiendo al industrial. Mantienen existencias del producto pero evitan riesgos por fluctuaciones de precios al efectuar operaciones a largo plazo. Los representantes venden a comisión por cuenta de otra persona, el precio de venta está determinado por el vendedor, quien paga la comisión al representante. Los corredores operan en las bolsas de cacao y proceden similarmente al representante pero no dependen de ningún vendedor. La mayor parte de las operaciones se realizan a través de las bolsas. (4)

Las bolsas de cacao son las de Nueva York, Londres, Amsterdam y París. Los precios en estos mercados fluctúan día a día e inclusive hora a hora y se determinan para ventas de entrega inmediata o sea al contado (spot) y para futuro que puede ser de uno a dieciocho meses. (5) A fines de 1977 las bolsas de Nueva York y Londres dejaron de cotizar el cacao spot.

Los precios internacionales del cacao son influidos por factores ajenos al libre juego de oferta y demanda. En efecto, los grandes in-

(4) Centro de Comercio Internacional UNCTAD GATT, "Artículos de Cacao", Ginebra, 1975, pp. 20-23

(5) IBID

versionistas operan en los mercados de productos básicos con el afán de obtener una importante ganancia a corto plazo o para protegerse de eventuales pérdidas en otras actividades; por lo tanto existe una interrelación de los precios de los productos básicos, inclusive el petróleo. Asimismo, la cotización del dólar con respecto a otras monedas o al oro hace fluctuar el mercado del cacao cuyos precios están dados en esa divisa. Estos factores son determinantes y en consecuencia deben tomarse en cuenta cuando se analizan a fondo los precios del cacao.

Los precios para los productos de cacao están relacionados con los precios para el grano aunque en ocasiones la oferta y demanda de esos productos hace variar la relación.

Los países productores comercializan el cacao y sus productos a través de juntas de comercialización, fondos de estabilización de precios, cooperativas de producción o empresas comerciales privadas o públicas.

1.5 EL CACAO EN MEXICO

La producción de cacao durante la primera parte de este siglo es-

tuvo abandonada en virtud de que la comercialización se realizaba a través de intermediarios quienes fijaban precios que no incentivaban a los productores a invertir en sus plantaciones. Esta situación ocasionó que de 1923 a 1946 México fuese importador de alrededor de mil toneladas anuales de cacao en grano, alcanzando durante la segunda guerra mundial un promedio anual de casi tres mil toneladas (Cuadro I-14)

En 1947 se inició la recuperación de la producción de cacao, pasando de un promedio de 8 mil quinientas toneladas anuales en el quinquenio 1950-54 a más de 32 mil toneladas por año en el período 1975-79. (Cuadro I-14) La producción de cacao de México en los últimos veinte ciclos agrícolas ha fluctuado entre 17 mil toneladas en 1963/64 y 38 mil toneladas estimadas para 1978/79 (Cuadro I-2).

La recuperación de la producción propició que México se convirtiera en autosuficiente y efectuara a partir de 1947 exportaciones de grano y de productos de cacao. Los Cuadros I-14 y I-15 se complementan ya que en el primero tenemos datos de la exportación de cacao en grano que ha fluctuado entre un promedio anual de 1,200 toneladas en 1945/49 a 4,600 toneladas anuales en 1975/79, pasando por 8,200 durante 1960-64. En el Cuadro I 15 se ve que las ventas al exterior de

productos de cacao han tenido un incremento paulatino. El Cuadro I-16 da el valor de esas exportaciones.

En lo referente al aspecto comercial, en la década de 1950, todavía operaban los intermediarios, cuya labor aunada a las fluctuaciones de los precios internacionales generaron escaseces temporales del grano, motivando que la Secretaría de Economía sujetara a permisos previos las exportaciones de cacao. Estos permisos eran concedidos únicamente a productores constituidos en cooperativas que realizaban sus ventas a través de comisionistas.

En 1961 fue creada la Unión Nacional de Productores de Cacao (UNPC), participando en ella los cacaoteros de los dos principales Estados productores, Tabasco y Chiapas. En Veracruz, Oaxaca, Campeche, Guerrero y Michoacán ha existido una escasa producción de cacao que se ha destinado al autoconsumo.

La UNPC se convirtió en 1963 en el único canal de distribución, apoyándose en subsidios a impuestos de comercialización tanto a nivel federal como en ambos Estados. Con el funcionamiento de la Unión los productores recuperaron el control del cacao, situación que los benefició al liberarlos de la imposición de precios por parte de los intermediarios. Sin embargo, como consecuencia del control monopólico se generaron vicios de comercialización que perjudicaron a los productores al no liquidarles adecuada-

mente su cacao y a los industriales al no abastecerlos en forma debida cuando los precios internacionales motivaban vender el grano al exterior.

Ante esta situación, en noviembre de 1973 se creó la Comisión Nacional del Cacao (CONADECA), iniciando sus funciones en enero de 1974, con atribuciones para regular e intervenir en la comercialización interna y externa del cacao, fomentar el mejoramiento del cultivo, estimular la industrialización del grano y participar en los foros y acuerdos internacionales relacionados con el cacao. (6)

Los productores chiapanecos crearon en marzo de 1974 la Unión Estatal de Productores de Cacao de Chiapas, quien en abril de 1974 celebró un convenio con la CONADECA, mediante el cual el organismo oficial quedó encargado de comercializar el cacao chiapaneco.

Al celebrarse este convenio se establecieron dos canales, la UNPC encargada de la distribución del cacao de Tabasco que representa el 80% de la producción nacional y por otra parte la CONADECA que comercializa la producción de Chiapas o sea el 20% restante.

Además de la labor de distribución de la CONADECA, en el seno de su Consejo de Administración opera un Comité de Comercialización Integrado por representantes de la Secretaría de Comercio, la propia Comisión,

(6) Decreto de Creación de la Comisión Nacional del Cacao, "Diario Oficial de la Federación", México, Nov 21, 1973.

los productores de Chiapas y Tabasco y los industriales. Este Comité regula el abastecimiento al mercado nacional, evitando que falte cacao a los fabricantes de chocolates. En caso de ameritarse el Comité da su opinión para que la Secretaría de Comercio expida los permisos de exportación.

La competencia producida por la participación de los dos organismos en la distribución del cacao, la regulación comercial del Comité mencionado y el alza de los precios internacionales se tradujeron en una mejoría de las operaciones de comercialización y se reflejaron en los ingresos de los productores, los cuales durante el período 1974-78, se elevaron a un ritmo medio anual de más del 50% al pasar de 352.2 millones de pesos en 1974 a 1,811.1 millones en 1978. (7)

Los ingresos de los productores consisten en un precio de garantía (anticipo) recibido en las zonas de producción, al momento de entregar su cacao y de una liquidación (remanente) resultante de las eventuales ganancias generadas básicamente por las exportaciones. Las dos fuentes de ingresos se han incrementado. (Cuadros I-17 y I-18)

PRODUCCION MENSUAL DE CACAO

PRINCIPALES PAISES

1959/60 - 1978/79 (a)

(miles de toneladas)

15
CL ADHO 1-2

	12/58	01/61	01/62	02/63	01/64	04/63	03/64	04/62	02/68	00/67	02/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79 (a)
Costa de Marfil	62	94	82	100	99	160	113	150	144	149	181	180	226	185	210	241	227	230	304	310
Brasil	201	124	118	113	125	119	173	175	164	163	201	183	164	128	242	266	251	274	279	300
Ghana	322	440	417	429	443	561	416	381	434	337	414	406	470	416	343	382	396	324	270	270
Nigeria	157	198	184	179	219	290	185	267	228	192	221	205	257	241	215	234	215	165	203	240
Camerún	64	74	75	76	85	88	76	86	92	106	108	113	123	107	110	118	96	82	108	208
Ecuador	35	42	38	39	36	50	43	60	81	51	55	72	65	54	71	75	60	72	80	78
México (c)	23	27	29	30	17	21	25	25	27	27	24	25	30	30	28	32	33	34	35	38
Rep. Dominicana	40	35	34	38	42	35	31	29	27	34	24	35	45	31	41	33	33	38	35	35
Islas Salomón - Islas	904	1034	987	1007	1066	1330	1065	1173	1181	1045	1220	1317	1380	1223	1260	1360	1310	1361	1313	1379
%	86	87	87	86	86	88	87	86	87	86	87	86	87	87	87	87	87	87	86	87
TOTAL MENSUAL	1051	1189	1160	1176	1234	1509	1278	1358	1368	1721	1614	1828	1588	1611	1688	1825	1698	1548	1588	1678

(a) Años cosecha: Oct. - Sept.

(b) Producciones

(c) Datos de 1959/60 a 1964/65 con años calendario

FUENTES: Gill and Duffus Ltd, "Cocoa Statistics, 1977", (de 1959/60 a 1963/64)

FOOD, "Boletines Trimestrales de Estadísticas", Dic. 1974 y Sep. 1979 (de 1964/65 a 1978/79).

EXPORTACIONES MUNDIALES DE CACAO EN GRANO
 PRINCIPALES PAISES
 1968-1978 (a)
 (MILES DE TONELADAS)

	1968	1969	1970	1971	1972	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Ghana	335	309	367	314	412	321	333	343	270	214
Costa de Marfil	122	119	143	147	159	164	181	163	194	212
Nigeria	209	174	196	272	228	171	162	224	170	198
Brasil	76	120	120	119	102	123	169	142	107	118
Camerún	66	74	72	80	82	90	74	71	54	66
Ecuador	67	32	37	51	45	57	53	22	21	13
Rep. Dominicana	25	24	34	28	32	31	23	30	29	30
México (b)	6	5	6	4	15	3	3	7	5	5
Países Seleccionados	906	857	975	1015	1075	960	998	992	850	856
%	86	86	87	86	87	88	88	89	87	87
Total Mundial	1052	998	1121	1186	1240	1096	1134	1120	980	989

(a) A partir 1973-74 son años cosecha: Oct.- Sept.

(b) México se incluye con fines comparativos.

FUENTE: ICCO, "Boletines Trimestrales de Estadísticas" Dic. 1974 y Marzo 1979

PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE CACAO
 EXPORTACIONES DE CACAO EN GRANO EN RELACION AL TOTAL DE SUS EXPORTACIONES
 (Promedio 1970-1976)
 millones de dólares

<u>P a i s e s</u>	<u>Exportación Total</u>	<u>Exportación de Cacao</u>	<u>Porcentaje</u>
Ghana	568.1	341.3	60.0
Camerón	353.9	81.8	23.1
Costa de Marfil	907.4	169.7	18.7
Ecuador	620.9	39.3	6.3
República Dominicana	499.1	23.1	4.6
Nigeria	5.140,0	229,8	4.5
Brasil	6.083,0	133,7	2.2
México	2.440,7	5,9	.24
Total Mundial	613.470,0	1.186,0	.19

FUENTE: TD/IPC/CF/CONF/MISG.10 "Statistics of International trade in commodities covered by Integrated Programme for Commodities", 1970-1976, Dec. 1978.

EXPORTACIONES MUNDIALES DE PASTA DE CACAO
PRINCIPALES PAISES
1968-1978 (a)
(MILES DE TONELADAS)

	1968	1969	1970	1971	1972	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Brasil	—	—	—	—	—	7.5	14.3	16.2	31.8	43.8
Ecuador	0.2	0.5	—	0.8	2.1	3.8	8.6	21.1	32.6	41.3
Costa de Marfil	7.8	6.7	9.9	9.9	8.0	10.2	10.6	12.8	9.3	10.4
Camerún (b)	7.6	9.2	8.3	7.9	8.1	0.6	3.4	1.8	5.6	7.7
Ghana (b)	25.2	19.0	17.4	11.0	40.0	2.6	4.0	3.5	3.8	3.0
México (c)	0.4	0.6	0.5	0.5	—	—	—	0.2	0.4	0.2
6 Productores										
Cacao	41.2	36.0	36.1	30.1	58.2	24.7	40.9	55.6	83.5	106.4
%	83	78	77	69	82	73	82	86	90	92
Holanda	2.3	3.5	2.5	2.5	1.8	2.3	2.9	4.6	5.2	5.1
Alemania	2.3	3.3	2.0	2.8	2.9	0.1	0.3	—	0.2	0.4
2 No Productores										
Cacao	4.6	6.8	4.5	5.3	4.7	2.4	3.2	4.6	5.4	5.5
%	1.0	1.5	1.0	1.0	0.7	0.7	0.6	0.7	0.6	0.5
% 8 Países	84	80	78	70	83	74	83	87	91	93
Total Mundial	49.4	45.9	46.9	43.5	70.7	34.0	49.6	64.6	92.4	116.1

(a) A partir 1973/74 son años cosecha: Oct. Sept.

(b) Incluye torta de Cacao de 1968 a 1972

(c) Se incluye con fines comparativos.

FUENTE: ICCO, Boletines Trimestrales de Estadísticas. Dic. 1974 y Marzo 1979.

EXPORTACIONES MUNDIALES DE MANTECA DE CACAO
 PRINCIPALES PAISES
 1966 - 1978 (a)
 (Miles de Toneladas)

<u>Países</u>	1968	1969	1970	1971	1972	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Holanda	50.8	50.9	48.0	52.2	51.9	56.4	57.5	56.9	56.5	52.2
Alemania	2.5	2.3	4.2	5.9	4.7	7.8	9.2	14.4	12.6	14.4
Reino Unido	2.2	1.3	1.6	3.3	1.8	3.3	4.2	4.1	4.9	4.5
3 no productores cacao	55.5	54.5	53.8	61.4	58.4	67.5	70.9	75.4	74.0	71.1
%	41	41	41	42	37	43	44	46	46	46
Brasil	18.4	16.0	19.2	21.1	27.3	25.5	22.7	20.3	21.9	17.6
Ghana	20.0	18.0	17.4	22.1	19.2	16.9	25.3	20.4	17.3	14.3
Costa de Marfil	7.8	7.9	7.5	8.9	10.7	6.7	10.6	13.0	11.0	14.5
Nigeria	10.0	10.6	9.4	8.3	10.3	10.8	7.5	7.6	5.9	6.2
Camerún	8.0	10.0	8.3	7.7	9.0	9.1	6.2	9.0	6.3	7.1
Ecuador	1.8	1.1	1.3	2.2	2.2	2.1	2.7	2.3	3.2	4.5
México (b)	1.4	1.7	1.2	1.7	3.5	2.5	1.9	3.8	2.1	3.2
7 productores cacao	67.4	65.3	64.3	72.0	82.2	73.6	76.9	76.4	67.7	67.5
%	50	49	49	49	50	46	47	46	42	43
% de 10 países	90	90	90	91	87	89	91	92	88	89
Total Mundial	135	132	130	147	164	159	162	165	160	156

(a) A partir de 1973/74 son año cosecha: Octubre - Septiembre

(b) México se incluye con fines comparativos

FUENTE: ICCO, Boletines Trimestrales de Estadísticas, Dic. 1974 y Mar. 1979

EXPORTACIONES MUNDIALES DE TORTA DE CACAO Y COCOA
PRINCIPALES PAISES
1968/1978 (a)
(MILES DE TONELADAS)

	1968	1969	1970	1971	1972	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Holanda	37	37	36	38	36	43	39	49	48	44
Alemania	10	10	9	8	9	20	14	18	19	20
Reino Unido	6	6	6	6	5	7	9	7	9	6
Francia	1	0.5	2	1	2	4	4	7	9	7
4 No Productores										
Cacao	54	53.5	53	53	52	74	66	81	85	77
%	55	56	51	52	47	45	43	44	50	48
Brasil	9	11	19	23	29	27	21	27	21	20
Costa de Marfil	9	9	12	9	11	8	13	15	13	19
Ghana (b)	4	0.3	—	—	0.1	18	25	25	19	13
Camerún (b)	—	—	—	—	—	9	11	12	9	10
Nigeria	11	11	10	9	8	13	6	8	7	5
México (c)	2.6	2.8	0.7	0.2	0.9	1.2	0.4	0.8	0.3	0.1
6 Productores Cacao	35.6	34.1	41.7	41.2	49	76.2	76.4	87.8	69.3	67.1
%	36	36	40	40	45	47	49	48	41	41
% de 10 Países	90	90	92	92	92	93	92	92	90	89
Total Mundial	98	96	103	102	110	163	155	183	171	162

(a) A partir 1973/74 son años cosecha: Oct- Sept

(b) De 1968 a 1972 sólo cacao,

(c) México se incluye con fines comparativos.

FUENTE: ICCO, Boletines Trimestrales de Estadísticas, Dic. 1974 y Marzo 1979

FAJERCA MENSUAL DE CACAO

Principales Países

1959 - 1979 (a)

(Pilas de Toneladas)

21

V. ANEXO 1-7

	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79 ^{b)}
Estados Unidos	203	218	245	255	245	267	283	293	294	291	260	264	279	289	247.9	197.1	238.2	198.0	184.0	180.0
Alemania Federal	100	115	116	135	133	160	157	151	144	139	122	126	133	139	137.4	142.7	130.9	139.7	144.0	142.0
Países Bajos	74	85	98	103	103	105	118	117	117	112	111	115	121	124	116.4	117.6	124.5	128.0	124.7	124.0
Unión Soviética	24	30	36	44	54	64	73	77	84	97	99	103	110	132	133.0	164.7	135.7	88.1	80.0	100.0
Reino Unido	74	75	81	96	94	88	102	108	94	93	52	82	84	98	100.9	71.8	80.7	80.2	72.0	63.0
Francia	50	53	61	65	64	63	63	63	51	50	43	40	42	49	38.1	34.7	35.4	37.5	34.7	42.0
Países Productores Selecciónados	529	576	637	688	715	729	798	809	781	782	736	731	769	811	776.9	728.4	733.4	672.9	614.2	629.0
%	61	62	62	62	62	61	60	58	54	55	54	54	53	53	52	49	49	48	45	43
Brasil	65	62	46	53	47	37	54	61	62	59	52	61	69	90	104.4	104.0	108.9	121.3	127.8	143.0
Costa de Marfil	-	-	-	-	1	13	18	22	32	31	34	37	38	37	37.0	53.0	55.0	45.0	70.0	70.0
Senegal	5	5	5	6	6	7	8	9	9	10	10	12	13	13	15.9	23.4	38.1	55.2	71.0	63.0
Ghana	8	4	9	20	23	31	48	52	55	53	49	42	50	52	42.7	47.3	30.3	43.9	38.0	40.0
Camérua	6	6	7	9	12	13	14	15	18	24	28	31	29	33	34.0	34.0	30.0	24.7	33.0	33.0
Nigeria	-	-	-	-	-	-	-	3	24	27	23	24	26	28.0	25.0	22.0	25.0	18.0	18.0	34.0
India	16	16	17	17	17	15	12	14	19	21	21	21	23	23	22.1	24.2	29.8	20.0	27.7	28.8
Productores Selecciónados	100	93	84	105	100	104	151	149	189	223	218	226	243	275	280.1	309.1	334.1	337.9	347.5	403.8
%	11	10	8	9	9	9	11	12	14	14	14	16	17	17	18	19	21	22	24	28
% Países Selecciónados	72	72	70	71	71	70	71	70	72	71	70	71	70	71	71	70	71	72	72	73
TOTAL MENSUAL	874	931	1026	1120	1154	1194	1335	1388	1284	1410	1353	1357	1439	1567	1487.0	1479.0	1494.0	1414.0	1361.0	1414.0

a) A partir de 1973/74 con años cosecha: Oct. Sept.

b) Estimación a sept. 1979

FUENTES: Gill and Duffus Inc. "Cocoa Statistic, 1977 (datos de 1959-1972)
ICCO Boletín Trimestral de Estadística
sept. 1979 (datos de 1973/74-1978/79)

IMPORTACIONES MUNDIALES DE CACAO EN GRANO
PRINCIPALES PAISES
 1968 - 1978 (a)
 (Miles de Toneladas)

	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>73/74</u>	<u>74/75</u>	<u>75/76</u>	<u>76/77</u>	<u>77/78</u>
Estados Unidos	226	213	277	316	283	228.5	201.0	276.5	193.1	176.1
Alemania Federal	137	131	125	144	142	145.6	162.0	144.2	156.5	157.6
Holanda	113	110	116	120	122	111.0	120.5	127.0	139.7	152.5
Unión Soviética	109	99	100	138	132	135.0	164.6	123.2	88.1	79.9
Reino Unido	73	97	79	81	110	101.8	71.3	98.5	75.7	94.3
Francia	44	40	40	40	45	39.5	37.0	43.0	44.3	43.5
Italia	41	42	42	40	41	36.0	31.0	34.0	27.9	28.9
España	41	38	29	23	35	34.3	41.2	27.4	29.7	22.5
Países Seleccionados	784	770	808	902	910	831.7	828.6	873.8	755.0	755.3
%	73	75	74	74	73	73	73	74	72	75
Total Mundial	1068	1024	1095	1212	1252	1141.0	1133.6	1173.3	1046.9	1004.3

(a) A partir 1973/74 son años cosecha: Oct. -Sept.

FUENTE: ICCO, Boletines Trimestrales de Estadística, Dic. 1974 y Mar. 1979

IMPORTACIONES MUNDIALES DE PASTA DE CACAO
PRINCIPALES PAISES
1968-1978 (a)
(MILES DE TONELADAS)

	1968	1969	1970	1971	1972	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Estados Unidos	4.5	3.7	3.2	3.1	4.4	11.6	8.5	19.5	28.6	45.1
Francia	14.2	11.1	14.5	15.3	15.4	8.6	11.3	11.7	12.8	15.4
Holanda	5.1	4.2	3.6	2.5	2.5	0.3	2.1	1.1	1.7	4.3
Reino Unido	7.9	13.3	15.6	15.0	16.3	4.4	4.2	2.4	3.4	3.4
Italia	0.1	0.3	0.1	1.4	1.7	1.7	2.6	1.3	2.5	3.0
Bélgica-Luxemburgo	0.5	0.8	0.1	0.2	0.3	1.6	2.3	2.6	2.4	2.2
SEIS PAISES	32.3	33.4	37.1	37.5	40.6	28.2	31.0	38.6	51.4	73.4
%	67	66	64	60	60	80	64	63	63	74
Total Mundial	48.4	50.6	58.4	62.4	67.8	35.5	48.1	61.5	81.4	99.2

(a) A partir 1973/74 son años cosecha: Oct. Sept.

FUENTE: ICCO, Boletines Trimestrales de Estadísticas. Dic. 1974 y Marzo 1979

IMPORTACIONES MUNDIALES DE MANTECA DE CACAO
PRINCIPALES PAISES
1968-1978 (a)
(MILES DE TONELADAS)

	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>73/74</u>	<u>74/75</u>	<u>75/76</u>	<u>76/77</u>	<u>77/78</u>
Reino Unido	25.9	22.6	21.3	20.4	24.0	27.4	22.8	23.9	28.0	26.6
Estados Unidos	9.1	6.6	15.4	15.6	21.0	14.7	14.5	24.0	18.7	22.0
Alemania	9.3	12.7	12.2	16.6	17.5	17.9	17.4	15.2	17.4	22.3
Holanda	17.4	16.4	13.3	16.2	18.3	17.7	20.3	19.0	16.6	15.2
Francia	6.4	6.5	7.2	8.1	7.3	11.6	11.2	12.4	13.2	14.0
Unión Soviética	8.1	13.5	8.7	9.5	8.8	12.9	14.5	11.7	13.2	6.6
Bélgica-Luxemburgo	7.2	8.3	7.9	7.5	9.8	10.0	10.0	10.6	11.4	10.7
Suiza	8.2	7.8	7.8	7.3	8.8	8.9	7.5	7.0	7.5	8.8
Países Seleccionados	91.6	94.4	93.8	101.2	115.5	121.1	118.2	123.8	126.0	126.2
%	69	74	74	72	72	74	74	76	76	78
Total Mundial	133.1	127.3	126.2	140.5	159.6	163.1	158.7	162.5	165.1	161.7

(a) A partir 1973/74 son años cosecha: Oct.-Sept.

FUENTE: GILL AND DUFFUS Inc. "Cocoa Statistics 1977". (de 1968 a 1972)
ICCO, "Boletín Trimestral de Estadísticas". Marzo 1979 (de 73/74 a 77/78).

**IMPORTACIONES MUNDIALES DE TORTA DE CACAO Y CACAO EN POLVO
PRINCIPALES PAISES
(1968 - 1978 (a))**

(Miles de Toneladas)

	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>73/74</u>	<u>74/75</u>	<u>75/76</u>	<u>76/77</u>	<u>77/78</u>
Estados Unidos	54.7	56.0	55.3	50.8	71.9	70.0	59.0	75.7	75.0	77.0
Francia	2.7	2.9	1.3	1.6	3.1	12.6	16.4	21.0	18.5	17.5
Reino Unido	0.5	0.4	0.4	0.7	0.3	15.1	15.4	10.8	14.8	6.2
Canadá	3.2	3.0	3.0	2.8	3.8	8.3	9.5	11.1	11.9	10.2
Alemania Federal	5.8	8.0	8.0	10.0	9.8	10.2	8.0	8.8	9.8	9.0
Holanda	0.9	0.6	0.8	1.2	2.2	4.3	5.5	5.7	3.7	3.0
Italia	0.6	0.8	0.8	0.8	0.8	2.6	2.9	5.1	5.2	4.4
Bélgica-Luxemburgo	1.5	1.5	1.8	2.1	2.0	3.4	4.0	4.6	3.8	3.3
Países Seleccionados	69.9	73.2	71.4	70.0	93.9	126.5	121.6	142.8	142.7	130.6
%	84	85	82	83	86	82	81	84	84	83
Total Mundial	86.2	85.3	87.2	84.4	108.9	154.9	149.7	170.7	169.9	157.5

(a) A partir 1973/74 son años cosecha: Oct. -Sept.

FUENTE: IOCO, Boletines Trimestrales de Estadística, Dic 1974 y Mar. 1979.

* PRECIOS DIARIOS DE LA CADA EN GRANDE
 ** 1960-1974
 (expresado en dólares por libra)

36
 CUADRO 1-12

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio
1960	26.76	27.54	26.26	27.14	27.22	26.95	27.42	26.66	26.41	25.57	25.85	25.76	26.72
1961	22.14	20.78	19.75	21.99	22.26	21.26	21.75	21.09	20.88	21.61	20.48	20.52	22.09
1962	22.43	20.08	21.08	21.11	21.43	20.94	20.61	20.41	19.60	19.68	20.26	21.31	20.88
1963	22.64	24.67	24.12	23.24	27.56	25.20	23.79	23.63	24.99	26.24	23.68	25.96	23.65
1964	25.17	22.08	22.06	21.79	21.62	22.43	23.03	22.64	22.13	23.09	22.29	22.76	22.65
1965	21.22	19.01	18.01	15.68	14.66	13.18	11.75	14.78	16.55	16.81	18.01	20.81	16.57
1966	21.46	21.90	22.21	24.19	20.27	23.89	26.13	25.99	22.79	23.08	22.66	24.91	22.48
1967	26.68	27.37	27.00	26.10	23.90	26.27	23.79	26.26	28.20	27.57	29.22	29.23	27.13
1968	29.66	29.67	28.28	28.52	28.52	27.62	26.26	29.60	25.16	27.67	43.62	66.48	22.70
1969	42.24	41.90	40.75	39.71	39.69	40.20	42.24	41.47	40.86	41.68	42.28	38.61	40.47
1970	32.86	30.62	30.26	29.80	27.20	26.66	25.94	22.66	22.83	22.06	20.26	29.68	26.57
1971	27.23	25.48	24.47	24.76	23.16	24.06	23.89	26.91	23.60	22.47	21.96	21.79	24.43
1972	24.26	24.94	26.12	26.27	27.67	26.19	29.24	31.06	32.65	33.08	32.24	32.27	29.15
1973	32.47	32.47	32.20	42.73	23.08	24.08	20.20	64.22	60.23	66.72	54.47	31.74	51.29
1974	50.91	58.60	67.41	62.63	62.76	70.11	71.70	72.52	72.29	79.21	75.62	64.41	70.77
1975	67.26	67.66	62.66	56.22	48.03	64.91	52.88	52.20	52.90	56.71	56.01	59.64	56.51
1976	68.71	66.08	64.19	74.24	80.23	87.29	88.77	94.25	106.43	117.64	122.69	124.96	92.79
1977	126.49	122.17	122.99	122.74	121.60	123.94	121.90	120.08	124.70	127.23	127.93	144.91	121.92
1978	125.13	126.18	122.40	126.15	142.23	123.77	142.90	142.46	170.12	172.61	182.81	179.07	124.27
1979	165.41	126.89	124.05	147.22	152.23	127.88	147.94	162.22	149.17	128.76	126.62	144.23	149.24

* Precios según Artículo 26 del Acuerdo Internacional del Comercio 1975.

** Promedios estacionales.

F U E N T E : ECCO, "Boletín Trimestral de Estadística", Diciembre 1974 - Septiembre 1979. Pág. 1479

* PRECIOS INDICATIVOS DEL CACAO EN GRANO
 ** 1973 - 1979
 (centavos de dólar americano libra)

<u>M e s</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Enero	- - -	51.38	66.35	62.61	148.29	139.23	170.47
Febrero	- - -	55.18	68.69	64.89	168.60	130.25	158.62
Marzo	36.88	65.28	64.70	63.82	180.34	142.43	157.09
Abril	41.36	77.79	58.07	70.70	183.84	159.31	149.69
Mayo	49.47	83.40	50.41	78.95	173.75	147.44	150.16
Junio	57.40	73.71	46.16	84.50	186.39	135.40	155.71
Julio	66.17	70.87	50.02	88.23	194.39	140.67	151.48
Agosto	67.16	73.98	54.49	93.01	188.59	148.68	142.96
Septiembre	59.40	72.83	71.97	104.22	173.54	162.52	145.03
Octubre	60.00	75.97	55.60	113.88	170.48	171.58	141.38
Noviembre	53.85	77.40	56.93	127.26	161.10	180.07	134.88
Diciembre	50.97	67.90	58.02	133.26	149.21	182.07	141.98
Promedio Anual	54.27	70.47	56.78	90.44	173.21	153.30	149.95

- * Se calcularon de acuerdo al artículo 28 del Convenio Internacional del Cacao, 1975
- ** La cotización mensual es el promedio de los precios indicativos mínimo y máximo, durante 15 días de mercado consecutivos.

FUENTE: IOCO, Boletines Trimestrales de Estadísticas, Dic. 74, Sept. 75, Jun. 77, Sep-Dic. 79

Cuadro I-14

M E X I C O
 DATOS BASICOS DE CACAO EN GRANO
 1920/24 a 1975/79^(a)
 Miles de Toneladas

<u>Quinquenios</u>	<u>Produc- ción</u>	<u>Importa- ciones^{b)}</u>	<u>Exporta- ciones^{c)}</u>	<u>Molien- da</u>
1920 - 24	2.1	0.4	-	N.D.
1925 - 29	1.4	1.4	-	N.D.
1930 - 34	0.8	1.4	-	2.2
1935 - 39	1.2	0.6	-	1.8
1940 - 44	0.2	2.7	-	4.4
1945 - 49	4.3	1.2	1.2	5.2
1950 - 54	8.5	-	2.0	7.4
1955 - 59	16.0	-	4.8	11.2
1960 - 64	25.2	-	8.2	16.4
1965 - 69	25.0	-	7.2	17.4
1970 - 74	28.6	-	6.2	22.6
1975 - 79 ^(d)	32.4	-	4.6	26.2

a) Promedios Anuales

b) Hubo importaciones de 1923 a 1946

c) Las exportaciones se iniciaron en 1947

d) Datos estimados para 1979

CUADRO I-15
M E X I C O
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE CACAO
1950 - 1978 (a)
(Toneladas)

	<u>50/54</u>	<u>55/59</u>	<u>60/64</u>	<u>65/69</u>	<u>70/74</u>	<u>75/78</u> (b)
Manteca	11	98	83	852	2480	2750
Cocoa	114	203	4	1182	1017	320
Pasta	-	-	-	293	209	235

a).- Promedio Anuales

b).- Sólo 4 años

FUENTE: GILL and Duffus "Cocoa Statistics" 1977
ICCO "Boletines Trimestrales de Estadísticas" Dic. 1974 y Marz. 1979

CUADRO I-16
M E X I C O
CACAO Y PRODUCTOS; VALOR DE LAS EXPORTACIONES
1969 - 1978 (a)
(millones de dólares)

	<u>69</u>	<u>70</u>	<u>71</u>	<u>72</u>	<u>73</u>	<u>73/74</u>	<u>74/75</u>	<u>75/76</u>	<u>76/77</u>	<u>77/78</u>
Cacao en grano	4.2	3.3	1.9	8.0	5.5	2.4	4.0	11.9	12.9	20.6
Productos de Cacao	5.9	1.7	2.0	3.3	5.0	7.0	5.0	14.4	12.3	15.3
	10.1	5.0	3.9	11.3	10.5	9.4	9.0	26.3	25.2	35.9

a) A partir de 1973/74 son años cosecha: Oct-Sept.

FUENTE: ICCO "Boletines Trimestrales de Estadísticas" Dic. 1974 y Marzo 1979.

Cuadro I-17
MÉXICO: Cacao en Grano Lavado

Precios en el Mercado Nacional
1970 - 1978
(pesos por kilogramo)

<u>Anticipo al productor</u>		<u>Precio al Industrial</u>
Ene. /70	6.00	11.00
Sept. /73	9.00	12.50
Ene. /74	10.50	14.25
May. /74	11.50	14.25
Ago. /74	13.25	16.00
Nov. /74	14.00	16.00
Nov. /75	14.25	17.75
Ago. /76	15.25	17.75
Sept. /76	20.00	Oct. /76 25.25
May. /77	25.00	31.50
Ago. /77	33.50	41.50
Feb. /78	36.00	44.00
Ago. /78	44.00	Sept. /78 54.50
Ago. /79	50.00	Sept. /79 62.00

FUENTE: CONADECA

Cuadro I-18
MÉXICO: Remanentes Recibidos por los Cacaeros
1974 - 1978

<u>A ñ o</u>	<u>Millones de Pesos</u>
1974	8.5
1975	15.1
1976	129.1
1977	403.3
1978	409.0

FUENTE: CONADECA

II. - LA FORMACION DEL DERECHO ECONOMICO INTERNACIONAL

En este capítulo pretendemos hacer un repaso de los principales acontecimientos internacionales relacionados con la regulación del comercio de los productos básicos, dando énfasis al cacao. Intentamos tener una idea general para conocer la evolución de los acontecimientos que han dado forma paulatinamente a las disposiciones del Derecho Económico Internacional, en especial sobre el comercio de las materias primas. Estas experiencias y bases jurídicas nos servirán como elementos que ayuden a orientar la actitud de los países en desarrollo, en especial México en su búsqueda por un Nuevo Orden Económico Internacional.

El Derecho Económico Internacional es una corriente jurídica por medio de la cual se pretende lograr un nuevo orden económico internacional más justo. Uno de los campos de estudio de este Derecho cubre a los acuerdos sobre productos básicos cuyos objetivos deberán orientarse, a la luz de esta nueva perspectiva jurídica, en la dirección necesaria para coadyuvar al logro del nuevo orden buscado por los países en desarrollo.

La evolución, principios, procedimientos y formas del Derecho Económico Internacional son descritos en este Capítulo con el propósito de que nos sirvan como un marco de referencia para el análisis de los con-

venios sobre el cacao, de la Alianza de Países Productores de Cacao y de la participación de México en esos instrumentos jurídicos.

Es conveniente mencionar que las disposiciones del Derecho Económico Internacional no están plenamente estructuradas ya que este cuerpo normativo está en formación.

Para algunos tratadistas, la formación de este Derecho será a corto plazo, en cambio otros consideran que falta mucho camino por recorrer.

Sin dejar de reconocer la existencia de obstáculos para la verdadera formación de un Derecho que regule las relaciones económicas de los Estados y cuyas disposiciones tengan posibilidad de ser efectivas, nosotros consideramos que debe seguirse el camino en pro de la búsqueda de mecanismos que conduzcan al establecimiento de relaciones más justas entre los Estados.

II.1 LA COOPERACION INTERNACIONAL A FIN DE ESTABILIZAR EL COMERCIO DE LOS PRODUCTOS BASICOS.

II.1.1 De la Conferencia Económica Mundial a la Conferencia de Chapultepec (1927-1945). - Este período abarca la actividad de la Sociedad de Naciones y de diversas reuniones internacionales, previas a la creación de la Organización de las Naciones Unidas. Durante esta época se inicia la atención de los gobiernos al comercio internacional de productos

primarios, sentándose las bases de su regulación. Surge la idea de utilizar reservas de estabilización y toma forma una corriente de opinión contraria a los "cartels". Los países industrializados, principalmente Estados Unidos, propugnaron por la liberación comercial oponiéndose a las cuotas. En fin, esta época marca el inicio de la cooperación para regular el comercio internacional.

II.1.2 De la Carta de La Habana al Primer Decenio de Las Naciones Unidas para el Desarrollo (1945-1961). - Las potencias industriales capitalistas insistieron, durante esta etapa, en la política de libre comercio para reponerse de los estragos de la guerra mundial. De esta insistencia surgió la idea de un código comercial y una organización para aplicarlo. La idea no prosperó ya que la Carta de La Habana no se ratificó y la Organización Internacional del Comercio no fue creada, sin embargo, nació el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Respecto a productos primarios, la Carta de La Habana da bases para la negociación de convenios internacionales, incluso menciona la posibilidad de que un convenio ampare a dos o más productos.

La "guerra fría" trastornó las relaciones económicas internacionales ya que el temor a un enfrentamiento bélico entre el mundo socialista y el

capitalista provocó la avarquia de los países industrializados, quienes acumularon irracionalmente reservas de productos básicos.

Durante esta etapa nace el movimiento tercermundista en Bandung, sin embargo, fue hasta los últimos años del período cuando se empieza a tomar en cuenta la posición de los países en desarrollo, reconociendo su desventajosa situación en el comercio internacional. Finalmente en 1961, el Primer Decenio para el Desarrollo, surge como una esperanza para los países del Tercer Mundo exportadores de materias primas.

II.1.2.1 La Carta de La Habana. - La diplomacia norteamericana durante y después de la segunda guerra trabajó a fin de impulsar el libre-cambio, argumentando que la eliminación de las trabas comerciales entre los países produciría eficiencia económica, bienestar internacional y aseguraría las condiciones para una paz duradera. Inglaterra apoyó la idea y de esta forma los trabajos realizados durante 1946 y 1947 por la Comisión Preparatoria de la Conferencia de Comercio y Empleo concluyeron con: a) el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que se entendía como la primera de una serie de negociaciones tarifarias que serían conducidas por la futura Organización Internacional del Comercio (OIC); y b) un proyecto de la Carta de Comercio Internacional (Carta de La Habana), cuya finalidad básica era "crear un código sustantivo de comercio que, bajo la égida de una

nueva organización internacional que se establecería (OIC) regularía el comercio internacional". (1)

La Carta fue redactada en marzo de 1948 al concluir la Conferencia de Comercio y Empleo. Aunque, la Carta no entró en vigor, sus disposiciones respecto a los acuerdos sobre productos básicos han guiado la elaboración de convenios sobre materias primas, en virtud de una resolución en este sentido del ECOSOC. El Art. 55 de la Carta reconoce que el comercio internacional de estos productos está sujeto a dificultades por el desequilibrio entre producción y consumo, la acumulación de existencias y las fluctuaciones de precios; por lo tanto acepta como una excepción al principio el libre comercio, que los problemas de estos productos sean tratados por medio de acuerdos intergubernamentales a fin de regular el mercado. (2)

El artículo 56 define lo que entiende por materia prima. El 57 menciona los objetivos de los acuerdos sobre materias primas: moderar la fluctuación de los precios; evitar las dificultades económicas; preservar

- (1) LAFER, Celso, "El GATT, la Cláusula de la Nación más Favorecida y América Latina", FCE, México, p. 110
 (2) BARANYAI y MILLS, "Convenios de Estabilización de las Materias Primas" CEMLA, México, 1962, pp. 31 y 32, LAFER, Celso, "El Convenio Internacional del Café en Derecho Internacional Económico, Tomo II, FCE, pp. 129 y 130 y ARANDA, Juan, "La Reglamentación del Comercio Internacional del Azúcar", FCP y S., p. 26

los recursos naturales del mundo, asegurar el desarrollo de la producción de las materias primas y en caso de penuria, asegurar un reparto justo de un producto básico

La Carta fijó una finalidad para los acuerdos, la cual aún está vigente: lograr "un grado aceptable de estabilidad, basándose en precios que resulten justos para los consumidores y rindan una utilidad razonable para los productores, teniendo en cuenta que debe conseguirse un equilibrio a largo plazo entre oferta y demanda". (3)

La Carta estableció procedimientos para negociar los convenios de materias primas: Un estudio preliminar, una amplia participación de países y la divulgación de los resultados en todas sus etapas. También fijó los principios: Los acuerdos deberían tener un programa de ajuste económico; limitarse a cinco años de duración, prorrogables otros cinco; y los consumidores deberían tener voz al igual que los productores, a fin de evitar los "cartels". (4)

II.1.2.2 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. - Inicialmente el GATT no se concebía como un administrador de disposiciones comerciales; sin embargo, tiene esta labor debido al fracaso de

(3) BARANYAI y MILLS, op. cit., p. 31 y ARANDA, op. cit., p. 27

(4) KRONSTEIN, H. "The Law of International Cartels", p. 12

la OIC. La Carta tenía más amplios objetivos que el GATT, el cual no contempla capítulos importantes de aquella como el VI sobre productos primarios. (5)

Sin embargo, el GATT heredó pocas disposiciones con respecto a los -- acuerdos sobre productos básicos, como el artículo XX, párrafo h, que permite a las Partes Contratantes la aplicación de medidas a fin de cumplir con las obligaciones establecidas por los acuerdos sobre productos básicos, pero a condición de que el acuerdo no sea desaprobado por las Partes Contratantes. El hecho de que el GATT no de más atención a los convenios sobre productos debe entenderse tomando en cuenta que estos acuerdos aparecen como incompatibles con el librecambio buscado por el GATT, debido a que conllevan la idea de "...una especie de carteliza -- ción de un segmento de la economía, en el cual los vendedores restringi -- rían las ventas para elevar el precio del mercado del producto. (6)

II.1.3 Antecedentes y Primeras Actividades de la UNCTAD (1962-1972).
Durante la década de 1962 a 1972 se consolidó la aceptación por parte de los países industrializados de que son necesarias acciones para resolver

(5) LAFER, "El GATT, la Cláusula de Nación más Favorecida y América Latina", op. cit., pp. 110 y 111

(6) LAFER, "El Convenio Internacional del Café", op. cit., p. 130 y MALPICA, Luis, "¿Qué es el GATT?", p. 218

los problemas de los países en desarrollo en especial la situación de sus materias primas. A principios de este período la Asamblea General de la ONU institucionalizó la UNCTAD a fin de promover el intercambio comercial mundial para expandir la economía mundial, con lo cual se reconoce la importancia que para los países en desarrollo tiene el aumento de su participación en el comercio, la estabilización de los precios de sus exportaciones de materias primas y la mejoría de su relación de intercambio, o por lo menos evitar su deterioro.

Para lograr esos objetivos se pidió la cooperación entre países en desarrollo productores de materias primas y se insistió en la elaboración de convenios, incluso un acuerdo general sobre productos básicos, que es un antecedente del programa integrado para los productos básicos.

Estas recomendaciones surgen a la luz de la ampliación de la brecha entre los países ricos y los pobres que impulsó el movimiento tercermundista. Sin embargo al final de esta época existía una situación aún peor. Los ingresos crecieron menos en donde más se necesitaban. En los países con ingresos per cápita menores a 200 dólares anuales el crecimiento fue de 1.7% y dentro de cada país se empeoró la distribución del ingreso. Esto produjo múltiples intereses que dificultaron las acciones coordinadas del Tercer Mundo. (7)

(7) BROWN, Seyom, "New Forces in World Politics", p. 102

II.1.4 La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y el Programa Integrado para los Productos Básicos (1972-1979). - El nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) propugnado por los países en desarrollo marca la pauta de esta etapa. Los elementos del NOEI de mayor interés para este trabajo son: a) La Carta de los Derechos y los Deberes Económicos de los Estados que es la codificación de los compromisos adquiridos para regular las relaciones económicas internacionales y b) En el campo de los productos básicos, el Programa Integrado que es el mecanismo para la búsqueda de mejores niveles de vida para los países en desarrollo.

II.1.4.1 La Carta de los Derechos y Deberes de los Estados. - México propuso a la III UNCTAD la elaboración de esta Carta a fin de fortalecer los escasos fundamentos legales de la economía internacional. La Carta, aprobada por la ONU en diciembre de 1974, establece los principios de cooperación económica entre países con distinto grado de desarrollo, reconoce los derechos de los países en desarrollo y recoge los compromisos de asistencia y cooperación asumidos por los países desarrollados.

Cinco artículos de la Carta tratan asuntos de interés para este trabajo, a saber: Artículo 4 establece el derecho de todo Estado para elegir la organización de sus relaciones económicas exteriores. Artículo 5 dispone para todos los Estados el derecho de asociarse en organizaciones

de productores de materias primas y el deber de respetar ese derecho, renunciando a la aplicación de medidas restrictivas.

Artículo 6, el cual transcribimos, se refiere a los convenios sobre productos básicos: "Es deber de los Estados contribuir al desarrollo del comercio internacional de mercancías, en especial a través de arreglos, mediante la conclusión de acuerdos multilaterales a largo plazo sobre productos básicos, según corresponda, y teniendo en cuenta los intereses de productores y consumidores. Todos los Estados comparten la responsabilidad de promover la corriente y el acceso regulares de todas las mercancías a precios estables, remuneradores y equitativos, contribuyendo así al desarrollo armónico de la economía mundial, teniendo en cuenta, en particular, los intereses de los países en desarrollo. (8)

Artículo 14 pide a los Estados cooperar para eliminar trabas al comercio y adoptar medidas a fin de lograr acceso para los productos de interés de los países en desarrollo en los mercados mundiales; y Artículo 28 ordena promover una relación de intercambio justa entre precios de exportaciones e importaciones de países en desarrollo.

II.1.4.2 Sexto Período Extraordinario de Sesiones de la Asamblea Ge-

(8) "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", "Comercio Exterior" BANCOMEEXT, Dic. 1974, pp. 5 - 8

neral de las Naciones Unidas. - Celebrada en 1974 con el objetivo de - - examinar los problemas de las materias primas y el desarrollo. Asis - - tieron 135 países, quienes aprobaron una Declaración y un Plan de Ac - - ción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacio - - nal.

La Declaración contenida en la Resolución 3201 (S-VI) exhorta a la coo - - peración, la equidad, el libre acceso para los productos básicos y la so - - beranía de los países en desarrollo sobre sus recursos naturales. La - - Resolución 3202 (S-VI) sobre el Programa de Acción pide la preparación - - de un Programa Integrado para los Productos Básicos. (9)

II.1.4.3 El Programa Integrado de los Productos Básicos. - Tiene como - - objetivo facilitar la celebración y apoyar el funcionamiento de acuerdos - - internacionales sobre 18 productos básicos de interés para los países - - en desarrollo, a fin de estabilizar los precios, asegurar la oferta de - - los productos básicos y mejorar los ingresos de los productores, el ac - - ceso a los mercados y los sistemas de comercialización.

Las medidas del Programa son entre otras a) un fondo común; b) reser - - vas de estabilización para productos básicos; c) celebración de acuerdos - - de precios; d) ordenación de la oferta, inclusive mediante cupos de ex -

(9) 'ONU, Materias Primas y Desarrollo', 'Comercio Exterior', - - BANCOMEXT, mayo 1974, p. 479

portación, políticas de producción y compromisos multilaterales a largo plazo de producción y adquisición; e) mejora y ampliación de los servicios de financiamiento compensatorio; f) mejora del acceso a los mercados de productos primarios procedentes de países en desarrollo; y g) mejora de la infraestructura industrial de estos países. (10)

La medida principal es el Fondo Común que otorgará préstamos a los convenios sobre productos para financiar sus reservas estabilizadoras internacionales o reservas nacionales coordinadas internacionalmente.

De esta forma, las organizaciones sobre productos seguirán manejándose independientemente en la regulación de su mercado. Por lo tanto, lo común serán los recursos financieros de las reservas de cada organización. Los recursos del Fondo se obtendrán de: 1. - Contribuciones directas de los gobiernos, 2. - Aportaciones de acuerdos internacionales de productos, en una proporción de sus necesidades financieras y 3. - Contribuciones voluntarias y otras fuentes.

Las dos primeras fuentes se destinarán a una primera ventanilla con monto de 400 millones de dólares para financiar reservas estabilizadas y gastos administrativos del Fondo. La segunda ventanilla financiará medidas de apoyo como investigación, productividad y comercializa-

(10) UNCTAD: TD/RES/93 (IV), junio 10, 1976, p. 5

ción. Se integrará con parte de las contribuciones directas de los gobiernos (70 millones de dólares), además de aportaciones voluntarias de los estados y otras fuentes (280 millones de dólares). (11)

El Fondo tendrá una estructura integrada por Consejo de Administración, Junta Directiva, Director General y personal. Asimismo, el Consejo de Administración establecerá un Comité Consultivo sobre la segunda ventanilla a fin de facilitar su funcionamiento. Los votos se asignarán a los países miembros y no a acuerdos de productos. Se evitará el veto.

II.2 MEDIDAS ESPECIFICAS PARA REGULAR EL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CACAO (1956-1972)

Las negociaciones para establecer el primer Convenio Internacional del Cacao fueron arduas y tardadas; se iniciaron en 1956 y tuvieron éxito hasta 1972. La FAO y la UNCTAD jugaron una labor importante, así como la Alianza de Países Productores de Cacao, que coordinó e impulsó a sus miembros para lograr el Acuerdo.

A partir del Convenio 1972, se instituyó la Organización Internacional

(11) TD/IPC/CF/CONF/8/ Anexo a la Resolución 1 del III Período de Sesiones de la Conferencia de Negociación de las N.U. sobre un Fondo Común, Ginebra, marzo 1979

del Cacao (ICCO) que asumió algunas facultades de FAO y de UNCTAD, como la elaboración de estadísticas sobre cacao. La ICCO quedó principalmente encargada de administrar los Convenios del Cacao, mientras que la UNCTAD conserva la facultad de llevar a cabo las negociaciones para concertar o renovar los Convenios.

En este acápite reseñaremos las labores realizadas hasta lograr el Primer Convenio sobre Cacao, así como los antecedentes, estructura y funcionamiento de la Alianza de Productores de Cacao. El análisis de los Convenios respectivos será objeto del Capítulo IV.

II.2.1 Grupo de Estudio sobre Cacao de la FAO (1956-1963). - El primer paso para regular el mercado internacional del cacao fue dado al terminar la bonanza propiciada por la segunda guerra mundial, cuando las variaciones de precios fueron muy acentuadas. Cabe mencionar que a mediados de 1954, el cacao se cotizó a futuro próximo en casi 65 centavos de dólar por libra y en abril de 1956 apenas sobrepasó los 20 centavos.

En 1956 la ONU auspició una conferencia sobre problemas de la industria del cacao y la FAO estableció el Grupo de Estudio sobre Cacao, cuyo mérito es haber sido el primer foro de negociación entre productores y consumidores. Los objetivos de este Grupo fueron elaborar esta-

dísticas y diagnosticar problemas en el mercado que requiriesen la atención de los gobiernos. (12)

El Grupo de Trabajo sobre Cacao de la FAO celebró entre 1956 y 1961 4 reuniones en las que se discutieron aspectos técnicos para la regulación de los precios del cacao y se estableció una estructura orgánica a fin de facilitar las reuniones de negociación de los países productores y consumidores.

El Grupo discutió la concertación de un Convenio a base, en un principio, de Reserva de Estabilización y posteriormente de Cuotas de Exportación. En 1963 un Proyecto de Convenio basado en Cuotas de Exportación fue aprobado por la FAO para su posterior negociación.

II. 2. 2 Conferencias de las Naciones Unidas sobre Cacao (1963-1972). - En septiembre y octubre de 1963 en Ginebra, tuvo lugar una Conferencia de Negociación de la ONU sobre Cacao, convocada a solicitud del Grupo de Estudio de la FAO. La Conferencia analizó el proyecto de convenio de cuotas de exportación, aprobado por la FAO en 1963, pero fracasó debido a que los productores pedían que las cuotas entraran en vigor a partir de 27 centavos de dólar por libra y los consumidores solicitaban

(12) HACKMAN, "Economic Provisions and Operational Mechanism of the International Cocoa Agreement". ECR/7/Rev.1, 1974, p. 5

20 centavos. Esta Conferencia significó el inicio de verdaderas negociaciones para un convenio del Cacao. (13)

La UNCTAD tomó conocimiento de las dificultades para establecer un convenio sobre cacao, por lo que absorbió las funciones del Grupo de Estudio de la FAO. La participación de la UNCTAD propició un cambio respecto al tipo de acuerdo buscado, mientras que la FAO había discutido en torno de un convenio basado en cuotas de exportación con un rango de precios, la UNCTAD recomendó un mecanismo de reserva de estabilización para completar el sistema de cuotas y el nivel de precios. La UNCTAD estuvo influenciada por el colapso del precio del cacao durante 1964 - 1965 y por el intento de los productores de estabilizarlo con sus propios medios. (14)

En 1966 se llevó a cabo una Conferencia de la ONU sobre Cacao, la cual no pudo conciliar las diferencias respecto al financiamiento para hacer operar una reserva de estabilización ni sobre el nivel de precios. La resolución 2210 (XXI) de la Asamblea General de la ONU de 1966 pidió al Secretario General de UNCTAD reanudar las consultas a fin de rein-

(13) HACKMAN, op. cit., p. 5 y MERRILL LYNCH, Inc. Cocoa, NY 1972, p. 44

(14) HACKMAN, op. cit., p. 5 y FMI-BIRF, "El Problema de la Estabilización de los Productos Primarios", Parte I, Washington, DC p. 115

ciar la Conferencia sobre Cacao.

Durante 1967 se llevaron a cabo las consultas lográndose progresos sobre los mecanismos básicos del futuro convenio, como capacidad, financiamiento y operación de la reserva; cuota global y cuotas nacionales. La Conferencia se reinició en noviembre y fue suspendida en diciembre de 1967 sin lograr acuerdo sobre la escala de precios propuesta de 20 a 29 centavos de dólar por libra. (15)

La Resolución 16 de la II UNCTAD recomendó que se volviera a reunir la Conferencia sobre Cacao, sin embargo, en junio de 1968 se celebró únicamente una reunión de un Grupo Consultivo sobre Cacao. En junio de 1969 se llevó a cabo una Reunión Técnica Preparatoria sobre Cacao, que revisó algunos artículos del proyecto de convenio y examinó las medidas de control. El Grupo Consultivo se reunió nuevamente en junio de 1970, sin lograr armonizar las posiciones sobre el nivel de precios; por lo que acordó simplificar el proyecto y revisar el sistema de cupos y el mecanismo de los precios. (16)

Como resultado de consultas del Secretario de UNCTAD con los países miembros, el Grupo Consultivo tuvo dos reuniones de las cuales surgió

(15) Conferencia de la ONU sobre el Cacao 1972. Resumen de los Trabajos, p. 1 y FMI-BIRF, op. cit., p. 114

(16) MERRIL LINCH, op. cit., p. 45

un Comité de Negociación para preparar un proyecto de convenio. El Secretario de UNCTAD convocó al Comité de Negociación mediante la celebración de la Conferencia de la ONU sobre Cacao, la cual en octubre de 1972 aprobó el Primer Convenio Internacional del Cacao, el cual analizaremos en el Capítulo relativo a los convenios sobre el Cacao.

II.2.3 Alianza de Países Productores de Cacao. - Fue creada debido a la frustración de los productores por no poder asegurar la participación de los países consumidores en la estabilización de los precios mundiales del cacao. La idea de cooperación entre los productores y el propósito de efectuar una política de comercialización conjunta fue por primera vez discutida por Brasil en 1959. Esto condujo a una reunión celebrada en 1960 entre Brasil, Ghana y Nigeria para unificar sus políticas de comercialización. La lentitud de los progresos del Grupo sobre Cacao de la FAO reafirmó la unidad de los países productores.

Posteriormente en Roma en 1961 hubo intercambio de ideas entre los países productores de cacao, en ocasión de la reunión del Grupo de Trabajo sobre Estabilización de Precios, designado por la FAO, en donde se fortaleció la idea de crear una Alianza de Productores.

La Carta de Abidjan que entró en vigor en mayo de 1962 instituye la Alianza de Países Productores de Cacao (APC). Los miembros fundado-

res son: Brasil, Camerún, Costa de Marfil, Ghana y Nigeria, adhiriéndose Togo en 1963, Gabón en 1975, Ecuador en 1976, Trinidad y Tobago en 1977 y Sao Tomé y Príncipe en 1979. (17) Venezuela y México a partir de 1975 han participado como observadores. La Alianza controla más del 80% de la producción mundial (Cuadro II.1)

II.2.3.1 Objetivos. - El Artículo 2o. de la Carta de Abidjan enuncia los objetivos de la APC: intercambiar información, promover relaciones económicas y sociales entre los países productores; asegurar abastecimientos a precios remunerativos; y promover la expansión del consumo. (18) Aunque no está expresado, el objetivo básico ha sido unificar la posición de la Alianza frente a los países consumidores, lo cual se ha canalizado dentro de los convenios del cacao.

II.2.3.2 Estructura, Organización y Funciones. - La Alianza está integrada por la Asamblea General; el Comité Ejecutivo; y la Secretaría. La sede de la APC es Lagos, Nigeria. La Asamblea es la autoridad suprema, está formada por todos los miembros de la Organización tiene la obligación de administrar las disposiciones de la Carta de Abidjan, supervisar las operaciones y elaborar las leyes y reglamentos.

(17) MERRIL LINCOLN, op. cit., p. 44 y APC "Relación de Decisiones de la XXXII Asamblea General"

(18) COPAL, "The Abidjan Charter" CPA-AC 293/Rev. 1, Lomé, Togo 24 march 1970, p. 2

PRODUCCION DE CACAO DE LOS MIEMBROS DE LA
ALIANZA DE PRODUCTORES DE CACAO
1972/73 - 1978/79 (a)
(Miles de Toneladas).

<u>P A I S</u>	<u>1972/73</u>	<u>1973/74</u>	<u>1974/75</u>	<u>1975/76</u>	<u>1976/77</u>	<u>1977/78</u>	<u>1978/79(b)</u>
Brasil	159	242	266	251	226	279	300
Camerún	107	110	118	96	82	108	108
Costa de Marfil	185	210	241	227	230	204	310
Ecuador	54	71	75	60	72	80	78
Gabón	5	5	5	4	4	4	4
Ghana	416	343	382	396	324	270	270
Nigeria	241	215	214	215	165	202	140
Togo	19	17	15	18	16	17	17
Trinidad y Tobago	5	3	5	3	4	4	4
Sao Tomé y Príncipe	11	10	8	7	6	7	7
TOTAL ALIANZA	1,202	1,226	1,329	1,277	1,229	1,175	1,238
TOTAL MUNDIAL	1,411	1,449	1,550	1,497	1,349	1,509	1,478
% DE LA ALIANZA	85	85	86	85	84	78	84

(a) Años Cosecha Oct - Sept.

(b) Pronósticos a Sept. 1979.

FUENTE: ICCO, Boletín Trimestral de Estadísticas, Sept. 1979.

El Comité Ejecutivo está formado por los representantes de cinco miembros; con autorización de la Asamblea toma decisiones sobre la marcha de la Alianza asegurando su funcionamiento y puede designar organismos como los tres siguientes:

El Comité de Ejecutivos de Ventas. - Coordina la política de exportaciones de los miembros y promueve la cooperación y el intercambio de información comercial y estadística. Este Comité es un instrumento de la Alianza para influir en el mercado mundial del cacao.

El Comité Industrial es una plataforma para el intercambio de puntos de vista sobre procesamiento de cacao y para contribuir a los trabajos del Comité sobre chocolate y productos del cacao del "Codex Alimentarius", el cual elabora las normas de calidad para estos productos.

El Comité de Investigación Científica se encarga de impulsar la cooperación entre los gobiernos miembros sobre producción, control de calidad y almacenamiento. El Comité ha asegurado que los problemas internacionales en esta materia sean tratados colectivamente y que se compartan los beneficios de sus soluciones.

La Secretaría es responsable de llevar a cabo las decisiones de la Asamblea y de sus Comités. El Secretario General es el jefe del personal técnico y administrativo, se auxilia de un Secretario General Adjunto.

Los dos funcionarios son nombrados por la Asamblea.

II.2.3.3 Principales Actividades de la Alianza. - Como consecuencia del fracaso de la Conferencia de N.U. sobre Cacao de 1963, la Alianza decidió tener un acuerdo de productores para estabilizar los precios del mercado Internacional y lograr una comercialización ordenada del cacao. El acuerdo abierto a la adhesión de los consumidores, establecía cuotas de venta y un precio indicativo de 23.75 centavos de dólar por libra. En octubre de 1964 la Alianza instruyó a sus miembros para suspender sus ventas si el precio bajaba de ese nivel, incluso se quemaría el cacao si fuese necesario. Este intento de retener la cosecha 1964-1965 fracasó porque algunos productores, presionados por los consumidores, no cumplieron el acuerdo. A pesar del fracaso, la intención proporcionó una útil experiencia a los productores. (19)

La posición colectiva y la estrategia común de la Alianza llevadas a cabo en las Reuniones del Grupo sobre Cacao de la FAO, en las Conferencias convocadas por la UNCTAD y en el seno de la OIOC, han ayudado a acelerar la conclusión de las negociaciones de los Convenios Internacionales del Cacao. Esta unidad ha sido invaluable al proporcionar el mejoramiento de los niveles de precios de los acuerdos.

(19) KRONSTEIN, "The Law of International Cartels", p. 16
MERRIL LINCH, op. cit., pp. 44 y 45

II.3 EL DERECHO ECONOMICO INTERNACIONAL

En la evolución del Derecho Internacional han surgido nuevos campos de estudio como el Derecho Internacional del Desarrollo y el Derecho Internacional Económico. Ambos coinciden en la búsqueda del desarrollo económico, pero cada uno tiene otros campos de acción que caracterizan su individualidad dentro del Derecho Internacional General. (20) Nosotros nos referiremos al Derecho Internacional Económico porque está más directamente vinculado a los acuerdos sobre productos básicos.

El derecho internacional refleja durante cada etapa histórica las características fundamentales de las relaciones internacionales. En el siglo XIX se aceptaba el derecho a la guerra, el colonialismo y la conquista, además el derecho estaba diseñado para aplicarse sólo a las relaciones entre los pueblos civilizados. Estos elementos correspondían a la situación de las relaciones internacionales de ese siglo y principios del XX, caracterizadas por desigualdad, subordinación, dependencia y colonialismo y determinadas por el capitalismo imperialista de las grandes potencias. (21)

- (20) GROS ESPIELL, Héctor, "Derecho Internacional del Desarrollo", en "Estudios de Derecho Económico", II, Coordinador Héctor Cuadra, UNAM, México, 1977, pp. 233-234.
- (21) CUADRA, Héctor, "Estudio Preliminar sobre la Teoría de las Relaciones Internacionales: en "Teoría General de las Relaciones Internacionales" J.W. BURTON, México, UNAM, pp. 21-22

En concordancia, el comercio internacional tradicional carecía de interés por el desarrollo económico y social de las naciones. La estructura tradicional del comercio, cuyos elementos básicos eran la libertad del mercado y la división internacional del trabajo tampoco proporcionó a los países en desarrollo la posibilidad de crecer económicamente y dar bienestar a sus habitantes. Esta estructura, por el contrario benefició a los países industrializados, quienes utilizaron la cláusula de la nación más favorecida como instrumento legal para expandir el comercio e incrementar sus ganancias. (22)

El desarrollo económico de los países en los que la iniciativa privada invierte nunca ha tenido interés para los inversionistas. A los gobiernos, a principios de este siglo, tampoco les preocupaba el desarrollo económico de los países con quienes su país comerciaba. (23)

El surgimiento de las fuerzas mundiales del socialismo y la transformación de países socialistas en potencias industriales; la terminación del sistema colonial; la aspiración de los nuevos estados de participar en la sociedad internacional y en la riqueza del mundo occidental; y la importancia que para la guerra fría tenía la ayuda a los países no comprometidos, determinaron nuevos factores que orientaron a las relaciones in

(22) ORREGO VICUÑA, F., "Nuevas Estructuras del Comercio Internacional", México, FCE, Tomo II, p. 9

(23) FRIEDMANN, W. "La Nueva Estructura del Derecho Internacional". México, Trillas, p. 16

ternacionales a la defensa de la paz y la lucha de los pueblos contra el imperialismo. Estos factores motivaron que el derecho internacional contemporáneo prohibiese las guerras de agresión, reconociera el derecho de cada pueblo a resolver sus problemas sin injerencia extranjera y condenara el colonialismo. (24)

Estos cambios también ocurrieron en la esfera económica y social ya que en la década de 1920 a 1930 con las conferencias económicas y posteriormente con la Sociedad de Naciones, los gobiernos empiezan a tomar interés por el desarrollo económico, interés que se incrementa a raíz de la segunda guerra mundial. (25)

No obstante los substanciales cambios propiciados por esta guerra, sólo a partir de la década de los sesenta los países en desarrollo reaccionaron en forma organizada en contra del meollo del problema, la estructura comercial tradicional. (26)

Un impulso adicional para el cambio de las bases del sistema tradicional fueron las dificultades existentes en las relaciones recíprocas de los países desarrollados. Este cambio se hizo palpable con la aparición en esos

(24) FRIEDMANN, op. cit., p. 25. CUADRA, op. cit., pp. 22-23 PEÑA, Félix, "Tendencias Institucionales en las Relaciones Comerciales Internacionales", FCE. Tomo II, p. 295.

(25) FRIEDMANN, op. cit., p. 25

(26) ORREGO, op. cit., p. 9

países de la intervención estatal y el establecimiento de cuotas y -
otras restricciones al comercio. (27)

Estas modalidades de las relaciones económicas internacionales han dado origen a nuevos principios, métodos y formas que sustituyen la estructura tradicional de comercio. Los nuevos principios pretenden que haya equilibrio entre ricos y pobres y estabilidad entre productores y consumidores.

Los procedimientos y métodos tradicionales han cambiado ya que la preparación, negociación, conclusión y entrada en vigor de los tratados que regulan las relaciones económicas internacionales son más ágiles. Asimismo, estas relaciones se llevan a cabo con el aporte de organismos internacionales que poseen en sus secretarías técnicos especializados. Por otra parte, existe una ampliación de los campos de interés de las relaciones, ya que ahora abarcan asuntos comerciales, financieros, monetarios y técnicos, entre otros. (28)

Las nuevas formas, que no necesariamente benefician a los países en desarrollo, son principalmente: El Comercio de Estado que imposibilita la libertad de comercio; los Acuerdos sobre Productos que buscan erradicar el juego de la oferta y la demanda; las Organizaciones de Productores las cuales dan poder de negociación a los países en desarrollo y los someten

(27) *IBID.*, pp. 9 y 10.

(28) ARANDA, Juan "La Reglamentación del Comercio Internacional del Azúcar", FCP y S., UNAM, pp. 17-21.

a una disciplina de política común; las Empresas Multinacionales que rompen todo lo tradicional, incluso políticamente ya que crean una estructura que va más allá del control estatal. (29)

Los nuevos principios, procedimientos y formas descritas son los elementos básicos, que constituyen el Derecho Internacional Económico, el cual busca la regulación de las relaciones entre países de diferentes grados de desarrollo, de las relaciones comerciales y financieras, de las inversiones extranjeras, de la cooperación técnica y monetaria.

Para ampliar este concepto es conveniente transcribir la cita que hace Lafer de George Schwarzenberger para quien el Derecho Internacional Económico abarca: "i) la propiedad y la explotación de los recursos naturales; ii) la producción y la distribución de bienes; iii) las transacciones comerciales visibles o invisibles, de carácter económico o financiero; iv) moneda y finanzas; v) otros asuntos relacionados con los anteriores y vi) el status y la organización de quienes se dedican a este conjunto de actividades. (30)

Castañeda considera que el orden jurídico internacional actual debe incorporar en forma creciente a la cooperación como una institución jurídica

(29) ORREGO, VICUÑA, op. cit., pp. 9 y 10 y VILLALOBOS, Liborio, "Las Materias Primas en la Encrucijada Internacional" pp. 15 y 16

(30) LAFER, Celso, "Comercio Internacional: Fórmulas Jurídicas y Realidades Político-Económicas", FCE, Tomo II, p. 28.

que proteja a un sector de la comunidad internacional, pero cuyos resultados sean benéficos para toda ella. La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados contiene disposiciones sobre cooperación y es un instrumento que contribuye a la evolución progresiva de un nuevo derecho económico internacional. (31)

Villalobos por su parte, al citar a Pierre Vellas, menciona que el Derecho Internacional Económico y Social busca las bases de la cooperación económica y social entre los pueblos, a fin de lograr una elevación de los niveles de vida, una distribución equitativa de la riqueza y una contribución al progreso de la civilización. (32)

El Sexto Período de Sesiones de la Asamblea General de la ONU aprobó las bases de un nuevo orden económico internacional, el cual incluye medidas sobre el control internacional de los productos básicos. En oposición a ese control están los que defienden la eficiencia de las fuerzas del mercado. En opinión de Prebisch detrás de esas resistencias hay una preocupación consistente en "...que si se tuviera éxito en la armonización de los precios, podrían utilizarse el mismo mecanismo para evitar las tendencias al deterioro de ciertos precios primarios o aún al mejoramiento de la

(31) CASTAÑEDA, Jorge, "La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados desde el punto de vista del Derecho Internacional", en "Justicia Económica Internacional", México, FCE, pp. 89 y 118.

(32) VILLALOBOS, op. cit., p. 16

relación de estos precios con el precio de las manufacturas." (34)

En conclusión, el Derecho Económico Internacional es la herramienta del nuevo orden económico internacional. En efecto, este Derecho busca reestructurar las relaciones económicas mundiales, para lo cual estudia y pretende normar una de las causas del subdesarrollo económico o sea la creación y distribución internacional de recursos. Asimismo, quiere constituirse en un útil instrumento de investigación del cual surjan elementos para convertir en justas las relaciones internacionales, en especial procurando que los países en desarrollo se beneficien participando en forma más amplia de la riqueza del mundo.

Los acuerdos internacionales sobre productos básicos como fuente del Derecho Económico Internacional deben ser además de foros de negociación, instrumentos para la cooperación internacional. Por lo tanto, los principios, procedimientos y herramientas del Derecho Económico Internacional serán tomados en cuenta para el desarrollo de este trabajo, a fin de evaluar en que medida la existencia y aplicación del acuerdo internacional del Cacao contribuye al cambio o a la persistencia de la actual distribución de recursos en el sector cacaotero internacional.

(34) PREBISCH, R. "Sobre Desarrollo y Política Comercial Internacional", en "Justicia Económica Internacional", México, FCE, pp 188

III **LOS MECANISMOS INTERNACIONALES PARA ESTABILIZAR EL COMERCIO DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS.**

Los convenios internacionales sobre productos básicos han estado fundamentados principalmente en dos mecanismos de control: la reserva reguladora y las cuotas de exportación, los cuales pueden utilizarse combinadamente, como lo ha sido en los Convenios del Estado y en los dos primeros Convenios sobre Cacao. Damos especial atención a estos mecanismos que podríamos denominar como básicos, porque su aplicación lleva implícita o provoca la adopción de otras medidas reguladoras, ya sean internacionales o dentro de cada Estado miembro.

Por lo tanto, mencionaremos en este Capítulo otras medidas tendientes a lograr la estabilización de los precios, como son: el contrato multilateral el financiamiento compensatorio; las metas y los controles a la producción; los subsidios a la importación y a la exportación; y las existencias nacionales; todos los cuales pueden complementar las medidas arriba anotadas.

En últimas fechas han surgido actividades coordinadas de países productores de café (Grupo de Bogotá, creado en agosto de 1978) con el objetivo de estabilizar los precios mediante la constitución de un fondo de estabilización utilizado para intervenir en las bolsas de este

producto y ordenando la oferta a través de controles a la exportación. Asimismo, en un futuro podría incursionar en actividades de comercialización directa en los países consumidores.

Las organizaciones de países productores y exportadores de productos básicos utilizan también la coordinación de sus políticas comerciales y llevan a cabo actividades reguladoras en común para defender la estabilidad de los precios de sus exportaciones primarias.

Las diferencias de la Asociación de Países Productores de materias primas con agrupaciones como el Grupo de Bogotá es la innovación de este último en el sentido de utilizar el fondo de estabilización para efectuar compras y ventas en las bolsas de productos básicos y los planes de penetración comercial en los mercados internacionales.

Por lo demás, los instrumentos y políticas comerciales utilizados o que pueden utilizarse por ambos tipos de organizaciones, son en esencia los mismos: cuotas de exportación, reservas de estabilización y otras medidas, como las que se contemplan en este capítulo.

III.1 EL CONVENIO DE CUOTAS DE EXPORTACION.

III.1.1 Características.- A partir de la segunda guerra mundial, el mecanismo de cuotas de exportación ha sido el más utilizado para concertar acuerdos sobre productos básicos, en virtud de que el incentivo principal de los países productores en sus negociaciones con los consumidores ha sido combatir el exceso de producción ya sea real o previsto. La participación de países consumidores distingue al acuerdo de cuotas de un "cartel" de productores. El sistema consiste en regular el abastecimiento del producto que los países productores envían al mercado internacional, mediante la fijación de restricciones cuantitativas periódicas de exportación. El sistema de cuotas conlleva un control de la oferta exportable y una distribución del mercado entre los países miembros exportadores. (1)

III.1.2 Puntos de Acuerdo.- Los puntos más importantes en los que se tiene que llegar a un arreglo en el convenio de cuotas de exportación, son: a) el establecimiento del nivel de precios el cual debe basarse en un adecuado cálculo de la tendencia de los precios del mercado; b) la fijación de una cuota de exportación que inclui-

(1) FMI-BIRF, "El Problema de la Estabilización de los Productos Primarios", Parte I, Washington D.C. pp. 71 y 72, y FISHER op. cit. p. 33

rá la cantidad total del producto a enviarse al mercado en un período determinado; c) la proporción que de la cuota global de exportación deberá corresponder a cada uno de los países productores miembros; o sea el cupo nacional de cada país productor; d) en cualquier renegociación del convenio o en una fecha previamente establecida se presenta la necesidad de llegar a un acuerdo con respecto a la reasignación de cuotas; y e) el sistema de control que permita una adecuada fiscalización del cumplimiento de las disposiciones del convenio.

III.1.3 Precios.- El convenio de cuotas de exportación tiene como uno de sus requisitos básicos para lograr la estabilización, un sistema de precios que evolucione para reflejar los movimientos de éstos en el mercado mundial. Los precios deben tener un margen de fluctuación calculado de acuerdo a la capacidad de la cuota global a fin de evitar inestabilidad dentro del convenio y deben calcularse de acuerdo a la tendencia.

El convenio de cuotas es el mecanismo de control que más interfiere en el libre juego de las fuerzas del mercado; ya que la cuota global de exportación evita considerablemente las fluctuaciones de precios. Asimismo, la función del precio como regulador de la oferta y la demanda se reduce en forma notoria en virtud de que los precios no

pueden bajar suficientemente para provocar que los países productores con altos costos reduzcan su producción o no pueden subir lo bastante como para aumentarla.

En este sentido, el convenio de cuotas de exportación es rígido por no permitir que la producción de los países con costos bajos aumente en detrimento de los países con altos costos, los cuales no sobrevivirán en un mercado competitivo, y también en perjuicio de los consumidores que tendrán que soportar la existencia de la producción de los países de altos costos. Por otra parte, el convenio de cuotas será frágil si dá oportunidad a los países exportadores no miembros del acuerdo para aprovechar el precio del mercado importador que es sostenido alto debido a las restricciones impuestas a las exportaciones. (2)

III.1.4 Fijación de la Cuota Global de Exportación. - La cantidad del cupo global está en relación a la gama de precios que se acuerde como resultado de la negociación del convenio; asimismo está influida por los intereses dentro de los países productores, en especial aquellos cuyos costos de producción son bajos ó tienen muchos excedentes y, por lo tanto, prefieren una cuota grande, ya que es-

(2) BROWN, op. cit., p. 160 y GATT, op. cit. p. 84

tán en condiciones de sacrificar precios y exportar una cantidad ma
yor del producto. Por el contrario, los países productores con ba-
jos excedentes o costos altos, procuran que la cuota global sea
pequeña. (3)

La cuota global puede fijarse tomando en consideración las diferen
cias entre mercados tradicionales y no tradicionales y entre cali-
dades de un producto, a fin de excluir de las restricciones a los mer
cados o consumos no tradicionales, a las ventas para programas hu-
manitarios y a los productos de mayor calidad como el cacao de a
roma y las semillas certificadas de trigo. Asimismo el comercio
entre los territorios dependientes y sus metrópolis ha sido conside
rado como comercio interno y no ha formado parte de la cuota
global ni ha sido cargado al cupo de los territorios exportadores.
Otra situación especial ha sucedido con algunas importaciones de los
Estados Unidos que en ocasiones las ha regulado mediante cuotas -
con fines tanto políticos como económicos. (4)

III.1.5 Asignación de las Cuotas Nacionales. - La cuota global se
distribuye entre los países productores miembros dando origen a las
cuotas nacionales que determinan los beneficios u obligaciones en pe-
ríodos de control de precios. La magnitud de la cuota nacional es

(3) DEMENEGHI, op. cit., p. 20

(4) IBID, pp. 22 - 24

fundamental para la economía de estos países. La fijación inicial de los cupos nacionales y su reasignación conlleva el problema de la equidad de la distribución y las dificultades internas para ajustar la producción al monto de la cuota. La fijación de la cuota nacional constituye un factor clave en el éxito o el fracaso de las negociaciones y del funcionamiento de los convenios. Por lo tanto, la cuota nacional debe asignarse de una magnitud tal que tienda a mantener los incentivos para un aumento relativo de la producción en los países de mayor eficiencia productiva. (5)

La distribución de la cuota global se efectúa mediante un plan de retención o a través de una cuota fija.

III.1.5.1 Plan de Retención.- Cada país tendrá en calidad de cuotas un porcentaje de su producción o de sus exportaciones estimadas. Dicho porcentaje puede ser el mismo para todos los países productores o variar entre ellos, por factores de costos de producción, la situación de la balanza de pagos, o su posición comercial actual. Este plan sería equitativo si los sacrificios fuesen proporcionales en cada país, sin embargo, en la práctica el sistema es vulnerable por las dificultades que se presentan para tratar de calcular en ca

(5) FMI-BIRF, op. cit., pp. 72, 73 y 75

da país la producción y sus costos y tomar en cuenta su posición co
mercial.

Ejemplo de esta situación es el de Bolivia en el primer Acuerdo In-
ternacional del Estaño, que no hubiese sido operativo sin su partici-
pación; por lo tanto, recibió una cuota que no fue representativa de
su declinante producción. Asimismo, si un país es gran exportador
y posee muchas reservas como resultado de sus intentos previos
por elevar el precio, como Brasil de café, su posición negociadora
se incrementará en la obtención de una cuantiosa cuota. En efecto
si un país con estas características queda fuera del convenio, puede
debilitarlo y distorsionar el mercado. (6)

El plan acarrea problemas adicionales en el caso de que la produc-
ción o el consumo interno reales sean diferentes a los datos estima
dos; ya que será retenida una cantidad mayor o menor a la conside
rada deseable de antemano.

III.1.5.2 Cuotas Fijas.- El sistema de cuotas fijas está basado en
datos históricos sobre la participación del mercado de los países
productores en un período determinado o la mayor exportación de ca

(6) BROWN, op. cit. p. 155

da país. Este sistema tiene la ventaja de fijar con mayor precisión que mediante el plan de retención los abastecimientos que se desean llegar al mercado; sin embargo, tiene el inconveniente de tomar en cuenta las condiciones del pasado en vez de basarse en las condiciones actuales de producción. (7)

Por lo tanto, deben evitarse casos como el de Indonesia en el primer Acuerdo de post-guerra del Estanto que recibió cuotas con base a datos de preguerra, sin tomar en cuenta la reducción de su capacidad debido a la invasión durante la guerra, y el de Perú que producía azúcar a bajos costos, y no se adhirió al convenio sobre este producto, negociado en 1956, porque la cuota que le asignaba, basada en su participación histórica, no llegaba al 85% de su cuota de 1937. (8)

III.1.6 Redistribución de las Cuotas Nacionales. - Las cuotas nacionales pueden ser las mismas durante la vida del convenio o pueden ajustarse para corresponder a la realidad y adaptarse a los cambios de oferta y demanda, y en consecuencia mantener los precios al nivel deseado. Por lo tanto, es más conveniente que las cuotas sean flexibles para permitir la adhesión de todos los estados tanto

(7) DEMENEGHI, op. cit. p. 22

(8) BROWN, op. cit. pp. 154-155

consumidores como productores y evitar arreglos bilaterales entre ellos. De no hacerse esto, las transferencias o desviaciones de países no sujetos a cuota a países con cuota ocurrirán con facilidad. Además la redistribución de las cuotas puede realizarse de tal manera que permita a los productores menos eficientes, racionalizar su producción y diversificarse hacia otras actividades, en vez de preservar su producción de costos altos. (9)

Estos productores pueden oponerse a una continua redistribución de la cuota, incluso mediante la amenaza de retirarse del acuerdo. Esto se puede evitar permitiendo, como en el caso del café en el Convenio 1962, exportaciones sin restricciones a los países con un bajo consumo per cápita. (10)

Para evitar efectos contrarios a los buscados, la asignación y el ajuste de cuotas deben ser adecuados, sin compensar excesivamente una baja o una alza temporal de la demanda, lo cual provocaría una disminución o un aumento de la capacidad productiva o de las inversiones y crearía escasez o sobreproducción en el futuro. Asimismo, si las cuotas son a base de datos históricos debe dejarse un

(9) FMI-BIRF, op. cit., pp. 73 y 74 y BROWN op. cit. p. 153

(10) BROWN, op. cit., p. 154

margen para tomar en cuenta las variaciones que hubiesen ocurrido en la participación de un país de la oferta total, a causa de factores meteorológicos o políticos. (11)

III.1.7 Mecanismos Complementarios.- En períodos de restricciones a la exportación, el sistema de cuotas transfiere a las autoridades de los países exportadores la responsabilidad de limitar la oferta exportable, ya sea mediante el mecanismo de control de la producción o de existencias nacionales. Estas medidas se analizan en el acápite III.3.

III.1.8 Relaciones con los Miembros.- El convenio a fin de fortalecerse, puede contener disposiciones para que los países consumidores discriminen a los no miembros en los períodos de restricciones a la exportación. Una ventaja de efectuar esta discriminación es que el precio puede ser controlado entre los interesados sin necesidad de una amplia participación en el convenio. Si no existen disposiciones para discriminar a los no miembros, éstos disfrutarán de las ventajas de la estabilidad de precios, sin pagar el costo en términos de restricciones a sus exportaciones; lo cual puede desalentar la participación e incrementar las restricciones en los países ex

(11) FMI-BIRF. op. cit., p. 75

portadores que si participan. (12)

III.1.9 Medidas de Control. - La vigilancia es indispensable para lograr los objetivos del convenio, en especial para el cumplimiento de las cuotas de exportación. Los controles deben establecerse en todos los países miembros del convenio. Asimismo la vigilancia complementa, la información para ajustar los precios y las cuotas; controlar las excepciones al convenio; limitar el comercio con los no miembros y evitar contrabando. Información falsa y arreglos especiales entre países. (13)

Existen opiniones como la de Fisher en el sentido de que debe haber flexibilidad en el cumplimiento de las cuotas a fin de obtener un "equilibrio organizacional", que es necesario en la política internacional para evitar que la rigidez rompa los acuerdos. (14)

III.2 EL CONVENIO DE RESERVA DE ESTABILIZACION.

III.2.1 Características y Elementos.- El principio de la reserva reguladora consiste en almacenar el producto cuando el precio está

(12) BROWN, op. cit., pp. 152 y 153

(13) DEMENECHI, Luis, op. cit., p. 24

(14) FISHER, op. cit., p. 36

muy bajo y lanzarlo al mercado cuando el precio sube mucho. (15)

El convenio de reserva está constituido por los siguientes elementos:

a) una escala de precios dentro de la cual se desea que el precio del producto se mantenga en el mercado internacional; b) una existencia o reserva del producto, que se constituye al comprar del mercado los excedentes de los países miembros; y c) un fondo de estabilización destinado a financiar las compras o ventas del producto efectuadas por la reserva.

III.2.2 Operación.- Cuando los precios mundiales del producto están por debajo del precio mínimo de la escala del convenio, la organización internacional correspondiente adquiere, con los recursos del fondo de estabilización, la suficiente cantidad del producto para permitir que el precio ascienda hasta situarse arriba del mínimo pero sin superar el precio máximo.

En el caso de que los precios rebasen el límite máximo, la reserva coloca en el mercado una cantidad determinada del producto hasta el momento en que los precios se encuentren dentro de la escala.

El funcionamiento del mercado interferido con una reserva de estabilización internacional, en comparación con un mercado libre, reduce

(15) BROWN, op. cit., p. 133

el volumen de las exportaciones en períodos de precios altos y las incrementa durante épocas de precios bajos. En efecto, con precios altos los productores exportan menos a menor precio a diferencia de cuando el mercado está libre; y con precios bajos exportan más a mayor precio que con el mercado libre. En consecuencia, la reserva estabiliza los ingresos del productor y las ganancias por exportación.

La reserva basa su fuerza para evitar que el precio alto siga subiendo en el volumen de existencias previamente acumulado. La efectividad para defender que el precio bajo no siga cayendo, está basada en los fondos de estabilización. Una vez que las existencias o los fondos se agotan, el mercado queda fuera de control. (16)

III.2.3 Escala de Precios. - La gama de precios es el factor más importante para el funcionamiento de la reserva de estabilización. Los límites de la escala deberán estar sujetos a ajustes periódicos a fin de que el nivel de precios permita que la oferta y la demanda estén en equilibrio. Por lo tanto, antes de fijar una adecuada escala de precios debe tenerse en cuenta su tendencia. (17)

(16) IBID, p. 146

(17) DEMENECHI, op. cit., p. 15

III.2.3.1 Elección de la Escala de Precios.- Si no se efectúa una adecuada elección de precios pueden ocasionarse consecuencias no deseadas. En el caso de que los precios sean muy bajos, la labor reguladora no operaría pronto y eficazmente en apoyo de ellos hasta que tengan una reducción correspondiente. Inclusive, la persistencia de precios bajos podría desalentar la producción y propiciar escasez.

En sentido inverso, si los precios límites de la escala se fijan muy altos, el fondo de estabilización tendría necesidad de estar adquiriendo constantemente el producto, lo cual estimularía la producción en forma indebida y el exceso de oferta resultante se tomaría crónico. Además con precios altos, las ventas de las existencias serían lentas, lo cual encarecería los gastos de mantenimiento de la reserva.

(18)

En efecto, el pronóstico debe ser adecuado para obtener un margen de precios centrado en la tendencia, si no se provocarían perturbaciones en el mercado. Si se pronostica por arriba de la tendencia real, los recursos del mecanismo apoyarán el pronóstico pero posteriormente se agotarán motivando que los precios se precipiten.

Además las reservas acumuladas durante el período de apoyo serán

(18) FMI-BIRF, op. cit., p. 82

almacenadas con deterioros y costos crecientes con la fútil esperanza de que los precios subirán al máximo del margen. Las reservas así acumuladas deberán destruirse o destinarse, a precios reducidos, a consumos no tradicionales. Las ventas de estas existencias a mercados tradicionales incrementarían la situación desfavorable. Por lo tanto, mientras esos excedentes no sean agotados, el mercado estará amenazado y los precios irán a la baja. (19)

Con un pronóstico adecuado de la tendencia de los precios, los productores cambiarán sus planes de producción e inversión y el mecanismo será más estabilizador, evitando fuertes caídas de precios. (20)

III.2.3.2 Amplitud de la Escala de Precios.- La amplitud es la distancia entre el precio máximo y el mínimo; si es estrecha no habrá oportunidad para movimientos de los precios ni para darse cuenta de su tendencia. Asimismo, se requerirá que la organización en cargada del convenio intervenga constantemente en el mercado ocasionando inestabilidad y haciendo necesarios recursos cuantiosos para operar rápida y frecuentemente.

Si el margen fuese amplio, el convenio tendría poca razón de ser, en virtud de que la escala no funcionaría; ya que denro de ella se

(19) BROWN, op. cit. pp. 148 y 149

(20) IBID, p. 149

producirá inestabilidad. El apoyo a los precios puede darse tanto en los límites de la gama como dentro de ella, así las fluctuaciones pueden controlarse más rápido al evitar que los precios ganen fuerza en una sola dirección. (21)

III.2.3.3 Ajustes de la Escala de Precios.- La escala debe ser flexible para ajustarse a los cambios de los precios en el mercado. Los ajustes serán benéficos si se efectúan en un período prudente; sin embargo, si son frecuentes, perturbarán el mercado lo cual motivará inseguridad y especulación. En efecto, sería indeseable permitir que el margen de precios responda demasiado rápido a los movimientos a corto y mediano plazo; ya que los especuladores fuertes podrían agotar las reservas acumuladas comprando al precio máximo con la seguridad de que la escala sería ajustada al alza y en consecuencia reducido su riesgo de pérdidas por compras especulativas. (22)

III.2.4 Reserva de Estabilización.- La reserva debe tener una capacidad adecuada a las condiciones del mercado a fin de regular los precios. Si su capacidad es pequeña, la reserva no detendrá la caída de los precios, si es grande acumulará existencias costosas.

(21) IBID, p. 149

(22) BROWN, op. cit., p. 149

En el Convento del Estafío, si se hubiese contado con una reserva de estabilización de mayor capacidad, se hubiera podido defender un precio realista de modo eficaz, en vez de reducir las cuotas, con el consiguiente desaliento de las inversiones. (23)

La operación de la reserva requiere de una autoridad independiente que tenga amplias facultades para decidir en que momento comprar o vender.

Estas atribuciones recaen en un Gerente o Director de la reserva, quien actuará con libertad para impedir operaciones de los especuladores y de las empresas estatales en detrimento del buen funcionamiento del mecanismo. (24)

Las decisiones con respecto a la operación de la reserva cuando la demanda y los precios van en descenso pueden ser fáciles. Sin embargo, cuando hay que vender las decisiones son más complejas, ya que se tiene que obtener el beneficio máximo, evitar que los precios sean exorbitados y restablecer la liquidez del fondo de estabilización. (25)

(23) FMI-BIRF, op. cit., p. 112

(24) BARANYAI y MILLS, "Convenios de Estabilización de las Materias Primas" CEMLA, México, 1962, p. 66 y GATT, "Las Tendencias del Comercio Internacional, Ginebra, 1958 p. 86.

(25) FMI-BIRF, op. cit., p. 111

III.2.5 Fondo de Estabilización. - Con el objeto de financiar las operaciones de la reserva se requiere establecer un fondo con las aportaciones de todos los países miembros, principalmente los exportadores; sin embargo, por las ventajas que reciben los consumidores es lógico que también aporten. Asimismo, el fondo puede crearse con préstamos o con recursos financieros de organismos internacionales. (26) Al respecto, dentro del Programa Integrado de Productos Básicos se creará un Fondo Común para financiar las reservas de varios convenios. La idea de establecer un mecanismo de control para varios productos básicos a través de reservas de estabilización y un fondo común fue expuesta en 1943 por Hayek, quien propuso que las reservas de productos básicos podrían ser incluso sustitutos del oro y de las reservas monetarias. Al respecto, Brown, opina que si el objetivo principal es la estabilización de los ingresos por exportación, debe darse un tratamiento individual a los productos básicos. (27)

Las contribuciones de los miembros al fondo de estabilización deben realizarse en proporción a su participación en el mercado. Si se careciera de consenso sobre los precios, el Convenio no funcionaría por lo que los gobiernos y los particulares dudarían en aportar fondos al organismo respectivo. (28)

(26) FMI-BIRF., p. 83

(27) BROWN, op. cit., pp. 182 y 184

(28) GATT, op. cit., p. 86 y BARANYAI y MILLS, op. cit., pp. 66-67

Los recursos del fondo deben corresponder al nivel de precios y a la cantidad de existencias que se desea almacenar; por lo que las autoridades del convenio deben prever la evolución del mercado y los precios. De esta manera, los recursos pueden invertirse a fin de obtener ganancias en épocas en que no se utilizarán. El fondo de estabilización sólo tiene gastos administrativos, en cambio cualquier reserva conlleva maniobras, comisiones, intereses, almacenaje, deterioro del producto y los gastos administrativos. (29).

III.2.6 Efectos sobre la Competencia. - La competencia entre países productores no se obstaculiza con un convenio de existencia reguladora, ya que los consumidores tienen libertad de adquirir el producto de cualquier país y los productores con bajo costo pueden aumentar su participación en el mercado.

Si el precio mínimo se establece muy alto, los productores con costos altos estarían siempre en buenas condiciones de competencia frente a los productores de costos bajos. Si el precio es bajo se desalentaría la producción de los países con costos altos. (30)

III.2.7 Productos Recomendables para un Convenio con Reserva de Estabilización. - Los productos cuyos precios oscilan con los ciclos económicos pueden ser objeto de este convenio, en virtud de que la

(29) FMI-BIRF, op. cit., p. 80 y BROWN, op. cit., p. 146

(30) DEMBEN-GHI, op. cit., pp. 18 y 19

reserva evita oscilaciones amplias. Por el contrario, los productos con excedentes crónicos no son ideales para un acuerdo de este tipo: ya que constantemente se tendrán que comprar esos excedentes motivando grandes desembolsos y estimulando la producción. Los bienes muy perecederos son inadecuados para someterse al control de existencias reguladoras. Ciertos metales son óptimos para este mecanismo, ya que tienen costos bajos de almacenamiento. Existe un grupo intermedio como cacao y café, para los cuales el eventual deterioro no obsta para ser sujetos a una reserva de estabilización. (31)

Los altos costos de almacenamiento no podrán ser cubiertos con las ganancias obtenidas cuando la reserva venda, al precio máximo, el producto comprado al precio mínimo. Los problemas por el deterioro de los productos pueden evitarse rotando las existencias y transformándolos en productos menos perecederos. (32). Por ejemplo, el cacao en grano puede transformarse en pasta de cacao.

Anexo III-1. - Con el propósito de presentar una noción más clara de las Cuotas de Exportación y de la Reserva de Estabilización, mecanismos que han sido utilizados en los Convenios sobre Cacao, a continuación incluimos un cuadro recapitulativo que contiene los principales elementos de ambos.

(31) FMI-BIRF, op. cit., p. 81

(32) BROWN, op. cit., p. 147.

COMPARACION ENTRE LOS MECANISMOS DE REGULACION
INTERNACIONAL QUE SE HAN UTILIZADO PARA EL CACAO

	<u>CUOTAS DE EXPORTACION POR PAISES</u>	<u>RESERVA DE ESTABILIZACION INTERNACIONAL</u>
DEFINICION	El sistema de Cuotas de Exportación consiste en regular el abastecimiento del productor mediante restricciones estrictas de permisos de exportación a los países pertenecientes al miembro del Comercio.	El sistema de Reserva de Estabilización consiste en almacenar el producto cuando el precio está bajo y liberarlo al mercado cuando está alto. Se requiere un fondo para financiar estas operaciones.
* * * * *		
CONDICIONES EN QUE EMPLEA A FAVOR	Actúa convenientemente en muchos años en períodos de precios bajos, porque requiere acumulación de existencias. En el caso del sistema de Cuotas los productores están acostumbrados a vender que con la Reserva de Estabilización las existencias están internacionales e incluso que se trata de un sistema complicado de vender sus productos.	
* * * * *		
FORMA DE ACTUAR	a) Controla las fluctuaciones de la oferta liberando o restringiendo el abastecimiento a fin de evitar que los precios bajen por debajo del tipo mínimo o suban por arriba del tipo máximo. b) Distiende el mercado cuando los miembros exportadores a fin de estabilizarlo e impedir una caudal desordenado del producto.	a) Controla mínimamente las fluctuaciones de la demanda. b) En períodos de precios altos controla la oferta mediante sus ventas a fin de evitar que el precio siga subiendo, mientras que en períodos bajos controla la demanda mediante sus compras a fin de evitar que el precio siga bajando. c) La existencia acumulada evita que el precio caiga, mientras que el fondo de estabilización evita que el precio baje.
* * * * *		
INFLUENCIA EN EL MERCADO	En el momento que más se aplica, reduce las ofertas del precio cuando requiere del mercado. Se previene la expansión de la producción de los países exportadores y las restricciones a la producción, puede así reducir la tendencia de los precios a la alta plaza.	Permite la liberación inmediata y la compra o venta en el mercado. Permite los especuladores comprar desde que sea. Los países exportadores se venden a largo plazo, a menos que venga mediante para disponer de existencias.
* * * * *		
NUMERO DE PARTICIPANTES	Dada su naturaleza y gran mayoría de los exportadores e importadores.	El mecanismo puede funcionar con la presencia de algunos importadores y exportadores.
* * * * *		
RELACIONES CON LOS MIEMBROS	Discrepancia e los miembros para facilitar el control y evitar que se beneficien con sus países exportadores.	En períodos de escasez que los miembros sólo discriminan a los no participantes.
* * * * *		

**MEASURAS
ESPECIFICAS
DE CADA
MECANISMO**

QUOTAS DE EXPORTACION POR PAISES

Cota Global - Es el volumen de productos autorizado para salir al mercado. Las cuotas se expresan en toneladas por año: a) Las producciones son iguales entre países, o una pequeña b) Los productores son iguales entre países.

La Cota Global se distribuye entre los países miembros según los datos del Comercio. La cuota de cada país depende de su oferta de producción en relación con su oferta efectiva relativa, a fin de evitar que haya exceso de reservas del mercado.

Acuerdo de Cota Regional - La organización puede establecer medidas: a) Para el comercio, a fin de reducir un porcentaje de la producción nacional en un determinado momento; b) Para de Cota Regional, en esta medida para limitar el volumen de importación de un producto que pueda ser comercializado con los países extranjeros.

Región (Acuerdo de Comercio) - Debe haber disposiciones para evitar exceder las cuotas. No debe haber discriminación nacional o las cuotas o tipos de la demanda.

Acuerdo de Comercio - Debe establecerse un acuerdo con la Cota Global y tener en cuenta la realización de productos internacionales.

**MEASURAS DE
CONTROL Y
EJECUCION DE
MECANISMOS**

a) Establecer acuerdos en todos los niveles en virtud de que se requiere mucha vigilancia para obtener información y fin de operar pronto y como; b) Limitar el comercio en el momento; c) Operar el comercio y los aranceles; d) Realizar las medidas de producción, las cuotas nacionales o en los miembros, las producciones de mayor calidad y competitivas, y el comercio con territorio designado.

RESERVA DE ESTABILIZACION INTERNA EQUAL

Concepto de la Reserva - a) El concepto se refiere a la oferta de los países. b) El concepto se refiere a la oferta de los países.

Objeto de la Reserva - Debe establecerse un acuerdo con los países de estabilización económica y producción y tener en cuenta la realización de productos internacionales. El concepto se refiere a la oferta de los países. La oferta de productos debe ser más que suficiente para satisfacer la demanda o estar igual.

El concepto - La organización se refiere a la oferta de los países. La oferta de los países debe ser suficiente para satisfacer la demanda o estar igual. La oferta de productos debe ser más que suficiente para satisfacer la demanda o estar igual.

El concepto - Debe haber disposiciones para evitar exceder las cuotas. No debe haber discriminación nacional o las cuotas o tipos de la demanda. Los países de estabilización económica y producción. Los países de estabilización económica y producción.

El concepto - Debe establecerse un acuerdo con la Cota Global y tener en cuenta la realización de productos internacionales.

El concepto - Debe establecerse un acuerdo con la Cota Global y tener en cuenta la realización de productos internacionales.

a) El concepto se refiere a la oferta de los países. b) El concepto se refiere a la oferta de los países. c) El concepto se refiere a la oferta de los países. d) El concepto se refiere a la oferta de los países. e) El concepto se refiere a la oferta de los países.

MEJORA DE ESTABILIZACIÓN INTERNACIONAL

CUOTAS DE EXPORTACIÓN POR PAÍSES

1) Comercio Inverso de Preferencia

2) Estabilidad Incentivos

3) Fondo de Estabilización Incentivos para fomentar las exportaciones y las actividades relacionadas

4) Fondo de Estabilización Incentivos para apoyar un sistema alternativo de estas actividades relacionadas.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas:

- a) Es muy efectiva ya que evita fuertes pérdidas durante el periodo de adaptación.
- b) Evita los problemas del producto cuando comienza por las exportaciones y la posibilidad de un descenso regular de las ganancias como consecuencia de la interdependencia y de cambios repentinos de la oferta.
- c) Evita perturbaciones como resultado de cambios repentinos en la oferta y demanda de la oferta.
- d) Puede aplicarse para impedir considerablemente las actividades productivas desmedidas.
- e) No requiere financiamiento a menos que se otorgaran préstamos con garantías estatales.

Desventajas:

- a) Sin embargo cuando se utilizan estos como resultado de la presencia de actividades de producción.
- b) Sin incentivos en las actividades que producen el resultado complementario con un sistema y cuando fondo de estabilización internacional en el cual de que durante periodo de ajuste como el pudo esperarse según a cuando debe liberarse con incentivos o actividades programadas de ajuste de la producción, y cuando durante periodo de ajuste las ganancias deben aumentar las ganancias que luego de gobierno. Al contrario cuando con la mejora de Estabilización que apoyo en periodo de ajuste luego como el punto como el volumen de exportación.

MEJORA DE ESTABILIZACIÓN INTERNACIONAL

Fondo de Estabilización Incentivos

El mecanismo para fomentar las exportaciones de la oferta. En conjunto liberando con incentivos de los países exportadores, cuando pueden operar entre los sistemas cuando de que luego como fondo de estabilización. Los incentivos de los sistemas deben ser de propósito o no participativo en el sistema. Los fondos deben compensar el costo de ajuste y a la capacidad de la oferta.

Los fondos deben invertir cuando se se utilizan. Deben estar fondos antes de que se presente un estado de ajuste luego.

Ventajas:

- a) Pueden ser resultado con amplia participación de importadores y exportadores. b) En conjunto incentivos cuando exportación. c) En conjunto cuando producción es necesario en mantener la libertad del mercado. d) Incentivos más significativos se que los costos a los incentivos incrementos de ajuste.

Desventajas:

- a) En conjunto cuando cuando se otorga en el momento cuando en conjunto en relación con las actividades de ajuste. b) Requiere un mecanismo de financiamiento o libro ya que en conjunto considerablemente el los incentivos requieren los importadores o subsidios con exportaciones. c) Es más mal cuando es un incentivo de ajuste en un procedimiento peligroso, ya que puede haber actividades que cuando cuando cuando se otorga luego. d) Sin fondos debe incrementos a cuando cuando las ganancias y luego de ajuste más importantes, permitiendo algunas fluctuaciones.

III.3 MECANISMOS DE ESTABILIZACION COMPLEMENTARIOS

En la introducción de este Capítulo mencionamos que describiríamos en términos generales al contrato multilateral por tratarse de un mecanismo que si bien es importante, no es de tanto interés para el análisis de los Convenios sobre Cacao. Por lo tanto, el contrato multilateral será analizado aquí en vez de dedicarle un acápite especial.

En relación con otras medidas que también pueden estabilizar el comercio de los productos básicos, mencionaremos los subsidios a la importación o a la exportación y el financiamiento compensatorio, que complementan al contrato multilateral; los controles a la producción y las extintencias nacionales que se vinculan con las cuotas de exportación y con la reserva de estabilización internacional.

III.3.1 El Contrato Multilateral. - Es un acuerdo abierto a la participación de todos los países productores y consumidores de un producto, por medio del cual se aseguran de comerciar un volumen contratado a o entre unos precios límites establecidos. En consecuencia el importador debe comprar por lo menos una cantidad mínima del producto a no menos de un precio mínimo. El exportador debe abastecer por lo menos una cantidad mínima a no más de un precio máximo. (33)

(33) BROWN, op. cit., pp. 167 y 191 y GATT, op. cit., p. 83

El contrato multilateral garantiza a los participantes una cantidad de abastecimientos o ventas seguras a precios límites. En efecto los gobiernos participantes se comprometen a exportar o importar una cantidad garantizada (cuotas) del producto a los precios tope cuando el precio del mercado quede fuera de la escala de precios del convenio.

Una de las principales características del contrato multilateral es ser el instrumento de control que menos entorpece la libertad comercial, ya que los precios pueden variar dentro de los límites de volumen y precio garantizados para las transacciones dentro del convenio, y las cantidades adicionales, una vez agotadas las cuotas, pueden comerciarse libremente a precios fuera de la escala. Además aunque los precios estén dentro de la escala, los países partes del convenio pueden comerciar con los no miembros, como se analiza a continuación. (34)

En efecto, si los precios se encuentran entre los niveles del convenio los países partes no tienen un aliciente para comerciar entre ellos, toda vez que pueden llevar a cabo transacciones comerciales con los no miembros en igualdad de circunstancias que con los participantes. Al respecto, el Consejo Internacional del Trigo expresó que su convenio tuvo poca influencia sobre el mercado mundial del trigo mientras los

(34) FMI-BIRF, op. cit., p. 92

precios estuvieron dentro de la escala; ya que: "el efecto práctico del Convenio estriba casi enteramente en la aplicación potencial o efectiva de las disposiciones aplicables cuando el precio del trigo llega al máximo o al mínimo". (35)

No obstante que el precio mundial se encuentre dentro de la escala del acuerdo, a los países miembros les conviene celebrar comercio entre ellos, con el propósito de comprar o vender en las mejores condiciones posibles.

El contrato multilateral influye sobre los precios al limitar bajas o altas cuando los precios internacionales se encuentran en los toques fijados por el convenio. Sin embargo, esta influencia sólo es ejercida sobre las transacciones entre los miembros y a condición de que las cuotas no hayan sido agotadas. En un período de precios bajos, el contrato multilateral actúa en la dirección correcta, pero no da la misma estabilidad que una reserva de estabilización internacional porque compensa las caídas de precios pero no las reducciones de volúmenes.

En el supuesto de que los gobiernos transmitan los beneficios de la estabilización a sus exportadores en un período de precios bajos, la producción

(35) PAOLILLO, F., "Los Convenios Internacionales sobre el Trigo"
F.C.E., México, p. 176

ción aumentará y el precio del mercado residual se reducirá, sucediendo lo contrario con precios altos. La inestabilidad de precios puede evitarse mediante la operación paralela de una reserva de estabilización. Tomando en cuenta que dentro de este supuesto se compraría más al precio mínimo de lo que se vendería al máximo, un mecanismo de restricción de las exportaciones también sería necesario para asegurar que las compras y ventas de la reserva estuviesen equilibradas. (36)

En esta eventualidad el contrato multilateral sería superfluo y el mercado sería regulado por la reserva y los controles a la producción. Esto sucedió en los Convenios del Trigo en donde los precios fueron controlados por las reservas y los controles a la producción establecidos en los países exportadores. Por lo tanto, el contrato multilateral del Trigo fue sólo un escaparate; ya que los productores ejercieron su poder para fijar los precios que les convenían. (37)

III.3.2 Subsidios a la Exportación o a la Importación y Financiamiento Compensatorio. - Los gobiernos de los países miembros necesitan conceder subsidios de exportación o importación o utilizar el financiamiento compensatorio como medidas complementarias para lograr la estabilización de las ganancias por exportación cuando los precios mundiales

(36) BROWN, op. cit, p. 169

(37) BROWN, op. cit, p. 169 y 170

están arriba o abajo de la escal de precios del convenio.

El financiamiento compensatorio resarce parcial o totalmente las reducciones de las ganancias por exportación con respecto a un período base, la estimación de la tendencia o un período anterior. (38) Asimismo, procura que los beneficios y obligaciones adquiridos cuando los precios estén fuera de la escala no sean transferidos directamente a los productores, a fin de estabilizar a corto plazo los ingresos y evitar demorar proyectos de desarrollo o dislocar la economía del país.

El contrato multilateral y el financiamiento compensatorio pueden llegar a ser equivalentes cuando las compras o ventas se cubren mediante pagos intergubernamentales iguales a la diferencia entre el precio mundial y los precios del contrato. Lo que distingue a estos mecanismos es que el contrato conlleva intervención gubernamental y el financiamiento dá énfasis a las ganancias por exportación más que a un volumen o precio específico. (39)

III.3.3 Metas y Controles a la Producción. - El establecimiento de metas de producción nacionales propiciadas por un convenio de cuotas de exportación es importante para restablecer a largo plazo el equilibrio en el mercado. Un convenio de esta naturaleza que no promueva la

(38) BROWN, op. cit., p. 175

(39) IBID, p. 167

fijación de metas por países tendrá un éxito relativo, en virtud de que las cuotas sólo funcionan como paliativos a corto plazo. (40)

Las restricciones a la producción dentro de un sistema de cuotas de exportación pueden ser útiles para evitar problemas de financiamiento de las existencias y el riesgo de pérdidas; sin embargo, los controles pueden retrasar la acción positiva de una cuota en virtud de que las restricciones a la producción son técnica, administrativa, económica y políticamente difíciles de adoptar. La situación se empeora si el país depende en gran medida de la exportación del producto. (41)

Con precios moderados es posible limitar los incentivos para aumentar la producción y establecer los controles. Si el consumo mundial crece pueden satisfacerse los intereses de los nuevos productores cuyos rendimientos aumentan. Si el consumo se estanca el problema es conciliar los intereses en pugna. (42)

Los controles a la producción a nivel mundial en épocas de sobreproducción crónica actúan lentamente para ajustes a corto plazo. Sin embargo en esas circunstancias, los controles a la producción y a la exportación acompañados de un mecanismo de reserva nacional pueden ser

(40) DEMENEGHI, op. cit., p. 25

(41) BROWN, op. cit., pp. 158 y 159

(42) FMI-BIRP, op. cit., p. 147

el principal instrumento para regular el mercado. Los controles directos a la producción requieren mucha información y supervisión y son costosos, aunque se obtengan resultados. Además sus efectos pueden neutralizarse si se dan excepciones por una injusta administración. (43)

Los controles a la producción en un convenio de cuotas de exportación sirven básicamente para apoyar el precio mínimo pero son incapaces de regular el precio máximo, ya que no hay existencias.

Por otra parte, los controles a la producción ocasionan dificultades posteriores a su aplicación por la renuencia o imposibilidad de los países productores para restablecer su capacidad productiva después de la reducción causada por las restricciones. Este fue el caso del estaño en 1964 cuando el precio internacional superó en 70% el precio máximo del convenio internacional, ocasionando la aplicación de controles a la producción, la cual sólo se recuperó hasta 1967 por las dificultades y gastos en rehabilitar las minas no utilizadas. (44)

III.3.4 Existencias Nacionales. - Las reservas nacionales para un producto de exportación son complementarias del sistema de cuotas de exportación en virtud de que se establecen con el fin de ajustar la pro-

(43) FMI-BIRF, op. cit., p. 110 y BROWN, op. cit., p. 151

(44) FMI-BIRF, op. cit., p. 110 y BROWN, op. cit., pp. 146 y 151

ducción al compromiso de cuota adquirido mediante un convenio internacional. Un sistema coordinado de existencias nacionales produciría - efectos similares a los de un sistema de cuotas de exportación o de reserva de estabilización internacional. El problema es lograr la disciplina y la coordinación de las existencias nacionales. Además si se almacenan excedentes de producción en relación a la cuota nacional, surgen dificultades financieras y de balanza de pagos en los países productores. (45)

Los productores pueden correr un riesgo si para proteger el precio mínimo retienen sus existencias en vez de restringir la producción; ya que el costo de almacenamiento puede ser gravoso si los consumidores reducen sus reservas para impedir que un incremento de la demanda se satisfaga con las ventas de las existencias de los exportadores. Para evitar ese riesgo y asegurar que la producción esté debidamente restringida se deben limitar las existencias que un país puede retener, durante el período de restricción a las exportaciones. Cuando se alcanza el límite, los países exportadores deben tomar medidas para controlar la producción. (46)

Las restricciones a la producción y la acumulación de existencias nacio

(45) FMI-BIRF, op. cit., pp. 76 y 77

(46) BROWN, op. cit., pp. 146, 151 y 152

nales en su búsqueda por proteger el precio mínimo provocan el efecto negativo de promover la producción en otros países. El país que puso las restricciones sufre la reducción de su participación en el mercado sin estar seguro de obtener incrementos del precio a largo plazo. Brasil y Colombia sufrieron esta situación después de la II Guerra Mundial, cuando intentaron restringir sus exportaciones de café, logrando únicamente expandir la producción de América Central y África. Brasil y Colombia acumularon reservas y crearon más inestabilidad; ya que al intentar venderlas; erosionaron los precios. (47)

(47) IBID, pp. 150 y 151

IV. LOS CONVENIOS INTERNACIONALES DEL CACAO

A la fecha de terminación de este trabajo han habido dos Convenios sobre Cacao, en 1972 y en 1975. Durante 1979 se celebraron tres etapas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cacao, sin poder lograr un acuerdo sobre el texto del Tercer Convenio.

En virtud de que no se pudo tener a tiempo el Tercer Convenio, fue necesario prorrogar el segundo que debía haber terminado el 30 de septiembre de 1979, hasta el 31 de marzo de 1980. Antes de esta fecha se celebrará una reunión del Consejo Internacional del Cacao, el cual deberá convocar de nuevo a la Conferencia de la ONU sobre el Cacao, a fin de concluir las negociaciones del Tercer Convenio.

Es de mencionar que los dos primeros Convenios dieron vida a la Organización Internacional del Cacao estuvieron vigentes y funcionaron en sus aspectos administrativos y de control, pero sus disposiciones económicas tendientes a regular el mercado no operaron porque los precios mínimo y máximo fijados en ellos fueron inferiores a las cotizaciones internacionales que prevalecieron durante su vigencia.

Las disposiciones administrativas y los preceptos finales o de procedimiento de los tres Convenios tienen pocas diferencias entre sí. Por el contrario las disposiciones operativas o económicas han ido evolucionando principalmente entre los dos últimos Convenios.

El objetivo de este Capítulo es analizar la situación actual de la regulación internacional del cacao. A fin de lograr este propósito consideramos que lo más adecuado es tomar como base el texto del proyecto del Tercer Convenio Internacional del Cacao, ya que existe acuerdo definitivo en la mayoría de sus artículos y sólo hay pequeñas diferencias en algunos de ellos que se resolverán cuando se logre consenso sobre precios y otras disposiciones relativas a compras, ventas e institución de la Reserva de Estabilización; liquidación de cuentas en caso de retiro y exclusión; y duración, terminación y prórroga.

Aunque la base para el análisis será el Tercer Convenio no soslayaremos al Segundo que aún está vigente. En efecto las disposiciones administrativas y finales de los dos Convenios son prácticamente las mismas. Por lo tanto, el análisis de estas disposiciones comprenderá el estudio de ambos Convenios con lo cual tendremos un panorama de la situación actual y una perspectiva de por lo menos tres años.

El articulado económico del proyecto del Tercer Convenio tiene muchas diferencias con respecto al Segundo, por lo que hemos considerado apropiado describir principalmente los mecanismos económicos del Tercer Convenio y por otra parte hacer un análisis comparativo de las principales diferencias operativas de ambos.

IV.1 ESTRUCTURA ORGANICA Y ADMINISTRATIVA DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL CACAO.

IV.1.1 Miembros, Sede y Estructura. - Cada Parte Contratante del Convenio es un miembro. Las organizaciones intergubernamentales - - competentes para negociar, celebrar y aplicar convenios son también miembros; pueden ejercer los votos de sus integrantes pero sin pasar el límite de 300 votos por miembro. El Convenio 1975 no permitía que fuesen miembros del Comité Ejecutivo. El Proyecto del Tercer Convenio no lo impide. Los miembros tienen la categoría de importadores o exportadores, pudiendo cambiar de categoría. (1)

La Organización Internacional del Cacao (OICO), establecida por el Convenio 1972 seguirá en funciones, pondrá en práctica las disposiciones - del Tercer Convenio y supervisará su aplicación. La Organización tiene como sede Londres y está integrada por: a) el Consejo Internacional del Cacao y el Comité Ejecutivo, y b) el Director Ejecutivo y el personal. (2)

IV.1.2 El Consejo Internacional del Cacao. - Es la máxima autoridad

() TD/COCOA.5/R.3 "Proyecto de Texto de un Convenio que sustituya al Convenio Internacional del Cacao 1975" arts. 2, 3, 4 y 64

() IBID, art. 5

de la Organización y está integrado por todos sus miembros (Anexo IV.1) Cada uno podrá tener un representante ante el Consejo, suplentes y asesores debidamente acreditados. (3)

IV.1.2.1 Atribuciones y Funciones del Consejo. - El artículo 7 establece que el Consejo ejercerá todas las atribuciones y desempeñará, o hará que se desempeñen, las funciones necesarias para hacer cumplir las disposiciones del Convenio; asimismo está facultado para aprobar normas y reglamentos, por lo que también es un órgano legislativo.

Las funciones más importantes son las que se mencionan en el párrafo 3 del artículo 17, de las cuales destacan: redistribuir los votos; aprobar el presupuesto administrativo y las contribuciones a la reserva; revisar precios mínimo y máximo; adoptar medidas complementarias; suspender o restringir las compras de la reserva; excluir y recibir la adhesión de miembros; recomendar enmiendas y prorrogar o terminar la vigencia del convenio; exonerar de obligaciones a los miembros; solucionar controversias; y suspender derechos. Las tres últimas atribuciones las describiremos en este punto junto con las funciones sobre registros, información y estudios. Las otras atribuciones se describirán al analizar los temas respectivos.

El Consejo llevará los registros necesarios para desempeñar sus funciones (3) IBID, art. 6

MEMBROS DE LA ORGANIZACION INTERREGIONAL DEL CAJON (1)
LUCUMBA

MEMBROS EXPORTADORES	FECHA DE DEPOSITO (2)	NUMERO DE VOTOS	CONTRIBUCION LUMBA INTER-CAJON (2)
Bruce	7.11.70	100	76.000
Casa de Maiz	27. 6.70	200	72.000
Chaviza	11. 6.70	0	1.000
La Olla	30. 6.70	0	1.000
Galán	6.12.70	0	1.000
Oliva	20. 6.70	200	100.000
Concha	9.12.70	0	1.000
Quemada	13. 6.70	0	1.000
Jumbá	20. 6.70	0	1.000
Milpan	1. 2.77	27	10.000
Miguel	20. 6.70	100	60.000
Pajar Plano Guano	27. 6.70	0	1.000
Port	21. 6.70	0	1.000
Asociación Unión del Comercio Luzán	1. 6.70	20	21.700
San Juan	6.12.70	0	1.000
San Luis	14. 3.70	0	1.000
San Ysidro y Páez	20. 6.70	0	1.000
Tigi	21. 6.70	20	6.112
Trinidad y Felipe	2. 7.70	0	1.000
Yamato	15. 2.70	0	1.000
Zava	25. 7.77	0	1.000
		1.000	300.000

MEMBROS IMPORTADORES

Alameda, Asociación Pezón de	20. 6.70	100	37.000
Aurillo	27. 6.70	20	6.700
Aurillo	21. 2.77	17	6.000
Bajano/Lambayec	6.10.70	20	12.000
Bajano	7.10.70	11	4.000
Casali	20. 6.70	20	11.000
Chimera	10. 6.70	0	3.000
Chimera/Mapa	20. 6.70	20	7.000
Danzon	20. 6.70	0	3.000
Segala	9.12.70	20	12.000
Polifano	11. 6.70	0	3.000
Profonda	10. 6.77	0	2.000
Primo	1. 6.77	0	20.700
Wagla	20. 6.70	10	3.000
Itumbé	16.10.77	10	6.112
Itumbé	14. 3.70	0	10.000
Itumbé	16. 7.70	0	10.000
Itumbé	1. 7.70	10	3.000
Nueva Salceda	27. 6.70	0	3.000
Palma Duro	20. 6.70	100	65.000
Perceps	23. 6.70	0	2.000
Rosio Unión	19. 6.70	100	65.100
Asociación Comerciantes Alameda	20.11.70	20	6.000
Itumbé	7. 7.70	10	4.000
Itumbé	27. 6.70	20	10.000
USM	16. 6.70	100	65.000
Yaguarán	20. 6.70	0	6.112
		1.000	300.000

(1) Todos los miembros de la Organización integran el Grupo Interregional del Cajón, que es la entidad ejecutora.

(2) La lista se refiere al depósito del instrumento de constitución, estatutos, reglamento, reformas y de modificación de estatutos previos a la entidad ejecutora, según el procedimiento establecido de cada país. El 7.11.77 se emitió un voto definitivo de Comercio del Cajón, 100.

(3) La Comisión de Promoción del Proceso Administrativo de la ECOM para IAP/CAF.

FUENTES: (E/89) "Comunicado de la Organización Interregional del Cajón", ECOM, Lima, Dic. 1979

ED (88) 31? "Comunicado de la Organización del Proceso Administrativo para IAP/CAF", ECOM, Lima, Septiembre 1979.

nes, publicará un informe anual y otras publicaciones que considere convenientes. (4) El Consejo puede solicitar información a los miembros sobre políticas de producción y consumo, ventas, precios, exportaciones e importaciones, existencias e impuestos del cacao.

El Consejo promoverá la preparación de estudios sobre la producción y distribución del cacao, las repercusiones de las medidas adoptadas por los gobiernos miembros sobre la producción y el consumo, las oportunidades de expansión del consumo del cacao y las consecuencias de la aplicación del Convenio y hará las recomendaciones acerca de los temas de esos estudios. Asimismo, podrá promover la investigación científica en la producción, fabricación y consumo, en cooperación con organizaciones internacionales e instituciones de países miembros. (5)

El artículo 53 faculta al Consejo para exonerar a un miembro de una obligación cuando existan circunstancias excepcionales; sin embargo no podrá exonerarlo de: a) la obligación de pagar contribuciones al presupuesto administrativo ni de las consecuencias de falta de pago; y b) la obligación de cualquier contribución a la Reserva de Estabilización.

Quando como resultado de la interpretación o aplicación del Convenio haya diferencias entre dos o más miembros se celebrarán consultas, en el curso de las cuales podrá establecerse un procedimiento de conciliación.

(4) IBID, arts., 7 y 52

(5) IBID, arts., 47, 47 bis y 51

Si no se logra una solución, el asunto podrá remitirse a la decisión del Consejo, a petición de cualquiera de las Partes. Una vez que el asunto esté en el Consejo, podrá crearse un grupo consultivo especial, quien informará al Consejo para que resuelva la controversia. Si el Consejo llega a la conclusión, como resultado de una reclamación o por otra causa, de que un miembro ha incumplido sus obligaciones podrá imponerle las siguientes medidas: a) suspenderle el derecho de voto y b) suspenderle otros derechos, en particular el de ser designado para desempeñar funciones en el Consejo o en cualquiera de sus comités y el de desempeñar esas funciones, hasta que haya cumplido sus obligaciones. A pesar de estas sanciones el miembro deberá cumplir las obligaciones financieras y de otra índole que haya contraído en virtud del Convenio. (6)

IV.1.2.2 Presidente y Vicepresidente del Consejo. - El artículo 8 indica que el Consejo para cada año caacotero elegirá un Presidente, un primer Vicepresidente y un segundo Vicepresidente que no tendrán sueldo de la Organización. El Presidente y el primer Vicepresidente serán elegidos entre los candidatos de los miembros importadores o exportadores según corresponda y el segundo Vicepresidente entre los candidatos de la otra categoría. Estos cargos se alternarán cada año caacotero entre ambas categorías.

El Presidente dirigirá las sesiones del Consejo y podrá participar en cu
(6) IBID, arts., 54, 55 y 56

100

quier sesión del Comité Ejecutivo y de cualquier comité o grupo de trabajo del Consejo, como observador. (7) Ningún integrante de la Mesa que presida las sesiones del Consejo tendrá derecho de voto, su suplente podrá ejercer los votos del país miembro correspondiente.

V.1.2.3 Reuniones del Consejo. - El Consejo de acuerdo al artículo 9 celebrará una reunión ordinaria cada semestre del año caacotero y podrá tener reuniones extraordinarias si así lo decide. Las reuniones serán en la sede de la Organización, pero a invitación de un miembro del Consejo podrá reunirse en otro lugar. Las reuniones serán privadas excepto que el Consejo las haga públicas. (8)

El artículo 14 del Convenio y la regla 6 del Reglamento Administrativo establecen la facultad del Consejo para invitar, en calidad de observador, a cualquier no miembro del Acuerdo para asistir a sus sesiones. En el caso de algunos organismos las invitaciones pueden ser permanentes. El observador no tendrá voz en las actividades del Consejo, a menos que el Presidente le pida su opinión. Asimismo, el Consejo tomará todas las disposiciones apropiadas para celebrar consultas o cooperar con la ONU, y sus organismos, en especial la UNCTAD y la FAO.

IV.1.2.4 Votaciones y Decisiones del Consejo. - Los votos del total de miembros serán 2,000, de los cuales 1,000 se distribuirán entre los ex-

(7) "Reglamento Administrativo" IOC/8/14, junio 1977, Regla 15
(8) IBID, regla 11.

portadores y los otros 1,000 entre los importadores. El Anexo IV, I en lista los votos que corresponden a cada miembro.

Los miembros exportadores se distribuirán el total de sus votos como sigue: se dividirán 100 votos por igual entre todos los exportadores, los votos restantes se distribuirán entre los países productores que exporten 10 mil toneladas o más de cacao ordinario al año, sobre la base del porcentaje que el promedio de sus exportaciones durante los cinco años caacoteros precedentes represente en relación al total de estos países.

Los votos de los miembros importadores se distribuirán de la siguiente forma: 100 votos por igual entre ellos y el resto de votos se distribuirán en proporción a sus importaciones.

Ningún miembro tendrá más de 300 votos, ni podrá haber fracciones de votos, todos los votos que sobren de esa cifra se distribuirán entre los demás miembros. Podrá haber redistribución de votos cuando algún miembro sea suspendido o restablecido. (9)

El artículo 12 establece que los miembros se comprometen a obedecer las decisiones del Consejo que estén apegadas a lo dispuesto por el Convenio. Las decisiones y recomendaciones del Consejo se toman por mayoría simple distribuida o por votación especial, cuyas definiciones se

(9) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 10

gún el artículo 2 son: Mayoría simple distribuida es la mayoría de los votos de los miembros exportadores e importadores contados separadamente. Votación especial es el sufragio que requiere una mayoría de dos tercios de los votos de ambos grupos, contados separadamente, a condición que represente por lo menos la mitad de los miembros presentes y votantes, con lo que se evita que pocos países impongan condiciones a toda la ICCO. Las abstenciones no se computan como votos.

IV.1.2.5 Comités y Grupos de Trabajo del Consejo. - El Comité Ejecutivo es el principal colaborador del Consejo por lo que se analiza aparte. Los demás comités y grupos de trabajo se conocen como organismos subsidiarios y son: Comisión de Finanzas; Comité de Reglamento Económico y de Control; Comisión de Estadística; Grupo de Trabajo "ad-hoc" sobre el Reglamento de la Reserva de Estabilización; Grupo Asesor sobre la Economía Mundial del Cacao y Comité de Verificación de Poderes. El Consejo puede crear otros organismos.

IV.1.3 El Comité Ejecutivo. - Se compone de 16 miembros, 8 exportadores y 8 importadores, electos por los países de su propia categoría. Cada país emite en favor de un candidato los votos a que tiene derecho, así el miembro electo ejerce en el Comité la suma de los votos de todos los países que lo eligieron. La duración del puesto es de un año pero puede haber reelección. (10)

(10) IBID, arts. 15 y 16

El Anexo IV-2 enlista los miembros del Comité Ejecutivo.

IV.1.3.1 Presidente y Vicepresidente del Comité Ejecutivo. - Estos cargos durarán un año caacero y se alternarán entre las dos categorías de miembros, pudiendo haber reelección. El Presidente del Comité Ejecutivo podrá asistir a cualquier reunión de los comités o grupos de trabajo del Consejo y participar sin voto, en sus deliberaciones. (11)

IV.1.3.2 Competencia del Comité Ejecutivo. - Conforme al artículo 17 es responsable ante el Consejo y está dirigido por él. El Comité depura los asuntos y los trasmite con sus recomendaciones al Consejo, por lo que las cuestiones aprobadas por el Comité Ejecutivo tienen pocas posibilidades de ser rechazadas por el Consejo. La regla 43 del Reglamento Administrativo prevé que cuando el Consejo no esté reunido el Comité será el enlace entre aquel y cualquiera de los órganos subsidiarios. El Consejo puede delegar y revocar al Comité algunas de sus atribuciones, excepto las principales que ya mencionamos al analizar al Consejo.

IV.1.3.3 Reuniones del Comité Ejecutivo. - El Comité se reúne cuando lo estima necesario, el artículo 15 del Convenio y las regla 46 y 47 del Reglamento Administrativo exponen que las sesiones serán privadas y tendrán lugar en la sede de la Organización, a menos que se decida otra cosa. Según la regla 54, los miembros de la Organización que no sean (11) "Reglamento Administrativo" op. cit., regla 48

El Anexo IV-2 enlista los miembros del Comité Ejecutivo.

IV.1.3.1 Presidente y Vicepresidente del Comité Ejecutivo. - Estos cargos durarán un año cacaotero y se alternarán entre las dos categorías de miembros, pudiendo haber reelección. El Presidente del Comité Ejecutivo podrá asistir a cualquier reunión de los comités o grupos de trabajo del Consejo y participar sin voto, en sus deliberaciones. (11)

IV.1.3.2 Competencia del Comité Ejecutivo. - Conforme al artículo 17 es responsable ante el Consejo y está dirigido por él. El Comité depura los asuntos y los trasmite con sus recomendaciones al Consejo, por lo que las cuestiones aprobadas por el Comité Ejecutivo tienen pocas posibilidades de ser rechazadas por el Consejo. La regla 43 del Reglamento Administrativo prevé que cuando el Consejo no esté reunido el Comité será el enlace entre aquel y cualquiera de los órganos subsidiarios. El Consejo puede delegar y revocar al Comité algunas de sus atribuciones, excepto las principales que ya mencionamos al analizar al Consejo.

IV.1.3.3 Reuniones del Comité Ejecutivo. - El Comité se reúne cuando lo estima necesario, el artículo 15 del Convenio y las regla 46 y 47 del Reglamento Administrativo exponen que las sesiones serán privadas y tendrán lugar en la sede de la Organización, a menos que se decida otra cosa. Según la regla 54, los miembros de la Organización que no sean (11) "Reglamento Administrativo" op. cit., regla 48

**MIEMBROS DEL COMITÉ EJECUTIVO DE LA ICOD
(1979/1980)**

<u>MIEMBROS EXPORTADORES</u>	<u>VOTOS TOTALES</u>	<u>REPRESENTANDO A</u>	
Brasil	196	Brasil	196
Costa de Marfil	188	Costa de Marfil	188
Ecuador	30	Ecuador	3
		Gambia	3
		Jamaica	3
		Países Nuevos Gales	3
		Senegal	3
		Venezuela	3
China	285	China	288
México	28	México	28
Nigeria	158	Nigeria	158
República Unida del Camerún	83	Rep. Unida del Camerún	83
Togo	22	Togo	17
		Zaire	5
	970 (1)		970 (1)
<u>MIEMBROS IMPORTADORES</u>			
Alemania, Rep. Federal de	131	Alemania, Rep. Federal de	131
Bélgica/Luxemburgo	83	Bélgica/Luxemburgo	53
		Dinamarca	10
		Irlanda	40
Finlandia	110	Austria	17
		España	33
		Finlandia	9
		Noruega	10
		Suecia	14
		Suecia	27
Francia	83	Francia	67
		Irlanda	16
Nueva Zelanda	107	Australia	23
		Canadá	31
		Japón	44
		Nueva Zelanda	9
Países Bajos	137	Países Bajos	121
		Yugoslavia	16
Reino Unido	137	Reino Unido	127
URSS	167	Bulgaria	11
		Checoslovaquia	39
		Hungría	15
		Rep. Democrática Alemana	22
		URSS	119
	985 (2)		985 (2)

- (1) Los votos no suman 1000 ya que Dominica, Gabón, Granada, Santa Lucía, Santo Tomé y Príncipe, y Trinidad y Tobago no han asignado sus 3 votos a ningún miembro del Comité Ejecutivo. Se han suspendido los votos del Perú por impago de su contribución al presupuesto administrativo 1978/79.
- (2) Los votos no suman 1000 ya que Colombia y Filipinas no han asignado sus 9 y 6 votos a ningún miembro del Comité Ejecutivo. Se han suspendido los votos de Portugal por impago de su contribución al presupuesto administrativo 1978/79.

FUENTE: EX/30? "Distribución de los votos en el Comité Ejecutivo", ICOD, Londres, Oct. 1979

integrantes del Comité podrán asistir a sus sesiones pero sin voz. Las organizaciones intergubernamentales podrán asistir y participar en las deliberaciones del Comité sobre asuntos de su competencia.

IV.1.3.4 Votaciones y Decisiones del Comité Ejecutivo. - La particularidad del sistema de votación consiste en que cada miembro del Comité Ejecutivo podrá emitir el total de votos que haya recibido al ser electo. Las decisiones requerirán la misma mayoría, ya sea simple o especial, que la necesaria en el Consejo. Cualquiera miembro puede apelar las decisiones del Comité Ejecutivo; la regla 56 explica que la solicitud de apelación se someterá de nuevo al Comité para que modifique su decisión, si no la modifica su Presidente comunicará el asunto al Presidente del Consejo, quien lo incluirá en su siguiente reunión. (12)

IV.1.4 Funcionarios de la Organización. - Son el Director Ejecutivo, el Gerente de la Reserva de Estabilización y las demás personas nombradas para un cargo aprobado en el presupuesto. A julio de 1979 trabajaban en la ICDO 61 personas, a saber: Director Ejecutivo, Gerente de la Reserva, dos Jefes de División, 10 empleados de categorías superiores y 47 de servicios generales.

El Director Ejecutivo es el más alto funcionario administrativo de la Organización y depende del Consejo, quien en consulta con el Comité Ejecu

(12) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 18

tivo lo nombra. El Director Ejecutivo es responsable de la administración y aplicación del Convenio y de la dirección del personal, es el representante legal de la Organización, tiene a su cargo la preparación de las reuniones del Consejo y del Comité Ejecutivo y procurará asistir a todas ellas pudiendo hacer declaraciones.

El Gerente de la Reserva de Estabilización depende y es designado por el Consejo, previa consulta al Comité Ejecutivo. Cumple las disposiciones del Convenio y es responsable del funcionamiento de la Reserva. Consultará con el Director Ejecutivo para desempeñar sus funciones. (13)

Antes de iniciar la Tercera Parte de la Conferencia sobre Cacao, existían diferencias entre los productores sobre si el Gerente debía continuar dependiendo directamente del Consejo o reportarle a través del Director Ejecutivo, finalmente aceptaron que dependiera del Consejo.

El personal de la Organización, excepto el Gerente de la Reserva, dependen del Director Ejecutivo, quien los nombra procurando seleccionarlos entre los nacionales de los miembros. Los empleados de la Organización son funcionarios internacionales, no tendrán intereses en la industria, el comercio, el transporte o la publicidad del cacao y no pueden revelar información sobre el Convenio salvo que estén autorizados. Los miembros

(13) Reglamento Administrativo, op. cit., regla 70 y Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 20

respetarán el carácter internacional de los funcionarios. (14) 107

La Organización tiene personalidad jurídica propia. El acuerdo de Sede concertado en 1975, entre el Reino Unido y la ICCO estipula los privilegios e inmunidades para la Organización, su personal y para los representantes de los países miembros. (15)

IV.1.5 Disposiciones Financieras. - Existen dos contabilidades: la administrativa y la de la Reserva de Estabilización y dos diferentes fuentes de ingresos: las contribuciones de los miembros al presupuesto administrativo y la contribución de un centavo de dólar por libra de cacao exportado, la cual se destina a financiar la operación y el mantenimiento de la Reserva de Estabilización.

El Consejo fija el importe de la contribución al presupuesto administrativo de cada miembro, de acuerdo a la proporción que sus votos representan del total de votos (Anexo IV.1). El pago de la contribución es exigible el 1º de octubre de cada ejercicio, si en un plazo de siete meses un miembro no ha pagado, se le suspenderá su derecho de voto hasta que pague. Esta suspensión no lo priva de otros derechos y obligaciones a menos de que el Consejo lo decida. (16)

(14) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 20 y Reglamento Administrativo, op. cit., reglas 64 y 66.

(15) Acuerdo sobre la Sede, documento mimeografiado, art. 20.

(16) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 24.

IV.2 DISPOSICIONES OPERATIVAS DEL TERCER CONVENIO INTERNACIONAL DEL CACAO

IV.2.1 Objetivos. - El proyecto del Convenio 1979, en su artículo 1 fija sus objetivos, teniendo en cuenta las resoluciones del Programa Integrado para los Productos Básicos de la UNCTAD (Supra. IV.4.9). Los objetivos son: a) aliviar las dificultades económicas que surgieran por los desajustes entre la producción y el consumo del cacao, por lo que es necesario intervenir en la oferta y la demanda para resolverlos con rapidez; b) prevenir las oscilaciones del precio del cacao que perjudican a productores y consumidores; c) estabilizar e incrementar los ingresos que los países productores miembros obtengan por sus exportaciones de cacao, incentivando una tasa de producción dinámica y creciente, y proporcionándoles recursos para acelerar su expansión económica y su desarrollo social, teniendo en cuenta los intereses de los consumidores de los países importadores y la necesidad de aumentar el consumo; d) garantizar abastecimientos adecuados a precios remunerados y justos para productores y equitativos para los consumidores y que tengan en cuenta la inflación y los cambios económicos y monetarios mundiales; y e) propiciar la expansión del consumo y, de ser necesario y en lo posible, reajustar la producción a fin de asegurar el equilibrio entre oferta y demanda. En las negociaciones del Tercer Convenio los países productores han propugnado

para que quede también como objetivo el incremento de la elaboración de cacao en esos países. El texto del proyecto de Convenio carece de esta disposición.

IV.2.2 Funcionamiento del Convenio. - El principal instrumento del proyecto del Tercer Convenio es una Reserva de Estabilización. El Consejo podrá fijar medidas complementarias a fin de defender los precios acordados en la gama, el Convenio no especifica el tipo de medidas a establecer por lo tanto pueden llegar a ser incluso cupos de exportación. Asimismo, están previstas medidas de control, disposiciones sobre producción, existencias, seguridad de suministro, acceso a los mercados, consumo, industrialización, investigación científica, cooperación entre los miembros y regulación de las relaciones entre miembros y no miembros.

Los dos primeros Convenios sobre Cacao establecían cupos de exportación además de la Reserva. Ambos mecanismos estaban destinados a funcionar conjuntamente para mantener los precios dentro de la escala acordada.

IV.2.3 Precios. - Los precios mínimo y máximo inicialmente fijados por el Convenio 1975 fueron 39 y 55 centavos de dólar por libra, a partir del 1o. de octubre de 1977 los niveles de precios aumentaron a 65 y 81 centavos.

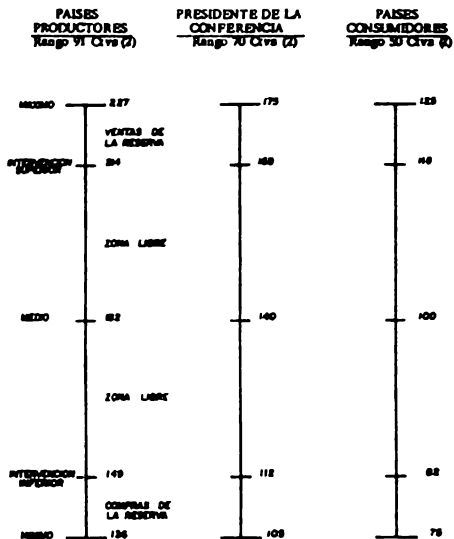
Durante las negociaciones del Proyecto del Tercer Convenio hubo diversas posiciones de precios; la situación más clara y con mayores posibilidades de éxito fue al término de la Segunda Parte de la Conferencia.

Por el contrario, en la Tercera Parte de la Conferencia se manejaron muchos datos oficiosos que produjeron confusión entre los negociadores. Por lo tanto, utilizaremos los datos de la Segunda Parte para el análisis del Proyecto del Convenio; específicamente se utilizará la propuesta del Presidente de la Conferencia que significa una posición intermedia entre productores y consumidores.

El anexo IV.3 muestra las posiciones divergentes, lo que ocasionó que las negociaciones fueran difíciles. En efecto, los productores solicitaban un precio mínimo de 136 centavos y uno máximo de 227 con un rango de 91, mientras que los consumidores pedían 75 y 125 con un rango de 50.

Ante esta situación el Presidente de la Conferencia presentó una propuesta que quedó incluida como artículo 28 del proyecto de Convenio el cual establece una gama de precios de 105 a 175 y un rango de 70 centavos. Los precios de intervención inferior y superior son de 7 centavos por encima y por debajo de los precios mínimos y máximos.

NEGOCIACION DEL TERCER CONVENIO SOBRE CACAO
Posiciones sobre Precios (1)
(Centavos de Dólar x Libra)



- (1) Posiciones Negociadoras a agosto de 1979, fecha en que se concluyó la Segunda Parte de la Conferencia de la ONU sobre el Cacao, 1979.
- (2) El rango de precios se determina añadiendo al precio mínimo un 66 2/3%, resultando el precio máximo.

El proyecto del Tercer Convenio establece que el Consejo estudiará y podrá revisar los precios mínimo y máximo antes del final de cada año cacaotero, contra lo establecido en el Convenio 1975 que sólo preveía una revisión de precios durante su vigencia, otra si se decidía prorrogarlo y una más si había trastornos en la economía mundial. El proyecto de Convenio conserva la disposición de que en circunstancias excepcionales, el Consejo estudiará y podrá revisar los niveles de precios, tomando en cuenta los factores económicos que afecten el logro de los objetivos. La revisión de precios no significa una enmienda al Convenio. En ambos acuerdos se establecen un precio diario y un precio indicativo, que marcan la pauta para hacer que la Reserva compre o venda.

El precio diario es la base para calcular el precio indicativo y es el promedio, obteniendo día con día, de las cotizaciones de futuros de cacao en grano durante los tres meses activos más próximos en las bolsas de Nueva York y Londres. (17) El precio indicativo será el promedio de los precios diarios de los 15 precedentes días del mercado consecutivos. (18)

IV.2.4 Reserva de Estabilización. - El artículo 31 del proyecto de Convenio instituye una Reserva de Estabilización que comprará y almacenará

(17) Por mes activo se entiende los meses de entrega, que en las bolsas del cacao son marzo, mayo, julio, sept. y dic.

(18) Día de mercado es el día en que operan las bolsas de cacao de Nueva York y Londres.

cacao en grano y pasta de cacao, hasta completar su capacidad de 250 mil toneladas. Los productores piden que la capacidad pueda ser aumentada hasta 350 mil y que la reserva compre hasta 15 mil toneladas de pasta. Los consumidores aceptarían incrementar la capacidad a condición de aumentar la duración del Convenio de 3 a 5 años y con respecto a la pasta sólo aceptan que la reserva almacene experimentalmente 15 mil toneladas. El Convenio 1975 no previó el almacenamiento de pasta.

IV.2.4.1 Contribuciones y otras Fuentes para Financiar la Reserva. -

El Convenio impone una contribución sobre el cacao exportado por primera vez por un miembro, por el monto de un centavo de dólar por libra de cacao en grano y proporcionalmente de productos de cacao con base en factores de conversión establecidos por el artículo 29. La contribución se destina a financiar las operaciones de la Reserva. El Consejo podrá determinar una contribución inferior o suspenderla. (19)

Las contribuciones para financiar las operaciones de la Reserva empezaron a percibirse el 10 de octubre de 1973. Al 30 de septiembre de 1979 había fondos por más de 197 millones de dólares. En caso de que los ingresos por contribuciones fuesen insuficientes, el Consejo adquirirá préstamos que reembolsará con los ingresos de la Reserva.

Existirán otros recursos para financiar las operaciones de la Reserva

(19) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 33

cuando se instituya el Fondo Común del Programa Integrado para los Productos Básicos de la UNCTAD: ya que el Consejo está facultado para estudiar la viabilidad de establecer vínculos con ese Fondo Común a fin de utilizar las posibilidades financieras que él ofrezca. Cuando se concluyó el Convenio 1975 no se habían realizado aún negociaciones sobre el Fondo Común.

El cacao fino o de aroma está exento de contribuir a financiar la Reserva. Algunos países producen exclusivamente este cacao y otros sólo una parte, en este caso el resto de su producción sí contribuye. (20) Estos países se enlistan en el Anexo V-4. La exclusión del cacao fino de las limitaciones del Convenio se debe a que tiene usos especializados y no compete con el cacao común, además representa una pequeña proporción de la producción mundial. Si la producción o las exportaciones de cacao fino de un miembro aumentasen mucho el Consejo tomará medidas para que no se abuse ni eluda el Convenio.

IV.2.4.2 Inversión de los Fondos Sobrantes de la Reserva. - El Gerente administrará los fondos de la Reserva con las directrices de la Comisión de Finanzas. Cada año cacaotero se elaborará un presupuesto de utilización de fondos. Los recursos que no se necesiten temporalmente se depositarán, previa autorización del Consejo, en los países miembros. (21)

(20) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 30

(21) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 32 y Reglamento de la Reserva de Estabilización, BS/WG/10 Rev. 5, regla 13

PRODUCTORES DE CACAO FINO O DE AROMA1. Países exportadores que producen exclusivamente cacao fino o de aroma

Dominica	Samoa Occidental
Ecuador	San Vicente
Granada	Santa Lucía
Indonesia	Sri Lanka
Jamaica	Surinam
Madagascar	Trinidad y Tobago
Panamá	Venezuela

2. Países exportadores que producen cacao fino o de aroma, pero no exclusivamente

	<u>Producción en miles de toneladas</u>	
	1972/73	1973/74
Costa Rica (25%)	5,0	6,0
Santo Tomé y Príncipe (50%)	11,3	10,4
Papua Nueva Guinea (75%)	23,1	30,0
	<u>39,4</u>	<u>46,4</u>

FUENTE: "Convenio Internacional del Cacao, 1975"
TD/COCOA.4/8, Ginebra, Oct. 1975.

IV.2.4.3 Liquidación de la Reserva. - Si el Tercer Convenio es sustituido por otro que incluya una Reserva de Estabilización, el Consejo dispondrá la continuación de su funcionamiento. Si el Convenio sustituto no tuviese Reserva, el Gerente no comprará más cacao y venderá sus existencias al mejor precio posible en un plazo de doce meses.

El producto de la venta de la Reserva se utilizará para pagar los costos de liquidación, los intereses y el capital de los préstamos utilizados para su operación y los pagos pendientes por compras de cacao. Los fondos sobrantes de la liquidación, se abonarán a los miembros productores en proporción a sus exportaciones por las que hayan contribuido. (22)

IV.2.5 Funcionamiento de la Reserva de Estabilización. - Los artículos 34 y 35 del proyecto del Tercer Convenio se refieren a las compras y ventas de la Reserva, que se realizan con base en los precios establecidos por el artículo 28. El texto de los artículos que analizaremos corresponde a la propuesta del Presidente de la Conferencia, la cual es muy probable que sea aprobada con pequeñas modificaciones en los niveles de precios, en la Tercera Parte de la Conferencia de Negociación.

El Anexo IV-5 describe el mecanismo de operación de la Reserva, basado en la propuesta del Presidente.

(22) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 37.

FUNCIONAMIENTO DE LA RESERVA DE ESTABILIZACION

DEL COMITÉ CONVENCIONAL INTERNACIONAL DEL CACAO

Si el precio indicativo es igual o superior al precio máximo o cuando se haya vendido todas las existencias, el Consejo celebrará una reunión extraordinaria dentro de 10 días hábiles para estudiar la situación del mercado y tomar las medidas correctivas apropiadas.

175 PRECIO MÁXIMO

Si el precio indicativo es igual o superior al precio de intervención superior, el Consejo celebrará una reunión extraordinaria para que el precio indicativo baje por debajo del precio de intervención superior. Si no logra este objetivo dentro de 20 días de mercado, el Consejo celebrará una reunión extraordinaria para estudiar al comercio a fin de que tome medidas para solucionar el problema.

168 PRECIO DE INTERVENCIÓN SUPERIOR

160 PRECIO MEDIO

Mercado	}	El Consejo comprará y venderá cacao solamente en la medida en que sea necesario para garantizar la estabilidad del cacao en poder de la Reserva de Estabilización a fin de preservar la calidad.
Libre		

112 PRECIO DE INTERVENCIÓN INFERIOR

Si el precio indicativo es igual o inferior al precio de intervención inferior, el Consejo celebrará una reunión extraordinaria para que el precio indicativo suba por encima del precio de intervención inferior. Si dentro de 20 días de mercado no logra este objetivo, el Consejo celebrará una reunión extraordinaria para estudiar al comercio a fin de que tome medidas para solucionar el problema.

105 PRECIO MÍNIMO

Si el precio indicativo es igual o inferior al precio mínimo o cuando se haya consumido el 60% de la capacidad máxima, el Consejo celebrará una reunión extraordinaria dentro de 10 días hábiles para estudiar la situación del mercado y tomar las medidas correctivas apropiadas.

FUENTE: TD/COCOA, 5/B 3 "Proveedores de un Comercio Internacional que pertenece al Comercio Internacional del Cacao 1975" págs. 34 y 35.
 CC/WP 2 "Transacción Gráfica de los años 34 y 35" junio 1975

El Gerente deberá acatar las normas establecidas por el Convenio o en su caso por el Consejo. El Gerente efectuará las compras y las ventas de la Reserva a los precios vigentes del mercado. Cabe mencionar que los productores han propugnado, en las negociaciones del Tercer Convenio, para que las ventas efectuadas por ellos a la Reserva se las paguen al precio mínimo. A pesar de sus esfuerzos es difícil que los productores obtengan esta garantía.

El Gerente de la Reserva comprará en los mercados de origen y en los mercados de segunda mano, dando preferencia a los vendedores de los países miembros exportadores. El cacao se comprará en lotes no inferiores a 100 toneladas y de calidad comercial uniforme, almacenándolos en lugares que faciliten la entrega a los compradores.

Las ventas se efectuarán por los circuitos comerciales normales a las empresas y organizaciones de los países miembros, pero principalmente de los países miembros importadores dedicados al comer
cio o a la elaboración de cacao.

IV.2.6 Medidas Complementarias. - Si el mecanismo de la Reserva de Estabilización llega a ser insuficiente para que los precios se mantengan entre los niveles del Convenio, el Consejo establecerá medidas comple
mentarias y sus normas de aplicación. El Convenio 1975 que conta
ba con cupos de exportación establecía como una medida adicional la trans

ferencia del cacao a usos no tradicionales. El proyecto del Tercer Convenio no aclara cuales son las medidas adicionales para defender los - precios mínimo y máximo, pero deja en libertad al Consejo para establecerlas cuando sea necesario, por lo tanto queda abierta la posibilidad de fijar, en casos de caídas extremas de precios, cupos de exportación - por país, transferencias a usos no tradicionales y otras medidas.

IV.2.7 Producción, Consumo, Industrialización, Investigación y Cooperación. - El crecimiento de la economía del cacao es de suma importancia, por lo que se pide a los miembros cooperar para expandir la producción y el consumo y equilibrar la oferta y la demanda. El Consejo detectará los obstáculos a este crecimiento y tomará medidas para superar - los. Los miembros cooperarán con la Organización para determinar la capacidad de producción y consumo del mundo.

Los miembros al cumplir el Convenio, respetarán los circuitos comerciales establecidos y tomarán en cuenta los intereses de los sectores de la economía del cacao. En caso de diferencias comerciales entre compradores y vendedores por incumplimiento de un contrato, a causa de la aplicación del Convenio, el gobierno no interferirá en el arbitraje; en el -- cual no se aceptará como motivo del incumplimiento la observación del Convenio.

El Consejo podrá promover la investigación y el desarrollo científico

en la producción, manufactura y consumo de cacao, así como en la difusión y aplicación de los resultados obtenidos.

IV.2.7.1 Producción.- Todo miembro exportador podrá establecer un programa de ajuste de su producción teniendo en cuenta la búsqueda del equilibrio entre oferta y demanda, siendo responsable de las políticas y procedimientos que aplique. El Consejo examinará anualmente la situación de la producción del cacao.

IV.2.7.2 Seguridad del Suministro y Acceso a los Mercados. Los miembros exportadores tratarán de seguir políticas que no restrinjan la oferta de cacao y que aseguren el suministro regular a los importadores miembros, quienes dentro de los límites fijados por sus compromisos internacionales, tratarán de eliminar los obstáculos al acceso regular a sus mercados.

IV.2.7.3 Expansión del Consumo.- El Consejo examinará la situación del consumo del cacao y podrá establecer un comité que lo estimule, que se integrará con los miembros que contribuyan a esa promoción, los importadores no están obligados a contribuir. Para evitar que la utilización de sucedáneos perjudique la expansión del consumo, se fijarán normas sobre productos de cacao, tomando en cuenta las recomendaciones del Codex sobre Productos del Cacao y Chocolate.

El Director Ejecutivo hará un informe anual sobre el cumplimiento de esta disposición. (23)

IV.2.8 Transacciones Comerciales con no Miembros.- Los miembros se comprometen a no comerciar con los no miembros en condiciones mejores que las que ofrezcan a miembros. El Consejo vigilará la aplicación de esta disposición. El miembro que piense que otro no la ha cumplido podrá pedir la celebración de consultas o someter el asunto al Consejo, quien aplicará sanciones.

IV.2.9 Registros y Medidas de Control.- El Director Ejecutivo registra las importaciones y exportaciones de cacao de los miembros, quienes deben proporcionar estadísticas de sus importaciones, exportaciones y molendas. (24)

El miembro que exporte o importe cacao exigirá la presentación de un documento de control y, si procede un certificado de contribución a la Reserva, antes de permitir el envío o el ingreso de cacao de de o en su territorio. No se exigirá contribución para el cacao ven ido a la Reserva ni para el exportado con fines humanitarios o no comerciales, ni para el cacao fino o de aroma. (25)

(23) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 47 y 47 bis.

(24) Reglamento Económico y de Control, ECR/20/Rev. 3, Jun. 1976 regla 7 y Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 42.

(25) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 43.

El Reglamento Económico y de Control en su regla 16 establece que los certificados de contribución a la Reserva de Estabilización consisten en estampillas de exportación de cacao, impresas con claves para cada país, que se entregan contra pago de la contribución correspondiente. Las estampillas se adhieren a los certificados de la ICCO. Para llevar estos controles existen Agentes de la ICCO y Organismos Certificantes.

El Director Ejecutivo designa en cada país miembro, excepto en los países importadores que no requieran, a una institución financiera como Agente de la ICCO, cuya función es custodiar y suministrar al Organismo Certificante las estampillas de exportación contra el pago de la contribución a la Reserva. El Organismo Certificante es una institución privada o gubernamental designada por las autoridades de cada miembro, con la aceptación de la ICCO, para ayudarle a llevar el control. (26)

El Tercer Convenio sólo tendrá dos certificados destinados a controlar principalmente el pago de la contribución para financiar la Reserva de Estabilización. Los certificados son: el de exportaciones de primera mano de países productores y el de importaciones procedentes de no miembros. El Segundo Convenio, que tiene que controlar tanto la contribución (26) Reglamento Económico y de Control, op. cit., regla 16 y 22.

a la Reserva como las cuotas de exportación, utiliza cinco certificados. Nos referiremos solamente a los documentos de control que se utilizarán en el Tercer Convenio. El Certificado ICC-1 o de Origen, es el documento emitido por los organismos certificantes de los miembros productores para las exportaciones de cacao y derivados, cultivado en su territorio. Este certificado es utilizado por todos los miembros productores, incluso los de cacao fino o de aroma para quienes existe una estampilla especial que es gratuita.

El Certificado ICC-2 o de importaciones procedentes de un no miembro se expide por los países miembros quienes deben adherir las estampillas de exportación. La contribución se abonará a una cuenta general que se distribuirá, en su caso, proporcionalmente entre los miembros productores exportadores.

IV.3 PRECEPTOS FINALES DEL TERCER CONVENIO INTERNACIONAL DEL CACAÓ.

El procedimiento jurídico de conclusión y formalización del Convenio es necesario para que operen la Organización Internacional del Cacao y los mecanismos y disposiciones del propio Convenio. El procedimiento de conclusión de cualquier tratado tiene tres fases, la primera es la negociación para establecer el texto, las otras dos son la firma y la ratificación. (27) La primera fase del Convenio 1979 se ha realizado en el seno de la Conferencia de Negociación de la ONU sobre el Cacao, 1979, cuya Tercera Parte fue del 19 al 30 de noviembre. Las demás fases se analizan a continuación, junto con las disposiciones sobre entrada en vigor, adhesión, reservas y disposiciones sobre la terminación del Convenio.

IV.3.1 Firma.- Es el reconocimiento por parte de los representantes de los Estados del contenido de un tratado. El Convenio 1979 quedará abierto a la firma de las partes del Convenio 1975 y a los participantes en la Conferencia de la ONU sobre el cacao 1979. La Comunidad Económica Europea y 48 países fueron miembros del Convenio 1975, por lo que se estima que un número similar firmará el Convenio 1979.

IV.3.2 Formalización Constitucional.- El Convenio está sujeto a la

(27) SEARA VAZQUEZ, M., "Derecho Internacional Público", Ed. Porrúa, México, 1974, p. 176

ratificación, aceptación o aprobación de los gobiernos signatarios, conforme a sus respectivos procedimientos constitucionales. La ratificación es el acto de aprobación de un tratado por parte de los órganos competentes para comprometer internacionalmente a un Estado por medio del cual queda obligado definitivamente.

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 en sus artículos 2 y 16 menciona a la aceptación y a la aprobación como otras formas para que el Estado dé su consentimiento para obligarse por un tratado y aclara que estos procedimientos no tienen diferencias sustanciales con la ratificación. (28)

Los instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación al Convenio 1979 deberán ser depositados en poder del Secretario General de la ONU. Aún no se fija fecha para el depósito de esos instrumentos ya que dependerá de la fecha de conclusión de las negociaciones, pero es probable que sea antes del 30 de septiembre de 1980, suponiendo que el Convenio 1975 será prorrogado hasta esa fecha.

IV.3.3 Aplicación Provisional. - La Convención de Viena 1969, en su artículo 25 estipula que podrá aplicarse provisionalmente un tratado antes de su entrada en vigor. El proyecto del Tercer Convenio establece un procedimiento para notificar al Secretario General de las Naciones

(28) SEARA, op. cit., pp. 179 y 180 y Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, ONU, pp. 2 v 8

Unidas la intención de un gobierno signatario o de otro que haya recibido las condiciones de adhesión, de aplicar provisionalmente el Convenio. A partir de la fecha de notificación el gobierno será miembro provisional y continuará con esta categoría hasta que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

IV.3.4 Aplicación Territorial. - El Convenio 1975, establecía que los miembros podían notificar al Secretario General de la ONU que el Convenio se aplicaría a cualquiera de los territorios de cuyas relaciones internacionales se encargasen o si deseaban tener representación común o separada con sus territorios dependientes, o si éstos dejaban de aplicar el Convenio.

En virtud de que Argentina y España se opusieron a este artículo y no habían logrado acuerdo con Inglaterra principal país interesado, se supone que este artículo desaparecerá del Proyecto del Tercer Convenio, tal como sucedió en el Convenio del Caucho.

IV.3.5 Adhesión. - Es un acto jurídico por el cual un Estado entra a ser parte de un tratado en cuya negociación y firma no participó. (29)

El Consejo Internacional del Cacao estableció las condiciones normales para la adhesión al Segundo Convenio, consistentes en que los países

(29) SEARA, op. cit., p. 182

miembros del Convenio 1972 o los que hubiesen participado en la negociación del Convenio 1975, podrían adherirse durante el mes de septiembre de 1976, sin necesidad de que el Consejo considerase su solicitud. Si se adherían después del plazo, deberían someter su solicitud al Consejo. (30) Seguramente se establecerán condiciones de adhesión similares para el Tercer Convenio.

El Consejo considera la solicitud antes que el Secretario General de la ONU acepte la adhesión, para asignar al solicitante sus votos y fijarle su contribución al presupuesto administrativo por el período entre la fecha de adhesión y el final del año cacaotero en curso. (31)

IV.3.6 Entrada en Vigor. - La Convención de Viena 1969 estipula que los tratados pueden entrar en vigor a partir de la firma hasta la adhesión; ya que: "Un tratado entrará en vigor de la manera y en la fecha que en él se disponga o que acuerden los Estados negociadores" (32)

Para la entrada en vigor definitiva del Tercer Convenio, el texto del proyecto establece que se requiere que cinco países exportadores con el 80% de las exportaciones totales y cualquier número de países importa-

(30) Consejo Internacional del Cacao, "Condiciones Normales para la Adhesión", ICC/7/5, jul., 1976, pp. 1 y 2

(31) Reglamento Administrativo, op. cit., regla 73, p. 30

(32) Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, op., arts. 11 al 15 y 24

dores que posean el 70% de las importaciones totales hayan depositado sus instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión; si no estará vigente hasta reunir los porcentajes. Los consumidores dejaron pendiente el acuerdo sobre este tema porque tenían interés en reducir el porcentaje del 70% que les corresponde.

El procedimiento de formalización constitucional a fin de que el Convenio entre en vigor es lento, como lo demuestra el hecho de que el Segundo Convenio del Cacao estuvo provisionalmente en vigor durante más de dos años, toda vez que los porcentajes necesarios para la vigencia definitiva se cumplieron hasta el 7 de noviembre de 1978. El Tercer Convenio también tendrá disposiciones en relación a la vigencia provisional en caso de que no se reúnan los requisitos para la vigencia definitiva.

IV.3.7. Reservas. - La reserva es un acto jurídico por el cual un Estado miembro de un tratado declara que no acepta parte del mismo o le da otra interpretación. Las reservas no tienen sentido en los tratados bilaterales, ya que si se admitiesen el tratado sería diferente al negociado. En los multilaterales sí puede haber reservas. La Convención de Viena de 1969 acordó que las reservas son lícitas salvo que estén prohibidas en el tratado, sean incompatibles con los objetivos del mismo o se aclare que sólo se permiten otras reser-

vas. El Proyecto del Tercer Convenio prohíbe expresamente todo tipo de reservas (33)

IV.3.8. Retiro Voluntario y Exclusión. - El proyecto del Tercer Convenio prevé la posibilidad de que los miembros se retiren en cualquier momento notificándolo por escrito, con un plazo de 90 días. La cláusula de retiro voluntario, al establecerse en el Convenio equivale a una denuncia. (34) Si el Consejo decide que un miembro ha infringido sus obligaciones, podrá excluirlo de la Organización, en un plazo de 90 días.

IV.3.9. Liquidación de las Cuentas en caso de Retiro o Exclusión. - El Consejo liquidará a un miembro retirado o excluido, quien previamente deberá pagar sus adeudos. En caso de que un miembro deje de participar en el Convenio como consecuencia de no aceptar una enmienda el Consejo podrá decidir una liquidación equitativa.

Al expirar el Convenio, el miembro retirado o excluido no tendrá derecho a recibir parte de la liquidación ni responderá por déficit de la Organización. Los productores han procurado que el Tercer Convenio estipule que cuando se trate de un miembro exportador que contribuya al fondo de la reserva, ese miembro tenga derecho a su parte siempre que se retire por lo menos 12 meses después de haber comunicado su decisión, no

(33) SEARA, op. cit., p. 183 y Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 63

(34) IBID, p. 188

antes de un año desde la entrada en vigor del Convenio. (35)

IV.3.10 Duración, Prórroga y Terminación. - Al término de la Tercera Parte de la Conferencia de la ONU sobre el Cacao aún no se conocía la versión final de las disposiciones sobre duración ni prórroga ni terminación.

La discusión sobre duración y terminación estriba en que los productores piden que sean de tres años, mientras que los consumidores desean cinco años. En relación a la prórroga, independientemente del período que se establezca para la duración, existirán por lo menos dos posibilidades de prorrogar el Convenio por un plazo no mayor de dos años cacao (terceros: a) si aún no concluyen las negociaciones sobre un Convenio sustitutivo del Tercero, y b) si el Convenio sustitutivo no ha entrado en vigor provisional o definitivamente.

El artículo 68 tiene disposiciones sobre la renegociación del Convenio, la cual podrá presentarse en dos ocasiones: a) antes de que termine el Tercer Convenio, o b) antes de finalizar la prórroga de dos años.

La terminación del Convenio podrá ser declarada por el Consejo en cualquier momento. La obligación de contribuir al financiamiento de la Reserva subsistirá durante el período en que esté vigente el Convenio.

(35) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 67

No obstante la terminación del Convenio, el Consejo seguirá existiendo durante el tiempo necesario para liquidar la Organización, cerrar sus cuentas y disponer de sus haberes. El Consejo, tendrá durante ese período las atribuciones y funciones que sean necesarias a tal efecto. (36)

Cabe mencionar el procedimiento seguido para prorrogar el Segundo Convenio, cuyo artículo 75-4 estipula que si antes del 30 de septiembre de 1979 no se concluyen las negociaciones de un convenio sustituto, el Consejo podría prorrogar el Convenio por un período que no excediese de dos años-cupo.

En virtud de que esta situación se presentó y teniendo en cuenta la opinión del asesor jurídico de la ONU, en el sentido de que el Convenio 1975 se puede prorrogar varias veces pero sin exceder el plazo de dos años-cupo, el Consejo Internacional del Cacao decidió unánimemente prorrogarlo por seis meses, hasta el 31 de marzo de 1980 (37)

IV.3.11. Enmiendas.- El Consejo podrá recomendar a los miembros una enmienda al Convenio la cual entrará en vigor 100 días después de recibirse las aceptaciones del 75% de los miembros que representen el 85% de los votos. La enmienda se considerará retirada si no ha entra-

(36) Proyecto del Tercer Convenio, op. cit., art. 68 párrafo 7.

(37) ICC/REP/13 "Informe sobre la XIII Reunión del Consejo Internacional del Cacao". Sept. 1979, p. 6.

do en vigor después de vencido el plazo dado por el Consejo (38) 132

El miembro que no haya notificado la aceptación de la enmienda antes de su vigencia, dejará de participar en el Convenio, a menos que por procedimientos internos no haya conseguido su aceptación. En este caso se requiere que el Consejo prorrogue el plazo para que ese miembro notifique su aceptación. La enmienda no lo obligará hasta que la haya aceptado.

IV.3.12. Disposiciones Suplementarias.- El Tercer Convenio será la continuación del Segundo. Por lo tanto, las medidas adoptadas en virtud del Segundo que estén vigentes a la fecha de entrada en vigor del Tercero y cuya expiración no se haya estipulado para esa fecha, permanecerán en vigor a menos que sean modificadas por este último.

El artículo final del Tercer Convenio menciona como auténticos los textos en español, francés, inglés y ruso, que son a la vez los idiomas oficiales de la ICCO. Los originales deben depositarse en las Naciones Unidas, ya que su Carta y la Convención de Viena de 1969 estipulan la obligación del depósito y registro de los tratados en la ONU a fin de poder invocarlos ante ella.

(38) *IBID.*, art. 69.

V PARTICIPACION DE MEXICO EN LA REGULACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CACAO.

México ha estado atento a todos los foros internacionales relacionados con la regulación del comercio del cacao. En este capítulo se analizará el papel desempeñado por México en los Convenios Internacionales sobre Cacao y en la Alianza de Países Productores de Cacao, a fin de tener elementos para poder dar opinión sobre la utilidad, tanto política como económica, de su participación en los organismos cacaoteros internacionales.

V .1 ACTITUD DE MEXICO HACIA EL PRIMER CONVENIO DEL CACAO 1972

México participó en la Conferencia de Negociación de las Naciones Unidas sobre el Cacao, celebrada en Ginebra en 1972, en la cual se aprobó el texto del Primer Convenio Internacional del Cacao. (1) La Delegación Mexicana al término de las negociaciones presentó un informe en el que se analizaban los pros y los contras de la firma y ratificación del Convenio 1972; sin embargo México no lo firmó.

En nuestra opinión, las principales razones de esta negativa fueron: A) La situación conflictiva del sector cacaotero de México; B) La ausencia de una institución especializada en asuntos de cacao y C) La oposición de los productores de cacao.

(1) UNCTAD, TDO 256/1 (1972), Nov. 21, 1972.

A.- El sector cacaoero de México experimentaba en 1972 y 1973 una situación conflictiva, caracterizada por diferencias entre productores de cacao e industriales consumidores y a la vez por problemas dentro de la propia Unión Nacional de Productores de Cacao (UNPC), tanto entre directivos como entre productores y directivos. (2) Por lo tanto, el Gobierno Federal debía atender prioritariamente estos problemas para poder después analizar los asuntos internacionales.

B.- En esa misma época, no existía en México una institución dedicada a atender los asuntos nacionales e internacionales del cacao y que conociera a fondo el sector a fin de recabar todos los elementos de juicio necesarios, elementos que no tuvieron los miembros de la Comisión Ejecutiva ni el propio IMCE, por lo que no pudieron analizar con detalle la posible incorporación del País al Primer Convenio del Cacao.

La CONADECA inició sus funciones en 1974 dedicándose a resolver los problemas internos que originaron su creación antes de estudiar la conveniencia de que México participara en el Convenio de 1972. Cuando se iniciaron las negociaciones para el Convenio 1975, las disposiciones económicas del Convenio 1972 carecían de operatividad, por lo que México consideró conveniente participar en las negociaciones del Segundo Con-

(2) Véase acápite 1.5, pp. 10-14

venio en vez de iniciar gestiones para formar parte del primero que no operaba y cuya vigencia estaba por terminar.

C). - La UNPC, organismo que en esa época operaba como monopolio, estaba renuente a aceptar pagar el centavo de dólar por libra de cacao exportado que establece el Convenio para financiar las operaciones de la Reserva de Estabilización; por lo tanto, argumentaba que si los Estados Unidos, su principal mercado, quedaba fuera del Convenio, tal como su cedió, no había necesidad de participar, ya que de esta forma se tendría un mercado seguro sin el inconveniente de contribuir al financiamiento de la Reserva ni el peligro de que el Gobierno y las empresas importadoras de cacao de Estados Unidos adoptasen medidas de represalia hacia México y en especial a sus exportaciones de cacao.

V .2 NEGOCIACION DEL SEGUNDO CONVENIO DEL CACAO, 1975

El Primer Convenio del Cacao entró en vigor provisional el 30 de junio de 1973 y terminó el 30 de septiembre de 1976, por lo que el Consejo Internacional del Cacao inició en 1975 la preparación de las negociaciones del Segundo Convenio. El Gobierno Mexicano fue invitado a participar en esas negociaciones a las cuales asistieron únicamente representantes de la Comisión Nacional del Cacao (CONADECA) debidamente acreditados por la Secretaría de Relaciones Exteriores.

La CONADECA con base en las atribuciones para participar en asuntos de carácter internacional que afecten los intereses del sector cacaotero nacional y con la obligación de atender toda la problemática del sector (3), estudió la situación; efectuó una labor de convencimiento entre los productores, durante la cual se les aclararon sus dudas y se les hicieron ver las ventajas de la participación de México en el Convenio 1975; y finalmente sometió el asunto a la consideración de su Consejo de Administración, quien recomendó a la Secretaría de Relaciones Exteriores que México firmara el Convenio y se gestionasen las medidas necesarias para que el Senado de la República lo ratificara.

México firmó el Segundo Convenio Internacional del Cacao el 31 de agosto de 1976 y depositó sus instrumentos de ratificación ante el Secretario General de la ONU, el 10. de marzo de 1977. (4)

V.3 FACTORES QUE INFLUYERON PARA LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL CONVENIO DEL CACAO 1975

V.3.1 Elementos Internos Condicionantes. - México es productor marginal de cacao ya que produce alrededor de 2.2% del total mundial (Cuadro 1-2). Además las exportaciones de cacao no son una de las principales fuentes de ingresos de divisas de México porque sólo representaron

(3) Decreto que crea la Comisión Nacional del Cacao, D.O. 21-XI-73

(4) En enero 20 de 1977, se publicó en el D.O. la Aprobación del Convenio por parte del Senado de la República. El 22 de marzo de 1977 se publicó en el D.O. la Promulgación del Convenio.

en promedio anual de 1970 a 1976, menos el 17% o sea el .24% del valor total de las exportaciones del país. Véase Cuadro 1-3 bis (5)

No obstante estos indicadores, el cacao es importante para México ya que existen 25 mil productores de cacao y el valor de su producción en 1978 ascendió a 1,876.4 millones de pesos. Además la actividad cacaotera genera importantes fuentes de trabajo.

Por otra parte, el cacao es la principal actividad agrícola del Estado de Tabasco, por lo que paga cuantiosos impuestos al erario estatal. (6) Asimismo, el cacao ocupa un lugar relevante dentro de la economía agrícola del Estado de Chiapas. La importancia de la producción, comercialización e industrialización del cacao origina que las personas dedicadas a estas actividades influyan en aspectos económicos, sociales y políticos de ambas entidades federativas. Por esta razón, el sector cacaotero de Tabasco y Chiapas constituye un importante grupo de presión a nivel estatal y nacional.

Por su parte, los industriales consumidores de cacao agrupados en la Asociación Nacional de Fabricantes de Chocolates, Dulces y Similares, A. C., y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación

(5) UNCTAD "Statistics of international trade in commodities covered by the Integrated Programme", Dic. 1978.

(6) "Segundo Informe del Gobernador de Tabasco". Avance Dic.15/78

(CANACINTRA), a la que pertenecen algunos fabricantes de chocolates, actúan en forma coordinada frente a los productores y ante el Gobierno Federal a fin de defender sus intereses.

Por lo tanto, es importante para el Gobierno Federal impulsar las actividades del sector cacaotero y evitar dificultades, las cuales pueden originarse básicamente por precios inaceptables para los productores de cacao o por falta de abastecimiento a precios adecuados a los industriales consumidores del grano.

A partir de 1974 las principales medidas de política comercial, adoptadas por el Gobierno Federal, para impulsar el desarrollo del sector, - han sido la regulación para garantizar el abastecimiento del mercado nacional y una revisión periódica del anticipo al productor y del precio del cacao en grano lavado pagado por el industrial, que de enero de 1974 a septiembre de 1979 se elevaron respectivamente de \$10.00 a \$50.00 y de \$14.25 a \$62.00 por kilogramo (Cuadro I-17).

V .3.2 Disposiciones de Política Comercial del Convenio 1975. - El precio mínimo establecido a partir del 10. de octubre de 1976 por el Segundo Convenio era de 39 centavos de dólar por libra equivalente a \$19.80 por kilogramo (7), el cual aunque era inferior el anticipo pagado al produc-

(7) Tipo de cambio: \$23.00 por un dólar.

tor (\$20.00 kg.) daba una garantía de que las exportaciones de México no caerían por debajo de ese nivel, con lo que los productores de cacao podrían cubrir por lo menos sus costos.

Dentro del rango de precios del Convenio (39 a 55 centavos de dólar) existía una gama de 48 a 53 centavos de dólar (\$24.35 a \$26.90 x kg) en la cual el mercado quedaba libre, ya que las cuotas y la reserva operarían sólo cuando los precios salieran de este margen. Por lo tanto, de haber funcionado el Convenio, los precios internacionales durante una parte de su vigencia hubiesen fluctuado dentro de esa gama, cuyos niveles eran comparables con el precio pagado por el industrial nacional en octubre de 1976 (\$25.25 x kg).

El Segundo Convenio disponía que durante su vigencia habría una revisión de precios, lo cual dio como resultado que a partir de octubre de 1977 el precio mínimo se elevara a 65 centavos de dólar por libra, (32.95 x kg) cotización ligeramente inferior al anticipo al productor de cacao en México (\$33.50 kg) y el precio máximo a 81 centavos \$41.00 x kg) también menor al precio al industrial (41.50 x kg)

El Convenio 1975 preveía además que cuando hubiese trastornos económicos mundiales, los precios podían revisarse. Las disposiciones sobre un precio mínimo garantizado y sobre la revisión de los precios da

ban un aliciente adicional para que México participara en el Convenio del Cacao, ya que de esta forma se podían incentivar las inversiones en el sector por la tranquilidad que tiene el productor cuando existe un precio garantizado y perspectivas de aumentarlo.

El Convenio 1975 estipulaba cuotas de exportación por país que cada miembro exportador tendría derecho a ejercer al 100% o reducirlas o aumentarlas cuando fuese necesario para limitar o incrementar la oferta a fin de evitar, junto con el funcionamiento de la Reserva de Estabilización, que los precios se salieran de la escala fijada por el Convenio. La cuota de exportación asignada a México para el ciclo 1976-1977 fue de 32, 000 toneladas, con lo cual el país estaba seguro que sus excedentes de producción una vez abastecido el mercado nacional, se exportarían por lo menos al precio mínimo del Convenio. Además, la política de abastecimiento al mercado nacional no se interfería con las disposiciones sobre cuotas, ya que el artículo 36 del Convenio 1975 permitía a México en caso de necesitarlo, notificar al Consejo Internacional del Cacaco que no utilizaría parte de su cupo de exportación.

La contribución que México debía hacer de un centavo de dólar por libra de cacao exportado era un elemento que, por desconocimiento, preocupaba a los productores. Esta preocupación quedó anulada cuando fueron informados que las contribuciones a la Reserva eran recuperables,

Incluso con ganancias resultantes de la inversión de los fondos sobrantes. Asimismo, los productores tuvieron conocimiento de que si México no participaba en el Convenio de cualquier forma debía pagar la contribución cuando exportase a países importadores miembros, sin tener derecho de posteriormente recuperarla.

El artículo 55 del Convenio 1975 disponía la obligación de los países miembros importadores de limitar sus importaciones de cacao producido en países no miembros, por lo que esta disposición podía haberse aplicado a México de no haber participado en el Convenio; consecuentemente el País hubiese restringido sus posibilidades de diversificar sus exportaciones a países miembros del Convenio, y debía resignarse a continuar dependiendo del mercado norteamericano.

México, finalmente al participar en vez de autoexcluirse del Convenio 1975, podía influir en el sector; defender sus intereses; obtener información y captar los avances científicos y técnicos sobre producción, comercialización e industrialización; detectar y prevenir a tiempo problemas que pudieran afectar al sector cacaotero nacional; y en fin con todos estos elementos, mejorar las políticas relativas al cacao aplicadas por el Gobierno Federal.

V.3.3 La Política Exterior de México. - Las decisiones que el Gobierno Mexicano tomó en relación a la participación del País en el Segundo Convenio Internacional del Cacao, deben analizarse dentro del contexto general de las relaciones económicas exteriores de México durante el período de Gobierno (1970 - 1976) en el cual negoció y se firmó el Convenio.

El Gobierno de México durante el período de 1970 a 1976 reforzó los principios tradicionales de la política exterior del País para adaptarlos a las necesidades de desarrollo económico de México, dentro de una sociedad internacional cambiante y cada vez menos justa.

El Secretario de Relaciones Exteriores de México interpretó estas adaptaciones, con las ideas que por su importancia reproducimos:

"Comenzaré por afirmar, que, en mi opinión, el jefe del Gobierno Mexicano ha sabido identificar correctamente, desde el comienzo de su mandato, algunos elementos básicos indispensables para que la tradicional política exterior de México, basada en principios esencialmente inmutables y de validez permanente -principios que, como él mismo recordara al subir por primera vez a la tribuna de la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 5 de octubre de 1971, son los de la igualdad soberana de los Estados, la no intervención, la autodeterminación de los pueblos, la proscripción del uso de la fuerza y la solución pacífica de las controver

...sias- pudiera, sin menoscabo alguno de esos principios invariables cuyas raíces nacen en lo más hondo de nuestra historia, ser objeto de las adaptaciones aconsejables para asegurar la mayor independencia y eficacia de la participación de México en el concierto de las naciones." (8)

Los tres elementos primordiales introducidos en la política exterior de México durante ese período de Gobierno son: la ampliación y diversificación de sus relaciones internacionales; la campaña en busca de un nuevo orden económico internacional y el reconocimiento expreso de la identidad de México con los países en desarrollo.

V.3.3.1 Ampliación de las Relaciones Exteriores de México. - La ampliación y diversificación de las relaciones de México tuvo como objetivos: a) - hacer más activa la participación internacional del país y b) asumir su responsabilidad como Estado soberano. Para lograr estos objetivos se requirió poner en práctica entre otros propósitos, los siguientes: I) impulsar la participación de México en los asuntos que le conciernen directamente y II) promover la transformación de las relaciones económicas internacionales. (9)

El nuevo elemento de ampliación y diversificación implicó no abstener-

(8) García Robles, Alfonso, et al, "Seis Años de las Relaciones Internacionales de México 1970-1976", SRE, México, Mayo 1976, p.3

(9) Mercado, Joaquín, et. al, "Seis Años de las Relaciones Internacionales de México 1970-1976", SRE, México, Mayo 1976, pp. 178 y 179

se de participar en los foros internacionales en donde se regulen aspectos que convengan a México, a fin de convertir a la diplomacia en un instrumento para defender sus intereses y ejecutar su política exterior. (10) Asimismo, el reconocimiento de la interrelación que existe entre los miembros de la sociedad internacional, conlleva la necesidad de buscar contactos con todos los países y foros internacionales que en alguna forma tengan relación o influyan la vida interna de México.

En consecuencia, la participación en el Convenio del Cacao tuvo en cuenta el nuevo elemento de ampliación y diversificación de las relaciones exteriores de México; ya que se tenía que actuar en un foro en donde se tomarían decisiones de interés para el País. Asimismo esta participación significaba ser actor de un acontecimiento que buscaba regular un aspecto importante de la vida económica internacional como es el Convenio del Cacao. Por lo tanto, no hubiese sido coherente con este nuevo elemento de política exterior aislar al sector cacaotero de México de un organismo internacional estrechamente relacionado con él y cuyas actividades benefician al País.

- (10) Friedmann, op. cit., p. 438, menciona que una incipiente sanción internacional para un país consiste en no participar en una actividad en donde se estén encauzando esfuerzos de interés para la sociedad internacional.

V.3.3.2 Campaña en pro de un Nuevo Orden Económico Internacional.

A partir del Primer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo la sociedad internacional empezó a tomar medidas más formales para combatir las grandes diferencias de bienestar entre los países ricos y los subdesarrollados. Uno de los pasos en este sentido tuvo lugar en 1974 cuando la Asamblea General de la ONU aprobó una Declaración y un Plan de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), instrumentos estrechamente vinculados con la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, propuesta por México y aprobada en ese mismo año.

La política exterior de México siempre ha buscado que haya justicia internacional, pero a partir del período 1970-1976 esta búsqueda se intensificó y se estructuró en tal forma que se convirtió en un nuevo elemento de la política exterior de México; incluso la campaña en pro del NOEI es para nosotros un rasgo característico, aunque no exclusivo, del Gobierno Mexicano de 1970 a 1976. Esta campaña se llevó a cabo en todos los foros posibles, obteniendo como principales logros la aprobación de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y la institución del Sistema Económico Latinoamericano.

La participación de México en el Convenio Internacional del Cacao 1975 se enmarca adecuadamente en su campaña en pro de un nuevo orden in-

ternacional; ya que los convenios sobre productos básicos son considerados dentro de este nuevo orden como herramientas para lograr los objetivos de justicia internacional y como fuentes del Derecho Económico Internacional (Supra Capítulo II). Asimismo la Carta Económica establece el deber de celebrar convenios sobre productos teniendo en cuenta los intereses de los países en desarrollo. (Supra acápite II.1.4):

V .3.3.3 México y los Países en Desarrollo. - El tercer elemento innovador de la política exterior de México durante 1970-1976 fue la manifestación expresa de solidaridad con los países en desarrollo (Tercer Mundo). México reconoció que estos países aislados son débiles por lo que debe haber cooperación entre ellos para fortalecer su independencia política y autonomía económica, mediante la utilización de instrumentos como la acción solidaria y el fortalecimiento de los organismos internacionales, que deben ser considerados foros en donde se exprese y acate, con el apoyo del derecho, la voluntad mayoritaria de los países.

México manifestó su solidaridad con los países en desarrollo en lo referente al cacao tanto en las negociaciones del Primer Convenio, aunque no lo firmó, como mediante su participación en el Convenio 1975; ya que de esta forma fortaleció al grupo de países productores de cacao.

A pesar de que México no tiene una producción muy grande de cacao, su importancia dentro del Convenio 1975 fue en virtud de que ocupa el

7o. lugar como productor mundial, situación por lo cual fue miembro del Comité Ejecutivo de la OICC foro Integrado por los principales países productores y consumidores. Mediante su participación en el Comité Ejecutivo, México ha estado en estrecho contacto con los demás países productores para defender solidariamente sus intereses comunes y preparar las decisiones que deba tomar el Consejo Internacional del Cacao, máxima autoridad de la Organización.

V.4 EVALUACION DE LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL CONVENIO INTERNACIONAL DEL CACAO 1975

V.4.1 Resultados Económicos. - El principal aspecto del Convenio Internacional del Cacao es el nivel de precios dentro del cual se desea mantener las cotizaciones internacionales, ya que afecta directamente los intereses de los campesinos productores de cacao.

La gama de precios del Convenio 1975 fue aumentada de 39-55 hasta 65-81 centavos de dólar por libra, niveles que fueron adecuados a un que perfectibles para México. (Supra. V.3.2) En nuestra opinión esta gama de precios, a pesar de que el Convenio no operó en la práctica, dió seguridad a los productores de cacao de México de que en caso de una caída de los precios internacionales, venderían los excedentes de cacao que el mercado nacional no consumiese, a precios que cubrirían por lo menos sus costos de producción.

Aunado a la seguridad de un precio mínimo, México tuvo la garantía de que, en caso necesario no hubiese tenido dificultad para colocar sus excedentes de producción en el exterior: ya que la cuota de exportación -- asignada al País por el Segundo Convenio fue de 32,165 toneladas de promedio anual durante 1976-79, volúmenes superiores a las exportaciones de cacao y derivados efectuadas por México, que en ese mismo trienio tuvieron un promedio anual de 8,624 toneladas en su equivalente en grano.

La contribución de México al financiamiento de la Reserva de Estabilización durante el Convenio 1975 se estima que será, al 30 de septiembre de 1979, de 433 mil dólares, cantidad que puede ser recuperada en caso de que México no participe en subsecuentes convenios.

Estos fondos acumulados al total de la ICCO, que a esa misma fecha se estima ascenderán a 193 millones de dólares, hubieran podido financiar compras de la Reserva de Estabilización, dentro de la gama de precios de 65 a 81 centavos, por 106 mil toneladas de cacao. (11) Este volumen que hubiese representado el 83% del excedente de 128 mil toneladas que hubo en 1977/78, que ha sido el mayor a partir de 1973/74 (Cuadros 1-2 y 1-7), superávit que hubiera podido ser contrarrestado con la operación de la Reserva, evitando una caída de precios.

(11) ICCO, "Revisión de las Contribuciones a la Reserva de Estabilización", ICC/13/14, Ago. 1979

Las 106 mil toneladas que hubiera podido comprar la Reserva hubiesen representado sólo el 42% de su capacidad (250 mil toneladas); no obstante los recursos financieros podrían haberse aumentado mediante la pignoración de las existencias de cacao, con lo cual las disponibilidades financieras para las compras de la Reserva hubiesen podido ser mayores.

La participación de México en el Convenio 1975, tomando en cuenta la seguridad que hubieran proporcionado la eventual operación de la Reserva de Estabilización, las Cuotas de Exportación y la Gama de Precios, resultó adecuada y económicamente conveniente.

México, por otra parte, recabó valiosa información que le debe servir a fin de delinear políticas internas para el sector cacaotero y en general para los productos básicos de exportación del País. Mediante los mecanismos de control de las exportaciones establecidas por el Convenio, el Gobierno Federal tuvo elementos adicionales para obtener oportuna y fehaciente información sobre la exportación de cacao de México y de esta forma se le facilitó regular las operaciones comerciales, labor indispensable para evitar dificultades en el sector cacaotero.

Las disposiciones del Convenio para desalentar la utilización de sucedáneos han tenido efectos positivos, ya que en los principales países consumidores miembros, se han establecido normas técnicas que evitan que el cacao sea sustituido por sucedáneos. De esta forma México, al igual

que los demás países productores, se benefició por su participación en el Convenio.

V.4.2 Resultados Políticos.- El control de las operaciones comerciales que mencionamos en el párrafo anterior tuvo consecuencias políticas inmediatas; ya que el sector cacaotero nacional durante la duración del Convenio 1975, no ha experimentado problemas tan graves como los surgidos anteriormente; circunscribiéndose estas dificultades a querrelas sin mayor relevancia que no alteraron la tranquilidad política y social indispensable para el desarrollo de la actividad productiva en el campo, el comercio y la industria cacaoteros.

La participación en el Convenio del Cacao le ha dado posibilidades a México de aprovechar las experiencias y resultados de su actividad en diversos foros de regulación de productos básicos de interés para el País; de esta forma puede estructurar una coherente política exterior sobre materias primas. Estos elementos han dado como corolario un fortalecimiento de la posición internacional de México no sólo en los foros de carácter económico, sino en toda su política exterior, cuyos beneficios se han reflejado en su vida interna.

Por otra parte, la participación de México en el Convenio ha sido bien acogida por la Alianza de Países Productores de Cacao, quien ha manifestado su interés para que se adhiriera a ella. México por su parte, mediante su actividad en el Convenio, ha podido confirmar la conveniencia de ser miembro de la Alianza; por lo que a continuación se analiza esta posibilidad.

V.5 PARTICIPACION DE MEXICO EN LA ALIANZA DE PAISES PRODUCTORES DE CACAO.

México a partir de 1975 ha sido invitado para asistir como observador a las reuniones de la Asamblea General de la Alianza de Países Productores de Cacao con el objetivo de interesarlo para su eventual adhesión a ese organismo. En tal virtud, las delegaciones mexicanas han seguido de cerca el funcionamiento de la Alianza y han recabado información para orientar la posición del Gobierno al respecto. (12

V.5.1 Adhesión de México. - Consideramos conveniente incorporar a México a la Alianza, los argumentos son los siguientes:

El logro de un nuevo orden económico internacional requiere que los países en desarrollo actúen en varios foros como son los acuerdos sobre productos básicos y las organizaciones de países productores de materias primas. La Carta de Derechos y Deberes Económicos establece el derecho de los Estados de formar parte de asociaciones de productores de materias primas.

La Alianza busca el bienestar de los países en desarrollo productores

(12) Véase el acápite II.2.3 relativo a la Alianza

de cacao por lo que la Alianza puede considerarse una herramienta más del NOEI que, de acuerdo con el Derecho Económico Internacional debe ser respetada por todos los Estados, absteniéndose de aplicar represalias a sus miembros.

La Alianza controla más del 80% de la producción mundial del cacao (vease Cuadro II.1) lo cual la constituye en un organismo con poder de negociación por lo que ha jugado un papel independiente y una posición de fuerza en la concertación de los convenios internacionales sobre cacao. En efecto, sin su activa participación no hubiera sido viable ningún acuerdo sobre cacao.

Los compromisos adquiridos por los países productores dentro del Convenio sobre Cacao son adecuadamente vigilados y cumplidos a través de las labores de la Alianza, quien además coordina a sus miembros presentando una posición común frente a los países consumidores.

Los países productores que están fuera de la Alianza y que son miembros del Convenio tienen en alguna medida que seguir o adoptar como susyas posiciones negociadoras previamente decididas en la APPC.

Ante esta situación, México podría hacer valer sus intereses en materia de cacao en mejor forma si participara como miembro de la Alianza ya que estaría en posibilidad de negociar conjuntamente con

los principales productores de cacao frente a los consumidores. Mientras no sea miembro de pleno derecho está imposibilitado de participar en debates y decisiones de la Alianza que afecten sus intereses.

México por otra parte, si fuese miembro de la Alianza podría manifestar en forma práctica su solidaridad con los países en desarrollo y al mismo tiempo estar en posibilidades de recibir apoyo de los demás participantes, no sólo en materia de cacao sino en otros foros sobre productos básicos en donde estos países participan como es el caso de Brasil y Costa de Marfil en café.

En caso de que el Convenio sobre Cacao llegase a fracasar, la Alianza se convertiría en el único instrumento que los países productores podrían utilizar coordinadamente para regular el mercado a fin de defender los precios del cacao. En esta eventualidad la APPC incrementaría su poderío, por lo que México podría verse forzado a solicitar su ingreso a la Alianza, en vez de hacerlo en condiciones más favorables.

La participación de México en la Alianza incrementaría el poder de negociación de ambos, ya que la APPC concentraría mayor volumen de producción y México gozaría de las ventajas de ser parte integrante de un poderoso organismo.

V.5.2 Posibles Represalias contra la Alianza. - Es necesario aclarar que si la Alianza llegase a utilizar el control de la oferta como medio para elevar los precios podría sufrir represalias de algunos países consumidores.

Obviamente, las disposiciones del GATT y la legislación de algunos países consumidores no penalizan a la Alianza por sí misma sino que eventualmente lo harían ante una actitud considerada por ellos como control indebido de la oferta (cartel).

Sin embargo, las disposiciones del GATT sobre controles a la exportación no son muy claras y no han tenido mucho sentido práctico debido a sus numerosas excepciones, ya que su preocupación básica ha sido el acceso a los mercados propiciando la reducción de barreras a la importación. (13)

Las disposiciones del GATT se enmarcan dentro del contexto del derecho internacional tradicional, es precisamente esto lo que debe modificarse a través del Nuevo Orden Económico Internacional. Para lograr los cambios necesarios estamos contra las actitudes demagógicas por lo que consideramos como lo más conveniente la utilización adecuada del poder

(13) BERGSTEN, C.F., "Access to Supplies and The New International Economic Order" pp. 199-201 en "The New International Economic Order: The North-South Debate" editor BHAGWATI

de negociación conjunta de los países en desarrollo a fin de que el derecho internacional contemple las nuevas realidades como en este caso el uso generalizado de controles a la exportación para mejorar los términos de intercambio y también por razones políticas.

Es de mencionar que hasta la fecha no ha habido alguna medida punitiva contra las actividades de la Alianza, aunque el peligro está latente. Las razones de que no haya recibido represalias son para nosotros las siguientes:

Primero, la Alianza no está diseñada específicamente para adoptar medidas de control de la oferta sino para ser un foro que unifiquen las posiciones negociadoras de los productores frente a los consumidores, obviamente en caso necesario podría utilizar su cohesión para aplicar una disciplina común de las exportaciones de sus miembros. Sin embargo, es un hecho de que durante su existencia la Alianza se ha dedicado básicamente a la negociación con los productores a fin de lograr los acuerdos del cacao, excepto cuando intentó retener la cosecha 1964/1965 (Supra II.2.3.3).

Segundo, los Convenios Internacionales del Cacao han estipulado el compromiso de los miembros exportadores de regular sus ventas a fin de lograr una comercialización ordenada y poder cumplir sus cupos (Segundo

Esta disposición ha sido invocada por algunos exportadores cuando se les ha acusado de intentar retener la oferta.

En caso de que fracase el Convenio, los países productores deben hacer valer estos antecedentes a fin de conservar la base legal para poder ordenar sus exportaciones sin correr el riesgo de sufrir represalias.

Tercero, es importante también reconocer que el mercado del cacao ha sido un mercado de compradores, lo que ha limitado las oportunidades de los vendedores a fin de utilizar los controles a las exportaciones.

Cuarto, no es posible efectuar una comparación entre la Alianza y organismos cuyos miembros han sido sujetos de medidas de represalias, como la Organización de Países Exportadores de Petróleo, por la diferencia que existe entre el valor estratégico del petróleo y del cacao y por la ausencia en los países productores de cacao de empresas que actúen fuera del control de los gobiernos, como es el caso de las transnacionales petroleras.

Por lo tanto, la Alianza en caso de adoptar medidas unilaterales para controlar la oferta estaría sujeta a represalias, sin embargo deberá luchar por ir configurando normas que reconozcan la necesidad de regular

el mercado de productos básicos.

V.5.3 Fuerza de la Alianza. - Cabe hacer reflexiones generales sobre la fuerza y las posibilidades de acción de las asociaciones de países productores de materias primas, que son aplicables a la Alianza.

Este tipo de asociaciones han tomado un mayor auge a partir de las actividades de la OPEP en la década de los '70, debido a la confianza que ellas inspiró a algunas de las asociaciones existentes y el impulso que dió para la creación de otras.

La capacidad de negociación de las asociaciones de países productores - se obtiene cuando existe concentración de la oferta y dependencia de parte de los consumidores de la importación de materia prima en cuestión. Estas dos características básicas generales deben complementarse con otras condiciones necesarias para permitir un adecuado funcionamiento de una organización de productores. Entre estas condiciones podemos mencionar a) la facilidad de introducir políticas de administración y control de la producción y la oferta. b) que las posibilidades de sustitución del producto estén limitadas a corto y mediano plazo y c) que se tenga un profundo conocimiento del mercado. (14)

(14) RADETZKI, Marian, "Las Perspectivas de Fijación Monopólica de los Precios de las Mercancías por los Países en Desarrollo", pp. 73-83 en "Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional", compilador HELLENER.

Con esta capacidad de negociación los países deben buscar acciones colectivas, intentar la división y la fragmentación de los oponentes, hacer sentir que es preferible resolver los asuntos negociando y no provocando dificultades. (15)

Por lo tanto, el poder de las Asociaciones de Países Productores debe utilizarse para exigir el establecimiento del nuevo orden buscado; ya que es mejor tener un sistema internacional reformado y no la posibilidad del derrumbe del sistema.

A fin de tener alguna idea más clara sobre las posibilidades de cohesión dentro de la Alianza de Países Productores de Cacao cabe recordar que a pesar de la desunión de 1964/1965 que provocó el fracaso de una política conjunta, la Alianza se ha mantenido unida frente a los productores en las negociaciones de los Convenios sobre Cacao, coordinando sus políticas de ventas para defender los precios y obteniendo una mejor posición negociadora.

Obviamente, esta unión es difícil de mantener y por lo tanto existe el peligro de que se pierda. Sin embargo este peligro no debe impedir que México participe en la Alianza. Por el contrario México debe participar procurando fomentar la unidad.

(15) STREETEN, Paul "La Dinámica del Nuevo Poder Pobre" pp. 108-111

V.5.4 Perspectivas de la Alianza. - A la luz de estas experiencias y reflexiones se acrecienta la importancia de que haya una Alianza de Países Productores de Cacao fuerte y por ende es más clara aún la conveniencia de que México se adhiera a ella para fortalecerla y obtener los beneficios que conllevaría la acción coordinada de los miembros de la APPC, a fin de prestar mediante su poder de negociación para lograr una eficiente regulación del mercado internacional del cacao.

En caso de que el Convenio Internacional del Cacao y la Organización respectiva no cumplan sus objetivos o incluso desaparezcan, podría ser conveniente adecuar las bases jurídicas de la Alianza al nuevo rol que deberá tener en el mercado.

Esto implicaría que la Alianza estudie todas las posibilidades de acción efectiva a corto y largo plazo y que evite, en la medida de lo posible, adoptar medidas que signifiquen confrontación con los países consumidores.

Los mecanismos que mencionamos en el Capítulo III pueden ser algunos de los utilizados, sin embargo debe estudiarse muy bien los factores que inciden en la oferta y la demanda del cacao a fin de adoptar las medidas específicas más adecuadas.

Entre las medidas que deben ser estudiadas para su adopción por parte

de la Alianza, en caso de que el Tercer Convenio del Cacao no entre en vigor, mencionamos las siguientes:

- a) Instituir una Reserva de Estabilización con el apoyo financiero de los fondos (más de 197 millones de dólares) que los productores tienen acumulados en la Organización Internacional del Cacao.
- b) Establecer una agencia comercializadora intergubernamental, que se constituya en el único canal para comprar y vender el cacao de los países miembros.
- c) Operar directamente en las bolsas de cacao de Nueva York y Londres.
- d) Fijar un precio de referencia mínimo para sus exportaciones.
- e) Adoptar un sistema de indización de sus exportaciones.
- f) Dictar medidas fiscales internas coordinadas para regular la producción de acuerdo a las perspectivas de la demanda.
- g) Insistir en la conveniencia de tener un Acuerdo Internacional de Cacao con amplia participación de productores y consumidores, que sea la máxima autoridad en la regulación del mercado de este producto.

CONSIDERACIONES FINALES

Aspectos Económicos del Cacao

1.- La producción y el consumo mundiales de cacao están concentra - dos en unos cuantos países. Ocho países producen el 85% del total mun - dial, mientras que trece países efectúan alrededor del 73% de la molien - da mundial (Cuadros 1-2 y 1-7).

2.- El cacao es un producto básico que tiene un lugar importante den - tro de la actividad económica de los principales países productores de este grano, en virtud de que genera una proporción considerable de sus ingresos totales por exportación (Cuadro 1-3 bis).

3.- Los precios internacionales del cacao están controlados por inter - mediarios, que operan en los países desarrollados, principalmente a - través de las bolsas de cacao ubicadas en Nueva York, Londres, Ams - terdam y París, las cuales además de abastecer a los mercados de los países en donde operan, efectúan reexportaciones de grano y exporta - ción de productos de cacao (Cuadros del 1-4 al 1-11).

Las cotizaciones internacionales del cacao presentan oscilaciones cons - tante como consecuencia de la inelasticidad de la demanda y por las actividades especulativas de los intermediarios.

Aún no se encuentran medidas totalmente efectivas para evitar los desajustes entre oferta y demanda y la especulación que perjudican los precios de los productos básicos exportados por los países en desarrollo, - sin embargo existen caminos para buscar precios estables y justos:

- Los Convenios sobre Productos Básicos, en donde se realizan negociaciones entre productores y consumidores.

- Las Organizaciones de Países Productores y Exportadores de Materias Primas, en donde estos países coordinan sus políticas y sus acciones en defensa del precio de sus productos; y

- Una vía aún no explorada ampliamente: El control de las labores especulativas de las bolsas de productos básicos. La información sobre las operaciones de estas bolsas es difícil de conseguir, por lo tanto pocos elementos existen a la fecha para incursionar en un estudio de ellas. Las actividades del Grupo de Bogotá, tendientes a intervenir en las bolsas del café, deben ser analizadas a fin de que sirvan de base para acciones similares en otros productos.

Queremos dejar patente nuestra inquietud por los perjuicios causados -- por estas bolsas a los países productores, en algún futuro trabajo pretendemos investigar algo más sobre ellas. Respecto a los Convenios y a las Organizaciones de Productores hablaremos más adelante.

4. - México ocupa el octavo lugar mundial como productor de cacao, ex-

porta en forma de grano o productos de cacao un poco menos del 50% de su producción e industrializa, para el consumo interno, un poco más de la otra mitad.

En virtud de que Ecuador produce cacao fino o de aroma, su peso dentro de la Organización Internacional del Cacao ha sido menor que el de México, a pesar de que produce más cacao (Cuadro I-2 y Anexo IV-4). Por otra parte, la República Dominicana, no es miembro de la Organización. En consecuencia, México ocupa el sexto lugar en importancia, dentro de los países productores de cacao, integrantes de la ICCO.

5. - La actividad cacaotera en México ha tenido y tiene un lugar relevante dentro de la vida política del País. Desde un punto de vista estrictamente económico, el cacao también tiene significación, aunque la producción de México no es grande y en consecuencia los ingresos por exportación de este grano en relación con las exportaciones totales del País representan menos del 1% (Cuadro I-3 Bis).

La importancia del sector cacaotero de México, se debe a que los productores están constituidos en grupos que tienen un peso político y económico determinante en Tabasco y Chiapas, únicos Estados productores de cacao a nivel comercial; lo que confiere fuerza a los cacaoteros en el contexto nacional. Por su parte, los industriales chocolateros consumidores de cacao están agrupados para hacer valer sus intereses, lo

cual les da un poder que ejercen ante los productores y el Gobierno Federal.

6. - Con el propósito de regular las relaciones entre los productores y los industriales a fin de evitar conflictos que puedan repercutir en detrimento del avance ordenado del sector cacaotero, en noviembre de 1973 fue creada la Comisión Nacional del Cacao.

México debe continuar impulsando el desarrollo de su sector cacaotero nacional, en virtud de que es una actividad que proporciona beneficios al país. A fin de lograrlo, México debe aprovechar los instrumentos internacionales en materia de cacao existentes: el Convenio, la Alianza y el Intercambio Científico y Técnico bilateral y multilateral.

La Formación del Derecho Económico Internacional

7. - La Cooperación para regular el comercio de los productos básicos se inició en forma limitada durante el período de 1927 a 1945, época en la cual la preocupación principal era combatir los acuerdos de "cartel".

8. - A partir de la Segunda Guerra Mundial y hasta principios de la década de 1960 los países capitalistas atienden los problemas de la comercialización de los productos básicos, pero de manera insuficiente, ya que sus mayores inquietudes eran contener el avance del socialismo, evitar otra guerra mundial y establecer la liberación del comercio a fin de - -

abrir los mercados, en beneficio principalmente del triunfador de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos de Norteamérica.

La Carta de la Habana redactada en 1948, pero que no entró en vigor establecía principios, finalidades y procedimientos para los acuerdos sobre productos básicos, que han servido de base para la negociación de la regulación del comercio de esos productos.

9. - Durante la década de 1960 se consolida la necesidad de regular el comercio de los productos básicos; ya que los países productores afectados por la difícil situación de sus exportaciones toman mayor conciencia de sus problemas y plantean en mejor forma sus demandas.

10. - A partir de 1974 surgen con más fuerza la búsqueda de reivindicaciones, en especial a través de la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, la Declaración y el Programa de Acción para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional.

Los avances en la regulación del comercio de los productos básicos han sido lentos e insuficientes; por lo que actualmente prevalecen reivindicaciones de los países productores, en relación a este importante aspecto de sus relaciones económicas internacionales.

La larga historia de la regulación del comercio de los productos básicos

nos proporciona una importante enseñanza:

- Es necesario que los países en desarrollo eviten repetir fracasos como resultado de actuar desunidamente.

La cooperación podrá lograrse paulatinamente a través de la búsqueda de sectores afines entre países en desarrollo productores de materias primas, en donde ellos puedan negociar coordinadamente frente a los países desarrollados.

Obvio es reconocer que esta coordinación es difícil de obtener, pero este reconocimiento no significa que se abandonen los intentos para lograrla ni para continuar mejorando las relaciones económicas internacionales.

11. - Las relaciones entre naciones han estado reguladas por el Derecho Internacional tradicional que ha sido insuficiente e inadecuado para atender los problemas del desarrollo económico y social de los pueblos menos avanzados.

Resumiendo la evolución de la cooperación económica internacional de 1945 a la fecha, no sólo en lo relativo a productos básicos, podemos decir que en un principio se reconocen las aspiraciones de las colonias en favor de su independencia política y va tomando conciencia paulatinamente la importancia de los aspectos económicos internacionales.

Es durante la década de 1960 cuando surge con mayor fuerza una tendencia favorable al desarrollo y a la independencia económicos de los países menos avanzados; se multiplican los actores como resultado de la descolonización; se fortalecen los movimientos de los países que se oponen a ser dominados y explotados, por lo que piden unas relaciones internacionales diferentes a las tradicionales.

12. - Estas justas reclamaciones conllevan la necesidad de configurar el Derecho Económico Internacional que tiene:

- Nuevos principios, más justos, para regular las relaciones entre países productores y consumidores.

- Nuevos procedimientos y métodos, más ágiles, para facilitar la concertación de acuerdos o convenios de interés general.

- Nuevas formas como el Comercio de Estado, los Acuerdos sobre Productos, las Organizaciones de Productores que actúan contra el libre juego de oferta y demanda a fin de defender los precios de los productos básicos; pero también han surgido las Empresa Multinacionales cuyas actividades deben regularse en virtud de que han adquirido un poder inmensurable, que rompen todo lo tradicional, incluso políticamente ya que actúan fuera del control estatal; y

- Nuevos campos de acción, más vastos, que cubren producción, explotación, distribución y consumo de recursos naturales y de manufac

turas y en general la cooperación en las transacciones comerciales, financieras, monetarias, tecnológicas y los aspectos relativos a las organizaciones internacionales dedicadas a estas actividades.

13. - Actualmente el Derecho Económico Internacional busca ser una herramienta para apoyar el establecimiento del Nuevo Orden Económico. Dentro de este Derecho, los Acuerdos sobre Productos Básicos y las Organizaciones de Países Productores y Exportadores de Materias Primas deben ser instrumentos jurídicos adecuados para:

- Canalizar la negociación entre países consumidores y productores, a fin de regular el mercado, y

- Llevar a cabo la cooperación internacional, mediante la cual se reconozcan las justas reivindicaciones de los países en desarrollo.

Entre estas reivindicaciones están lograr un justo pago, a precios estables, por los productos básicos; obtener una equitativa relación de intercambio; e incluso beneficiar a los países consumidores al garantizarles abastecimientos adecuados.

14. - Por lo tanto, a fin de lograr un Nuevo Orden Económico Internacional y en particular para fortalecer la acción de los Acuerdos sobre Productos Básicos y de las Organizaciones de Países Productores y Exportadores de Materias Primas, entre ellos los vinculados con cacao, México

tiene que seguir impulsando el avance de la normatividad y reglamentación del Derecho Económico Internacional.

En esta labor México ha ofrecido mucho y puede ofrecer aún más gracias al valioso aporte de sus internacionalistas y principalmente a su gran prestigio en la sociedad internacional, ganado por su clara e invariable práctica consistente en aplicar y defender los principios de autodeterminación, no intervención, solución pacífica de controversias, deberes y derechos económicos de los Estados y solidaridad internacional.

El camino está muy bien marcado, no existe duda alguna:

- México debe participar activamente en la configuración del Derecho Económico Internacional, a través de todas las formas posibles, entre las que se encuentran los Convenios sobre Productos Básicos y las Organizaciones de Países Productores y Exportadores de Materias Primas.

Los Mecanismos para Estabilizar el Comercio de los Productos Básicos.

15. - Existen diversos instrumentos para pretender estabilizar el mercado de los productos básicos, dentro de estos mecanismos destacan las Cuotas de Exportación y la Reserva de Estabilización que han sido los más utilizados en los Convenios sobre Materias Primas y por parte

de las Organizaciones de Países Productores y Exportadores de Productos Básicos. Los diferentes instrumentos de estabilización pueden utilizarse en forma combinada a fin de procurar hacer más efectiva la regulación.

16. - La Reserva de Estabilización Internacional ha sido considerada por la mayoría de los países como un mecanismo aceptable de control de los productos básicos. En cambio, el sistema de Cuotas de Exportación ha sido rechazado por algunos países consumidores, como los Estados Unidos de Norteamérica, con el pretexto de que actúa en contra de la libertad comercial.

La Reserva de Estabilización es útil para evitar alzas y bajas acentuadas de precios ya que reacciona con rapidez a las inesperadas fluctuaciones de precios. Sin embargo, en caso de sobreproducción o de especulación el mecanismo de la Reserva puede llegar a ser insuficiente para detener la caída de los precios.

17. - Las Cuotas de Exportación pueden utilizarse cuando los precios están muy bajos como consecuencia de sobreproducción mundial o como resultado de prácticas especulativas de los intermediarios. En estos casos se justifica su utilización, sin embargo esta operación es costosa porque se necesita un cuantioso fondo para financiar las existencias que intencionalmente no se exportan a fin de evitar que el precio baje.

18. - Ambos mecanismos tienen ventajas y desventajas según sea la situación del mercado. En función de esta situación, los países interesados en regular un producto básico puede decidir utilizar uno de los dos sistemas o ambos combinadamente.

Por lo tanto, los mecanismos de Reserva y Cuotas son instrumentos que pueden servir por sí solos para ordenar el mercado de los productos básicos, incluso en caso de que la situación económica aconseje que actúen juntos, pueden ofrecer una regulación adecuada.

19. - Hay otras vías de acción que no se han explorado suficientemente para buscar la estabilidad de los precios, nos referimos en especial a la intervención directa de los propios países productores en los mercados (bolsas) de los países consumidores.

Para lograr éxito se requieren fondos financieros, conocimientos, información y en especial cohesión dentro del grupo de países productores.

Estas actividades ya se iniciaron en el Café a través del Grupo de Bogotá. Su experiencia es de altibajos ya que han logrado ganancias como resultado de sus operaciones pero también han enfrentado dificultades tanto externas como dentro del propio Grupo.

Deben seguirse de cerca las actividades del Grupo para apoyarlas y utilizar sus experiencias en otros productos básicos como el cacao.

Los Convenios Internacionales del Cacao

20. - Arduo fue el camino para concertar el Primer Convenio sobre Cacao que tiene, entre otros méritos, la importancia de haber logrado que productores y consumidores aceptaran negociar, en un plano de igualdad jurídica, las medidas tendientes a ordenar el mercado de este grano. Los dos primeros Convenios sobre Cacao establecían el funcionamiento conjunto de Cuotas de Exportación y de Reserva de Estabilización. Sus disposiciones económicas no actuaron en la práctica debido a que los precios internacionales durante la vigencia de ambos fueron superiores a los niveles establecidos en ellos.

A pesar de que las disposiciones económicas de los Convenios 1972 y 1975 no funcionaron, su presencia significó una garantía, ya que en caso de precios bajos, hubieran estado en posibilidades de actuar a fin de evitar que los precios bajaran más.

El Proyecto del Tercer Convenio Internacional del Cacao establece sólo el funcionamiento de la Reserva de Estabilización, pero prevé la aplicación, en ciertas circunstancias, de medidas complementarias como podrían ser las cuotas de exportación u otros mecanismos aprobados por el Consejo Internacional del Cacao.

21. - La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cacao no pudo en tres períodos de sesiones realizados durante 1979, concluir las negociaciones para la concertación del Tercer Convenio Internacional del Cacao.

Ante esta situación el Consejo Internacional del Cacao prorrogó el Segundo Convenio, que debió haber terminado el 30 de septiembre de 1979, hasta el 31 de marzo de 1980. Durante este período han continuado las pláticas entre productores y consumidores a fin de acercar las posiciones.

A pesar de que los países productores han reducido sus pretensiones para el precio inferior de intervención a 120 centavos de dólar por libra, posición aceptable para la mayoría de los países consumidores, este nivel no ha sido aceptado por el Reino Unido y la República Federal Alemana.

El Consejo Internacional del Cacao volverá a reunirse a fines de marzo de 1980 con el propósito de intentar llegar a un acuerdo sobre el nivel de precios del Tercer Convenio.

22. - Aunque las perspectivas de alcanzar un consenso son escasas, estimamos conveniente mencionar las posibilidades de operación que tendría el Tercer Convenio Internacional del Cacao, en caso de que entre en vigor.

a). - Los precios del mercado, de acuerdo a los pronósticos, estarán dentro de los niveles de precios fijados por el Tercer Convenio (suponiendo

que si entra en vigor tendría un precio inferior de 1.20 dólares), por lo que existirían condiciones para que funcionen las disposiciones operativas y se establezcan los precios dentro de los niveles deseados. Si se logra la estabilización, éste sería el primer convenio sobre cacao que cumple sus objetivos económicos.

b). - El mecanismo de operación del Tercer Convenio, mediante una Reserva de Estabilización, es más ágil y fácil de manejar que el establecido en los anteriores convenios que contaban con Reserva de Estabilización y con Cuotas de Exportación.

c). - Existen fondos acumulados para financiar las eventuales compras de la Reserva a fin de evitar que el precio baje.

d). - Habría revisiones periódicas de los niveles de precios del Convenio a fin de ajustarlos a los cambios suscitados en el mercado, con lo cual se lograría la estabilidad de precios y se procuraría obtener un crecimiento ordenado de oferta y demanda.

23. - En caso de que los países consumidores y los productores fracasasen en obtener un acuerdo sobre el nivel de precios, el Consejo Internacional del Cacao deberá decidir si prorroga o no una vez más el Segundo Convenio. Si la decisión es afirmativa deberá optar por una prórroga con o sin las disposiciones económicas.

La continuación del Segundo Convenio con su contenido económico es

poco probable ya que sus niveles de precios (65-81 centavos de dólar) son inaceptables para los países productores. Sólo sería posible a condición de que haya consenso sobre el precio interior de intervención de 1.20 dólares y se decida reiniciar la Conferencia Negociadora. El Segundo Convenio sin sus cláusulas económicas sería prorrogado seguramente por un plazo de 18 meses ya que no afectaría los intereses de productores ni consumidores. esta prórroga sería sólo con el objetivo de permitir la continuación de la negociación del Tercer Convenio y básicamente para permitir a los productores retirar los fondos de la Reserva para utilizarlos por su cuenta en la estabilización del mercado.

24.- Si el Consejo Internacional del Cacao rechaza la prórroga del Segundo Convenio esto significaría la terminación del mismo y la liquidación de la Organización Internacional del Cacao, lo cual implicaría que el mercado de este producto quedase sin uno de los instrumentos para su regulación.

Por lo tanto, los países productores de cacao, interesados en la estabilización del mercado de este grano, deberían a través de la Alianza buscar la defensa de los precios de su producto.

La Alianza de Países Productores de Cacao

25.- Una garantía adicional ya sea que exista o no un Convenio Interna-

cional sobre el Cacao, en caso de que los precios del cacao bajen demasiado como resultado de sobreproducción o de medidas especulativas en las bolsas de este producto, es la Alianza de Países Productores de Cacao, organismo que en esta eventualidad podría hacer funcionar sus postulados de solidaridad entre productores y en especial su capacidad de negociación a través de la coordinación de sus políticas de ventas.

Es más, la acción coordinada de los países productores podría ser útil para defender los precios del cacao, pero para lograrlo es indispensable la adecuada disciplina de todos los miembros a fin de evitar fisuras dentro del grupo. La coordinación es difícil de efectuar en virtud de -- que pueden encontrarse situaciones políticas y económicas internacionales diferentes en cada país, sin embargo la Alianza ha ido ganando cohesión y fuerza en forma paulatina, como lo demuestran los hechos de que los países miembros, a pesar de haber padecido dificultades por precios bajos, se han mantenido unidos y que en los últimos años se ha incrementado el número de miembros, lo que la constituye en un foro con -- fuerza suficiente para negociar.

26. - La Alianza ante la perspectiva de ser el único organismo internacional para regular el mercado del cacao, deberá reglamentar la Carta de Abidjan en sus aspectos económicos a fin de poder estabilizar los precios de este grano.

Es importante dejar bien claro que cualesquiera que sean los instrumentos a adoptar por la Alianza, debe evitarse al máximo exponer a sus miembros a situaciones conflictivas con los países consumidores.

Una posibilidad de evitar esa vulnerabilidad de la Alianza es la adopción de medidas efectivas pero que tengan la informalidad suficiente hacia fuera del grupo, que impida a los consumidores imponerle represalias.

27. - Se ha mencionado en el acápite V.5.4 cuales podrían ser los instrumentos que la Alianza debería estudiar para llevarlos a la práctica como reguladores del mercado.

Son de destacar las actividades de intervención en el mercado por parte de los países productores, el mecanismo de la Reserva de Estabilización con su respectivo fondo financiero y la fijación de un precio mínimo de exportación.

En efecto, consideramos que estos tres mecanismos son los más idóneos para operar como reguladores por ser los más efectivos y los que podrían manejarse de tal forma a fin de evitar susceptibilidades en los países consumidores.

28. - Reafirmamos que lo más adecuado para defender los intereses de los productores es negociando con los consumidores. En la medida

en que un mayor número de asuntos conflictivos sean atendidos y resue-
ltos pacíficamente por todos los países involucrados, en esa misma me-
dida se irá avanzando en la configuración de un Internacionalismo fuerte
y sano que a todos conviene.

Este internacionalismo va formulándose poco a poco. En opinión de al-
gunos se avanza muy despacio y con tropezos, sin embargo la lentitud
o los eventuales fracasos no deben hacernos abandonar el camino; todo
lo contrario:

- Debemos incrementar los esfuerzos en pro de un mundo más orde-
nado, pacífico y justo.

29. - Lo más conveniente para todos es lograr que los integrantes de la
Sociedad Internacional resuelvan sus diferencias sin conflictos, median-
te la cooperación y la negociación.

Sin embargo si la cooperación y la negociación llegan a ser insuficien-
tes para regular el comercio de los productos básicos, los países en de-
sarrollo productores de materias primas deben utilizar su poder nego-
ciador a fin de defenderse, ejerciendo su derecho a actuar coordina-
mente y esgrimiendo todas las razones, históricas, económicas y políti-
cas que les asisten e incluso utilizando sus instrumentos de política co-
mercial para obtener un justo pago por sus exportaciones.

La Participación de México en el Tercer Convenio Internacional del Cacao y en la Alianza de Países Productores de Cacao.

30- Deseamos concluir este trabajo afirmando que, en nuestra opinión, la hipótesis que nos planteamos quedó comprobada. En efecto, México debe participar en las negociaciones del Tercer Convenio Internacional del Cacao y propugnar por lograr que entre en vigor en un corto plazo. Asimismo, debe adherirse a la Alianza de Países Productores de Cacao. La participación en estos dos foros significa para México obtener beneficios políticos y económicos, tanto internos como externos.

Beneficios Nacionales:

- a) Poser más instrumentos para regular las actividades del sector cacaoero de México, a fin de coadyuvar a su desarrollo económico ordenado y sostenido en un ambiente de tranquilidad política y social.
- b) Tener alguna garantía de que los precios internacionales no bajarán de un determinado nivel a fin de planificar la producción y conservar su política de mejoramiento del sector cacaoero nacional.
- c) Obtener información científica y técnica sobre producción e industrialización y principalmente de carácter comercial, las cuales junto con la seguridad de precios estables, son indispensables para delinear políticas y elaborar planes nacionales de desarrollo del sector cacaoero.

Beneficios Internacionales:

a) Guardar coherencia con sus principios de política exterior, como son los relativos a la solidaridad con los pueblos de los países en desarrollo, el reconocimiento y la aplicación de los deberes y derechos económicos de los Estados y la necesidad de establecer un Nuevo Orden Económico Internacional. Esta coherencia de principios con la práctica de la política exterior de México permite:

- Coadyuvar a la formación y ejecución del Derecho Económico Internacional.

- Continuar y fortalecer sus labores en pro del Nuevo Orden Económico Internacional, que torne equitativas las relaciones entre países.

b) Ampliar sus relaciones exteriores interviniendo en los foros en donde se estudien, analicen y negocien asuntos de interés para México, evitando autoexcluirse de actuar en el sistema internacional.

c) Intercambiar en otros foros de utilidad para México, las experiencias adquiridas en cacao, lo cual es factible ya que con la ampliación de las relaciones se tiene un panorama más extenso de la realidad internacional. Estos foros pueden ser los vinculados con asuntos económicos internacionales, en especial los acuerdos sobre materias primas y el Programa Integrado para los Productos Básicos.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- BARANYAI, L. y MILLS, J.C., Convenios de Estabilización de las Materias Primas, CEMLA, México, 1962, 284 pp.
- BHAGWATI, J.N., Editor The New International Economic Order: The North - South Debate, MIT Press, Massachusetts, 1977, 390 pp.
- BLAKE, David H. WALTERS, Robert S. "The Politics of Global Economic Relations" Prentice-Hall, New Jersey, 1976, 240 pp.
- BROWN, C.P., Primary Commodity Control, Oxford University Press, Kuala Lumpur y Londres, 1975, 292 pp.
- BROWN, Seyom, New Forces in World Politics, Brookings Institution, Washington, D.C., 1974, 224 pp.
- CARRILLO SALCEDO, Juan Antonio, Textos Básicos de las Naciones Unidas, Tecnos, Madrid, 1973, 359 pp.
- CASTAÑEDA, Jorge, KAPLAN, Marcos., et al., Derecho Económico Internacional, PCE, México, 1976, 422 pp.
- Centro de Comercio Internacional UNCTAD GATT, Artículos de Cacao, datos y cifras de los principales mercados mundiales, Ginebra, 1975 330 pp.
- CONNELLY, PH. y PERLMAN, R., The Politics of Scarcity, Resource Conflicts in International Relations, Oxford University Press, London New York, Toronto, 1975, 162 pp.
- CUADRA, Héctor., Estudio Preliminar sobre la teoría de las Relaciones Internacionales: en Teoría General de las Relaciones Internacionales, J.W., BURTON, México, UNAM.
- FISHER, Bart., The International Coffee Agreement: A Study in Coffee Diplomacy, Praeger Publishers, N.Y., 287 pp.
- FMI-BIRF., El Problema de la Estabilización de los Productos Primarios, Estudio Conjunto del personal del Fondo y del Banco, Parte I, Washington, D.C., 1969, 199 pp.

FRIEDMANN, Wolfgang, La Nueva Estructura del Derecho Internacional, Ed. Trillas, México, 1967, 1a. Edición, 481 pp.

GARCIA ROBLES A., MERCADO, J. et. al., Seis años de las Relaciones Internacionales de México 1970/76, SRE, México, 1976.

GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, Ginebra, 1969 105 pp.

Las Tendencias del Comercio Internacional, Informe presentado por un Grupo de Expertos a las Partes Contratantes del GATT, Ginebra, 1958, 153 pp.

GROS ESPIEL, Héctor, Derecho Internacional del Desarrollo en Estudios de Derecho Económico II, Coordinador Héctor Cuadra, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1977, 288 pp.

HACHMAN, U.K. Economic Provisions and Operational Mechanisms of the International Cocos Agreement, ECR//Rev. I, 1974.

HELLEINER, G.K., Compilador ¿Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional? Siglo XXI, México, 1979, 371 pp.

VILLAGRAN KRAMER, Francisco, Examen Comparativo de Acuerdos Internacionales sobre Productos Básicos, Derecho Internacional Económico, Tomo II, FCE, México, 1974.

KRONSTEIN, H., The Law of International Cartels, Cornell University Press, Iaca and London, 1973, 489 pp.

LAPER, Celso, El Convenio Internacional del Café, en Derecho Internacional Económico, Tomo II, F.C.E., México, 1974, pp. 127-168

EL GATT, La Cláusula de la Nación más Favorecida y América Latina, en Derecho Internacional Económico, Tomo I, FCE, México, 1974, pp. 109-129

Comercio Internacional: Fórmulas Jurídicas y Realidades Político-Económicas Tomo II, FCE, México, 1974, pp. 28-46

LEVI, Werner, Contemporary International Law: A Concise Introduction, Westview Press, Boulder, Colorado, 1979, 381 pp.

MALPICA, Luis. ¿Qué es el GATT? Crijalvo, México, 1974, 352 pp.

ONU, Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, documento mimeografiado, N.Y., 1970

Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas, documento mimeografiado, Viena, 1961

ORREGO VICUÑA, Francisco, Derecho Internacional Económico, Tomo I América Latina y la Cláusula de la Nación más Favorecida, FCE, México, 1974, 274 pp.

Derecho Internacional Económico, Tomo II, Las Nuevas Estructuras del Comercio Internacional: Una Perspectiva Latino Americana, FCE, México, 1974, 384 pp.

PARDINAS, Felipe, Metodología y Técnicas de Investigación de Ciencias Sociales, Siglo XXI, 8a. Ed., México, 1972, 188 pp.

PEÑA, Félix, Tendencias Institucionales en las Relaciones Comerciales Internacionales, en Derecho Internacional Económico, Tomo II, FCE México, 1974.

PREBISCH, Raúl, Nueva Política Comercial para el Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, 2a. Ed. México, Buenos Aires, 1966, 146 pp.

Sobre Desarrollo y Política Comercial Internacional en Justicia Económica Internacional, FCE, México, 1976, pp.164-191

ROUSSEAU, Charles, Derecho Internacional Público, Ed. Ariel Barcelona, 1966, 747 pp.

SAUVANT, Karl P. and HASSENPFUG, H. "The New International Economic Order: Confrontation or Cooperation between North and South", Westview Press, Boulder, Colorado, 1977, 474 pp.

SEARA VAZQUEZ, Modesto, Derecho Internacional Público, Ed. Porrúa, 4a. Ed. México, 1974, 592 pp.

La Política Exterior de México, Ed. Esfinge, 1a. Ed. México, 1969, 254 pp.

STREETEN, Paul, La Dinámica del Nuevo Poder Pobre, en Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional? Siglo XXI, México, 1979, pp. 103-118

VERBIT, Gilbert P., Técnicas en los Convenios Comerciales para países en Desarrollo, Limusa Welley, I.A. Ed. México, 1971, 255 pp.

VILLALOBOS, Liborio, Las Materias Primas en la Encrucijada Internacional, SRE, México, 1974, 129 pp.

VITON, Albert, Cacao: Estudio de las Tendencias actuales de la Producción, los Precios y el Consumo, FAO, Boletín No. 27, Roma, 1956

WALDHEIM, Kurt, CASTAÑEDA, Jorge, et. al., Justicia Económica Internacional, FCE, México, 1976, 286 pp.

T E S I S

ALONZO, José Luis, Problemas y Perspectivas de los Productos Básicos: La Situación Mundial del Cacao, Tesis, FCP y S, UNAM, 1977 71 pp.

ARANDA, Juan Manuel, La Reglamentación del Comercio Internacional del Azúcar, Tesis, FCP y S, UNAM, 1971, 245 pp.

DEMENEGUI, Luis, Los Convenios Internacionales del Café, Tesis, ENE, UNAM, México, 1970, 265 pp.

MOSQUEDA, Miguel, El Cacao en México, sus aspectos económicos, Tesis, ENE, UNAM, México, 1962, 118 pp.

DOCUMENTOS

Alianza de Países Productores de Cacao, Relación de Decisiones de la XXXII Asamblea General, CPA-AC 688, Quito, Ecuador, mayo, 1979

Cocoa Producer's Alliance, The Abidjan Charter CPA-AC-298/Rev. 1, Lomé, Togo, marzo 1970

Gilland Infusus Group, Ltd, Cocoa Statistics, London, 1977

Organización Internacional del Cacao, Informes Anuales 1973/74, 1974/75, 1975/76, 1976/77 y 1977/78, Londres

Organización Internacional del Cacao, Revisión de las Contribuciones a la Reserva de Estabilización, IOC/13/14, Londres, agosto, 1979

Merrill Lynch, Inc., Cocoa, N.Y., 1972

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

- TD/IPC/CF/CONF/18/Add.1, Elementos Fundamentales del Fondo Común del Programa Integrado para los Productos Básicos, Ginebra, mar. 1979
- TD/IPC/CF/CONF/Misc. 10 (Vol II), Estadísticas sobre Productos Incluidos en el Programa Integrado, Ginebra, diciembre, 1978

REVISTAS

Boletín del Centro de Relaciones Internacionales de la FCP y S, UNAM México.

- Villalobos, Liborio, Características de la Producción y del Comercio Internacional de las Materias Primas (I) nov. 1972, número 24

Comercio Exterior, Órgano mensual informativo del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México

- Acta Final de la UNCTAD, Suplemento, julio, 1964
- Conferencia del III Mundo sobre Materias Primas, feb., 1975
- Convenio Internacional del Cacao, noviembre, 1972
- Desarrollo y Cooperación Económica Internacional, octubre, 1975
- Informe del Secretario General de la UNCTAD sobre el Tercer Período de Sesiones de la Conferencia, agosto, 1972
- ONU, Materias Primas y Desarrollo, mayo, 1974
- UNCTAD, Resoluciones del II Período de Sesiones, mayo, 1968

PERIODICOS

Avance de Tabasco, Segundo Informe del Gobernador de Tabasco, dic. 15, 1978, primera plana.

Diario Oficial de la Federación, Decreto de la creación de la Comisión Nacional del Cacao, México, noviembre 21, 1973

FE DE ERRATAS

<u>PAGINA</u>	<u>PARRAFO</u>	<u>REGLON</u>	<u>DICE</u>	<u>DEBE DECIR</u>
136	1°	9°	firmará	firmara
137	1°	1°	menos el 12	menos del 12
144	1°	1°	parcicipar	participar
144	2°	4°	percicipación	participación
145	2°	2°	busqueda	búsqueda
149	3°	1°	sucedaneos	sucedáneos
149	3°	3°	ténicas	técnicas
157	2°	2°	de materia	de la materia
159	1°	5°	coordina	coordinada
161	4°	2°	inelasticidad	inelasticidad
171	1°	5°	puede	pueden
171	2°	3°	actuen	actúen
173	3°	1°	protenciones	pretensiones