



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

Propuesta de comercialización para los excedentes  
azucareros hacia la Unión Europea

Tesis que para obtener el título de:  
Licenciado en Administración

Presentan:

Emmanuel Arroyo González  
Georgina Abigail Zamora Rivera

Asesor:  
Dr. Raúl Mejía Estañol

MÉXICO, D.F.

2005



m 348808



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.

## INDICE

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	1
INTRODUCCIÓN.	2
1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO DEL AZÚCAR ESTÁNDAR.	
1.1. Comercio internacional.	4
1.2. Unión Europea.	5
1.3. México.	6
2. SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE AZÚCAR.	
2.1. Definición del azúcar estándar.	7
2.2. Usos y aplicaciones del producto.	7
2.3. Importancia para la economía.	8
3. COMERCIALIZACIÓN DEL AZUCAR ESTANDAR EN LA UNIÓN EUROPEA.	
3.1. Subsidios, créditos y apoyos financieros.	11
3.2. Producción de azúcar estándar.	13
3.3. Precios.	13
3.4. Tecnología.	14
3.5. Aranceles de importación y exportación.	15
3.6. Balanza comercial: azúcar estándar.	17
3.7. Distribución del producto: canales de distribución.	18
3.8. Ventas.	19

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Georgina Abigail Zamora Rivera

FECHA: 09/Octubre/05.

FIRMA: [Firma]

<b>4. COMERCIALIZACIÓN DEL AZUCAR ESTANDAR EN MÉXICO.</b>	
4.1. Subsidios, créditos y apoyos financieros.	21
4.2. Producción de azúcar estándar.	22
4.3. Precios.	26
4.4. Tecnología.	27
4.5. Aranceles de importación y exportación.	28
4.6. Balanza comercial: azúcar estándar.	29
4.7. Distribución del producto: canales de distribución	30
4.8. Ventas.	31
<b>5. MERCADO</b>	
5.1. Consumo aparente.	33
5.2. Demanda potencial.	34
5.3. Participación de la competencia en el mercado.	34
5.4. Análisis FODA.	37
5.5. Ciclo de vida del producto.	39
5.6. Punto de equilibrio	40
<b>6. ESTRATEGIA.</b>	
6.1. Estrategias generales.	41
6.2. Plan de Introducción al Mercado.	47
<b>7. CONCLUSIONES</b>	48
<b>ANEXOS.</b>	
Anexo 1: Entrevista el embajador de la Unión Europea Philip Dupuis.	50
Anexo 2: Entrevista a la Unión Nacional de Cañeros.	56
Anexo 3: Formatos y requerimientos.	64
Anexo 4: Artículos relacionados con la industria azucarera del período 2000 – 2005	94
<b>BIBLIOGRAFIA.</b>	105

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

Este trabajo de investigación es de tipo descriptivo, ya que, toda la información expuesta en él, nos da un amplio panorama sobre la comercialización de azúcar que actualmente tiene nuestro país con la Unión Europea (UE).

Desarrollamos esta tesis a través del método científico, ya que, se buscaron elementos concretos para abordar una situación concreta (comercialización de azúcar estándar), rigiéndonos por este proceso de investigación:

- Ubicación del tema de investigación.
- Delimitación del tema.
- Fundamentación y sustento de datos.
- Definición de conceptos.
- Utilización de instrumentos de recolección de datos, como: libros, revistas, periódicos, páginas de Internet y entrevistas realizadas a la comisión representante de la Unión Europea en México y a la Unión Nacional de Cañeros (UNC).
- Conclusión final al trabajo.

Para aplicar estrategias de comercialización basándonos en el análisis FODA, y establecimiento del ciclo de vida del producto dentro del marco del tratado que tenemos con la Unión Europea.

Obtuvimos información de muchas fuentes diferentes, pero las más importantes para nosotros fueron las entrevistas que realizamos, ya que, estas nos dieron las bases para conocer el estado actual del comercio entre México y la Unión Europea así como saber cual es la situación actual de los cañeros mexicanos, además, nos dimos cuenta de que un problema fundamental que hay en el país es el desconocimiento de los tratados comerciales que tenemos y los beneficios que se pueden obtener de estos, y que siempre que se piensa en exportar, el único país que tenemos como referencia son los Estados Unidos de Norte América.

## INTRODUCCIÓN

Este estudio se hizo sobre el azúcar estándar y su comercialización a la Unión Europea, porque, el azúcar es uno de los principales productos de México y aunque registra altos índices de producción, ha estado rezagada debido al incumplimiento del TLCAN, en el que los Estados Unidos de Norteamérica se comprometían a comprar todos los excedentes azucareros y al no hacerlo se tienen que buscar nuevas vías de comercio para colocar este producto y no abaratarlo en el mercado mundial.

Por ende, pensamos en la Unión Europea como posibilidad porque tiene uno de los mercados más grandes que hay en el mundo, además, al entrar a este mercado podemos tener trato con todos los países miembros de este bloque comercial, aprovechando las ventajas de tratar con un solo socio, en lugar de con veinticinco distintas entidades, así como utilizar los mecanismos del sistema general para colocar los productos mexicanos en los diversos mercados de la Unión Europea.

Pretendemos proporcionar con este estudio una guía de acción a seguir para el fortalecimiento del agro mexicano dentro de la rama azucarera, y fomentar el crecimiento económico del país a través del campo.

Queremos, a través de esta investigación, ubicar las condiciones de la industria azucarera del país, ya que, el azúcar es de los principales productos que exportamos, generando 440 mil empleos, por lo que los beneficios directos e indirectos se extienden a 2.5 millones de personas, lo cual se logra con la operación de 58 ingenios distribuidos en 15 estados.

El objetivo de este trabajo es comprobar que existe el mercado suficiente para aumentar al 100% las exportaciones<sup>1</sup> de azúcar estándar hacia la Unión Europea; en el año 2004 se exportaron 86, 823 toneladas, por lo que, se incrementaría la venta de azúcar al año 2006 en 173, 647 toneladas. Éstas, forman parte de las 600 mil toneladas de excedentes<sup>2</sup> azucareros que se esperan en el año 2005.

---

<sup>1</sup>Exportación: vender productos a otros países.

<sup>2</sup>Excedente: cantidad de mercancías o dinero que sobrepasa las previsiones de producción o de demanda, por lo cual se vende a menor precio.

La problemática detectada, es que, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica se había comprometido a través del TLCAN a comprar los excedentes de producción azucarera mexicana a partir del año 2000, cosa que no se cumplió, por este hecho se deben buscar nuevos mercados, para mantener y fortalecer el campo mexicano dentro de la rama azucarera.

La hipótesis en la que se sustenta esta investigación es incrementar la exportación al 100%, de lo que se exporta en la actualidad de excedentes azucareros a la Unión Europea (UE); se piensa que a través de este estudio se comprobará que se puede exportar el 100% de excedentes azucareros y adicionalmente dejar abierto el canal de comercialización con la UE en este rubro.

Para esto utilizaremos la siguiente temática: antecedentes, sistema de producción de azúcar, comercialización del azúcar estándar en la Unión Europea, comercialización del azúcar estándar en México, mercado, estrategia y conclusiones.

# 1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO DEL AZÚCAR ESTÁNDAR.

En este capítulo, se presenta un panorama general sobre el comercio internacional del azúcar estándar en todo el mundo, tanto de azúcar de caña, como azúcar de remolacha, para objeto de este estudio se mencionan también características de la Unión Europea y México.

## 1.1 Comercio Internacional.

Implica la realización de intercambios entre los diferentes países. A veces, se levantan barreras políticas cuando algunos grupos se oponen a él y los países establecen aranceles o contingentes. El otro rasgo nuevo que introduce el comercio internacional son los tipos de cambio.

Una economía que participa en el comercio internacional se denomina economía abierta.

Un útil indicador del grado de apertura es el cociente entre las exportaciones o las importaciones de un país y su PNB<sup>3</sup>.

En la siguiente tabla, se muestra como se comercializa el azúcar por período y en porcentaje.

TABLA 1:

### COMERCIO INTERNACIONAL DEL AZÚCAR ESTANDAR

	%				1 000 t new sugar				% TAV
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
World of which:	100.0	100.0	100.0	100.0	130 087	130 018	142 041	148 852	4.4
Europe									
EU-15	13.7	11.9	12.0	11.2	17 654	16 603	16 241	16 578	- 0.1
EU-25	14.2	14.1	15.2	13.3	21 080	18 440	21 000	19 712	- 0.7
America									
USA	4.2	4.0	4.8	5.4	6 080	7 774	6 404	7 664	17.0
Cuba	3.1	2.9	2.5	1.5	4 057	3 148	3 521	2 276	- 26.3
Guatemala	1.3	1.3	1.3	1.2	1 874	1 881	1 800	1 831	- 5.3
Mexico	3.7	4.3	3.8	3.7	4 816	6 814	6 073	6 442	7.3
Argentina	1.2	1.2	1.2	1.3	1 690	1 620	1 680	1 962	16.2
Brazil	12.6	15.6	16.6	17.5	16 464	20 335	23 957	26 985	10.1
Asia									
India	16.6	16.2	13.7	14.6	20 247	18 905	19 824	21 701	11.2
People's Rep. China	3.8	6.6	6.8	7.7	7 816	7 181	9 204	11 433	18.8
Pakistan	2.0	2.1	2.3	2.7	2 063	2 720	3 354	4 028	21.4
Philippines	1.4	1.5	1.4	1.5	1 828	1 855	1 867	2 246	13.4
Thailand	4.7	4.1	4.5	5.2	6 157	6 370	6 437	7 737	20.2
Africa									
South Africa	2.1	1.8	1.9	1.8	2 881	2 311	2 788	2 416	- 12.6
Oceania									
Australia	3.4	3.7	4.0	3.8	4 417	4 785	6 813	6 316	- 5.3

Source: Statistical Bulletin of the International Sugar Organization (ISO).

<sup>3</sup> Fundamentos de mercadotecnia. Phillip Kotler.



## 1.2 Unión Europea.



La Unión Europea (UE), es una organización supranacional del ámbito europeo dedicada a incrementar la integración económica y política y a reforzar la cooperación entre sus estados miembros. La Unión Europea nació el 1 de noviembre de 1993, fecha en que entró en vigor el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht. Con la entrada en vigor del Tratado, los países de la Comunidad Europea (CE) se convirtieron en miembros de la UE.

Con el Tratado de la Unión Europea, se otorgó la ciudadanía europea a los ciudadanos de cada Estado miembro. Se intensificaron los acuerdos aduaneros y sobre inmigración con el fin de permitir a los ciudadanos europeos una mayor libertad para vivir, trabajar o estudiar en cualquiera de los estados miembros, y se eliminaron las barreras comerciales entre sus miembros, la implantación de un arancel común para las importaciones del resto del mundo y la creación de una política agrícola conjunta.

Los países miembros de la UE hasta el día de hoy son Alemania, Austria, Bélgica, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Suecia y Reino Unido, a estos países se les conoce como EUR 25<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Fuente: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

### 1.3 México.



#### Agricultura.

Cerca del 21% de la mano de obra mexicana se dedica a la agricultura, y un número sustancial de trabajadores agrícolas trabajan en propiedades ejidales o comunales.

La producción agrícola está sujeta a las grandes variaciones en los regímenes pluviales, no obstante, los proyectos de irrigación han

incrementado el valor de las tierras de bajo cultivo y la conservación de los suelos ha aumentado la producción.

México no sólo genera los productos para cubrir la mayoría de sus necesidades básicas, sino que también exporta parte de su producción. En 2001 los principales productos agropecuarios de México fueron: caña de azúcar, maíz, trigo, cebada, arroz, legumbres, entre ellas el frijol, papas, café, algodón, fruta y hortalizas.

#### Población.

México cuenta con una población (según estimaciones para 2002) de 103.400.170 habitantes. La densidad de población en ese mismo año fue de 53 hab. /Km<sup>2</sup>. a nivel nacional, aunque las diferencias son muy notables según los estados y las regiones. Cerca del 74,4% de los mexicanos vivían en áreas urbanas durante el año 2000.

## 2 SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE AZÚCAR.

En este apartado se explica que es el azúcar estándar y por qué representa una parte importante en la economía y en la alimentación humana, e identificar que países se dedican a comercializar este producto.

### 2.1 Definición del azúcar estándar.

Azúcar, término aplicado a cualquier compuesto químico del grupo de los hidratos de carbono que se disuelve en agua con facilidad; son incoloros, inodoros y normalmente cristalizables. Todos tienen un sabor más o menos dulce. En general, a todos los monosacáridos, disacáridos y trisacáridos se les denomina azúcares para distinguirlos de los polisacáridos como el almidón, la celulosa y el glucógeno.

La remolacha azucarera y la caña de azúcar son las únicas fuentes importantes para el comercio. Más de la mitad del suministro mundial de azúcar se obtiene de la caña de azúcar, que crece en climas tropicales y subtropicales. El resto procede de la remolacha azucarera, que crece en países templados. La remolacha azucarera es la fuente principal de azúcar para la mayor parte de Europa y se cultiva extensamente en Rusia, Ucrania, Alemania, Francia y Polonia. Los países que producen mayor cantidad de azúcar de caña son Brasil, Cuba, Kazajstán, México, India y Australia.

### 2.2 Usos y aplicaciones del producto.

Se utiliza para dar sabor dulce a las comidas y en la fabricación de confites, pasteles, conservas, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y muchos otros alimentos.

El azúcar de caña no sólo se usa como componente de alimentos caseros o industriales, también encontramos diversos subproductos como el material en bruto cuya fermentación produce etanol, butanol, glicerina, ácido cítrico y ácido levulínico, sirve como ingrediente para elaborar algunos jabones transparentes y puede ser transformado en ésteres y éteres, algunos de los cuales producen resinas duras, infusibles e insolubles.

El bagazo es un material sólido y pulposo que queda después de la extracción del jugo del cual se cristaliza el azúcar, podemos considerarlo como un subproducto, ya que, se seca y se usa como combustible. La pulpa que queda después de extraer el jugo es un buen alimento para los animales domésticos.

La melaza<sup>5</sup> es un subproducto valioso para la industria azucarera, pues se usa en la fabricación de etanol y ron, como jarabe de mesa y condimento para los alimentos, y como comida para los animales de granja.

### 2.3 Importancia para la economía.

Cerca del 90% de las exportaciones mundiales de azúcar representan aproximadamente 58% de la producción de azúcar de caña, el azúcar de remolacha comprende alrededor del 10% de las exportaciones mundiales, y la mayoría de ellas son embarques intracontinentales en Europa.

Alrededor 60 países tropicales y subtropicales producen caña de azúcar, pero menos de una tercera parte de ellos exporta cantidades apreciables, de hecho, cerca de las cuatro quintas partes de las exportaciones de azúcar son realizadas por los grandes productores como México, Brasil, Perú, Cuba, Puerto Rico (en América latina), siendo las zonas importadoras EE.UU., Europa y el sudeste de Asia.

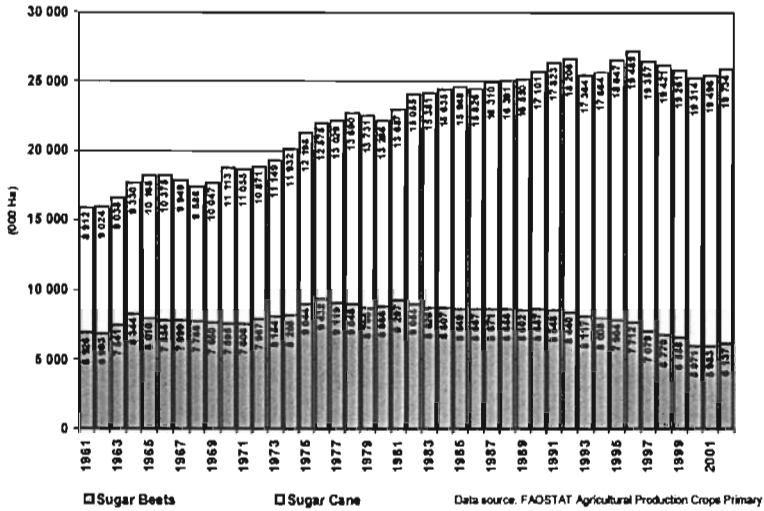
En la siguiente grafica se muestra la producción mundial que se tiene de azúcar de caña y de remolacha azucarera, demostrando que la producción del azúcar de caña es mayor por el clima en el que se da, y la de remolacha azucarera, es menor porque los países con ese clima son pocos.

---

<sup>5</sup> Melazas, líquido viscoso de color castaño oscuro que se obtiene como producto secundario en la fabricación del azúcar, en especial del azúcar de caña. Las melazas son la parte no cristalizable del azúcar.

TABLA 2:

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE AZÚCAR DE CAÑA Y REMOLACHA AZUCARERA.



En estas gráficas vemos quienes son los principales productores de azúcar, en el mundo, dándonos con esto una idea de cómo se encuentra México en la producción mundial de caña de azúcar y en donde se encuentra la UE, tomando en cuenta, que dentro de la UE, aparece la producción de EUR25.

TABLA 3:

TOP – 10 DE PRODUCTORES DE CAÑA DE AZÚCAR  
1992 – 2002

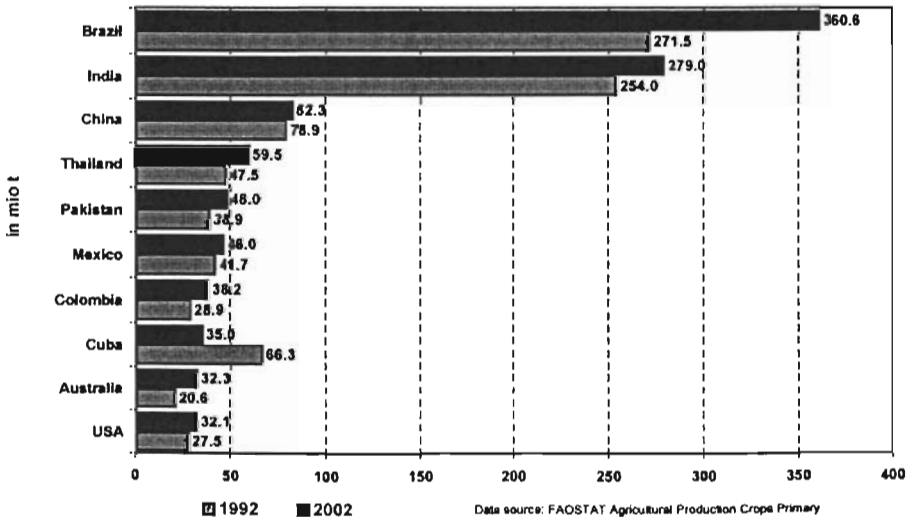
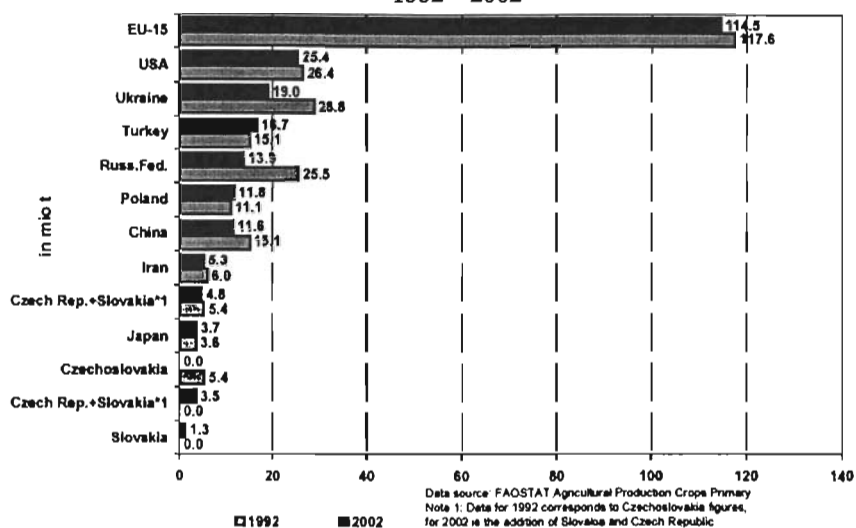


TABLA 4:

TOP – 10 DE PRODUCTORES DE REMOLACHA AZUCARERA  
1992 – 2002



Por último, podemos ver una comparación en la producción de azúcar los países más importantes.

TABLA 5:

TOP – 10 DE PRODUCTORES DE AZÚCAR  
COMPARACIÓN 1991 – 2001

	Cane Beet	"1991"		"2001"		2001-1991
		mio tonnes	share in %	mio tonnes	share in %	%
Brazil	C	9.1	8%	20.1	15%	121%
India	C	13.0	12%	20.0	15%	54%
European Union (15)*1	B(-C)	18.0	16%	18.0	13%	0%
China	B-C	8.4	7%	8.6	6%	2%
United States of America	B-C	6.7	6%	7.4	6%	10%
Thailand	C	4.2	4%	6.0	4%	42%
Mexico	C	3.4	3%	5.1	4%	50%
Australia	C	3.4	3%	4.6	3%	33%
Cuba	C	7.6	7%	3.8	3%	-50%
Pakistan	C	2.2	2%	2.7	2%	20%
<b>Top-10</b>		<b>76.0</b>	<b>67%</b>	<b>96.2</b>	<b>72%</b>	<b>26%</b>
<b>World</b>		<b>113.0</b>	<b>100%</b>	<b>134.1</b>	<b>100%</b>	<b>19%</b>

\*1 sugar from cane included

C.- azúcar de caña

B.- remolacha azucarera.

### 3. COMERCIALIZACIÓN DEL AZUCAR ESTANDAR EN LA UNIÓN EUROPEA.

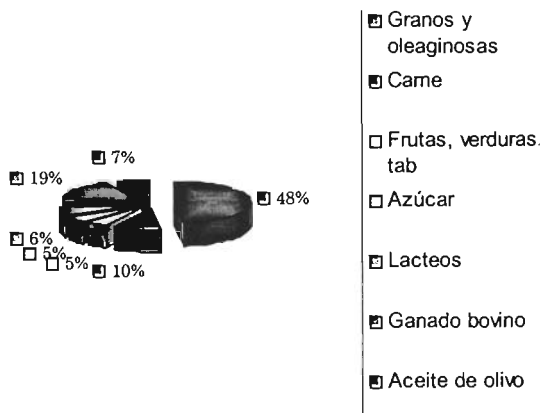
En este tema abordaremos características importantes que se tienen en la UE para la producción y comercialización del azúcar, ya que, de esta manera conocemos las condiciones en las que se encuentra el mercado al cual queremos satisfacer, además de saber como se desarrolla este sector, estableciendo un marco de referencia con México.

#### 3.1 Subsidios, créditos y apoyos financieros.

El azúcar esta subsidiada a través de una mezcla de apoyos a los precios y controles de oferta. El apoyo esta restringido a la producción de acuerdo a una cuota, que eleva los precios a los consumidores, a esta disposición se le denomina "principio de corresponsabilidad" y ha sido el apoyo más riguroso para los productores que cubren el costo total de esta disposición. Las importaciones están restringidas por altos aranceles, sin embargo existe un acceso liberalizado de grandes cantidades de azúcar de caña.

Otro apoyo que se da al azúcar son los pagos directos, estos tienen como finalidad, favorecer el nivel de ingreso de los productores. Estos pagos, aunque establecidos en dólares por tonelada, se otorgan por número de hectáreas y se calculan con base a un rendimiento histórico promedio. Los pagos directos representan el 35% de los apoyos a los productores y también cubren un porcentaje mayor de su ingreso (una vez que los costos de los insumos se sustraen de esos recibos). Los contribuyentes financian los pagos directos<sup>6</sup>.

#### APOYO A ORGANIZACIONES DE MERCADO POR PRODUCTO CONSIDERANDO LOS PAGOS DIRECTOS, 2001



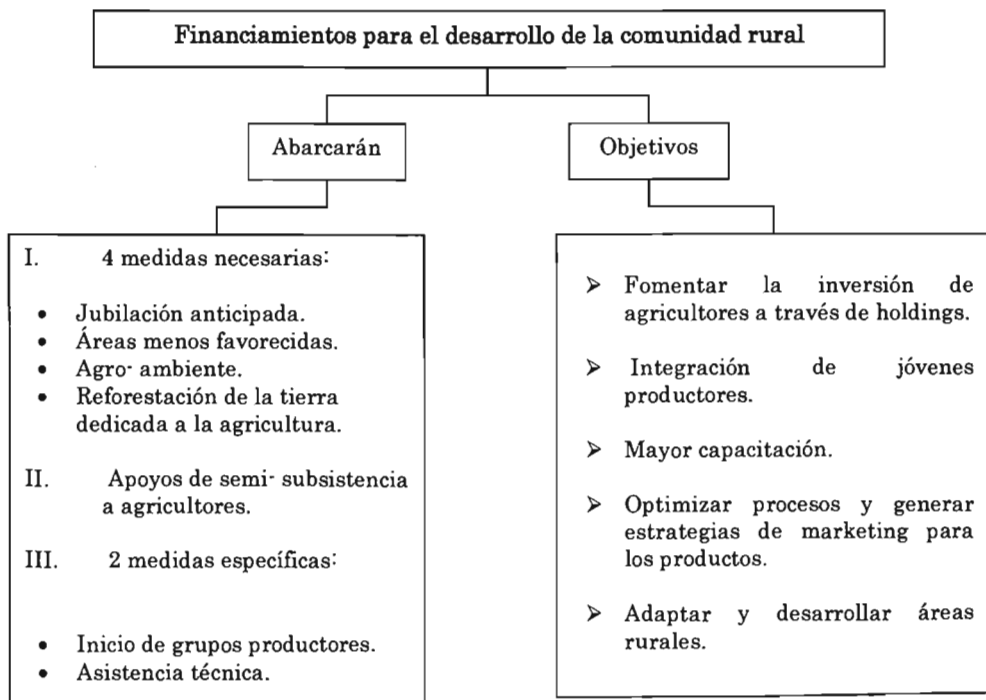
<sup>6</sup> Fuente: ACERCA con datos de USDA ERS.

## Oportunidades en las zonas rurales.

La política de desarrollo rural de la UE también incentiva la mejora de la calidad de los productos agrícolas, entre ellos el azúcar. Su objetivo es incrementar la competitividad de la agricultura y promover las oportunidades de empleo de la población rural.

Los planes de desarrollo rural conceden a los agricultores ayudas especiales para que mejoren la calidad de los productos y potencien sus actividades de comercialización, lo que les permite obtener mejores precios de venta. También conceden fondos para abrir mercados a productos específicos, especialmente a aquellos cuyas características regionales son valoradas por los consumidores. La UE completa su ayuda con sistemas de etiquetado que garantizan los métodos de elaboración y la procedencia de los productos.

Este cuadro presenta la asignación de recursos y las áreas a las que se dirigen éstos, impulsando su producción y garantizando la participación de los agricultores.





### 3.2 Producción de azúcar estándar.

La producción de remolacha azucarera en la UE en el año 2004 está estimada en 18.7 millones de toneladas, después de graves sequías que golpearon el sur y la parte central de Europa en 2003, las condiciones climáticas han sido favorables en la mayoría de regiones cultivadas con remolacha azucarera a lo largo de la UE en 2004. El moderado decremento en el área visto en 2003 ha sido compensado en general por grandes cosechas, aunque el contenido del azúcar ha sido muy variable debido a las abundantes precipitaciones.

La producción ha aumentado significativamente en Alemania, donde 4.1 millones de toneladas fueron producidas, cerca del 10% más que en 2003 y Hungría (incremento por más del 70%, es decir, arriba de 450, 000 toneladas comparadas con 260, 000 en 2003). Entre otros estados miembros la producción se ha elevado, en Italia (27% arriba de 1.15 millones de toneladas) y Grecia (24% arriba de 255, 000 toneladas). La producción ha permanecido estable en el Reino Unido (1.35, millones de toneladas) y en Holanda (1.07 millones de toneladas).

### 3.3 Precios.

El precio de venta que se utiliza para el intercambio comercial de azúcar entre México y la UE está regido por el reporte de precios futuros de la bolsa de Londres y de Nueva York, establecidos para regular el precio mundial de los excedentes azucareros.

**TABLA 6: REPORTE DIARIO DE PRECIOS A FUTURO  
EN DIVERSOS MERCADOS INTERNACIONALES**

Bolsa de Futuros de Londres (LFOX)  
(Dólares Por Tonelada)

Contrato	Último	Valor	Variación	Máximo	Mínimo	Cierre anterior	Volumen anterior
Aug'05	C 244.50	↓	-1.00	245.60	244.00	245.50	883
Oct'05	C 242.80	↓	-0.90	244.00	242.40	243.70	121
Dec'05	C 243.10	↓	-0.80	244.00	243.10	243.90	29
Mar'06	C 246.20	↓	-0.80	246.20	246.20	247.00	N.D.
May'06	C 250.00	↑	0.50	250.00	249.90	249.50	50
Aug'06	C 253.20	≡	0.00	253.20	253.20	253.20	42
Oct'06	C 255.40	↓	-0.30	255.40	255.40	255.70	N.D.

**TABLA 7: REPORTE DIARIO DE PRECIOS DE CONTADO EN DIVERSOS MERCADOS INTERNACIONALES<sup>7</sup>**

Azúcar  
(Dólares por Tonelada)

Producto/Tipo	Mercado de cotización	Lugar de entrega	Último precio	Valor	Cambio neto	Precio anterior	Fecha anterior
Azucar	Londres, Inglaterra.	FOB, Londres.	186.51	↓	-2.42	188.93	14 APR 2005
Mundial No.11	Nueva York, E.U.	Nueva York.	218.25	↓	-1.10	219.35	14 APR 2005
No.4 Morena	Londres, Inglaterra.	Londres (Lbs.Est./Ton.)	131.40	↓	-1.60	133.00	14 APR 2005

### 3.4 Tecnología.

**Utilización de la ciencia para mejorar la seguridad y calidad de los alimentos: investigación y desarrollo.**

A través de su programa de investigación y desarrollo (I+D), la UE financia proyectos de investigación destinados a mejorar el valor nutritivo y los efectos sanitarios de los alimentos, incluyendo el azúcar y demostrar las características objetivas de los productos tradicionales.

Algunos de los proyectos destacados en el campo de la investigación alimentaria incluyen estudios sobre la mejora del valor nutritivo de los alimentos, las reacciones alérgicas a ciertas sustancias y los factores que intervienen en la obesidad.

Asimismo, ciertos estudios han mejorado el conocimiento de los mecanismos de contaminación de los alimentos y han contribuido al desarrollo de métodos más rápidos para detectar la presencia de sustancias nocivas.

Dado que los productos alimenticios y la dieta alimentaria tienen una influencia determinante en la salud y bienestar humanos, los proyectos de investigación también se han centrado en la elaboración de alimentos con cualidades nutritivas o sanitarias específicas destinadas a ciertos sectores de la población.

<sup>7</sup> Fuente tabla 6 ASERCA con datos de feature source y fuente tabla 7 ASERCA con datos de la agencia de noticias Reuters.

### 3.5 Aranceles de importación y exportación.

Los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

1. Ad-valorem, cuando se exprese en términos porcentuales el valor de la mercancía en aduana.
2. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.
3. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Los aranceles podrán adoptar las siguientes modalidades:

1. Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.
2. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Diario Oficial de la Nación.

TABLA 8:

**DERECHOS DE ADUANA PARA EL AZÚCAR ESTÁNDAR<sup>9</sup>**

Código del producto: 1701991020

País de origen: México

CÓDIGO	DESIGNACIÓN DEL PRODUCTO
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido
1701 91	-Los demás
1701 99	--Los demás
1701 99 10	---Azúcar blanco
1701 99 10 20	----De caña
1701 99 10 80	----Los demás

Tipo de medida	Derecho de aduana	Pié de página	Reglamento/ Decisión
Derecho terceros países			R9922040
Puesta en libre circulación (vigilancia previa)		CD020	R0112600
Precios representativos (azúcar)	271,32 pesos/100 Kg.		R0502920
Derecho adicional (azúcar) sobre la base del precio representativo	149,464 pesos/100 Kg.		R0502920
Derecho adicional (azúcar) sobre la base del precio cif			R0502920

Tomando en cuenta que el euro al día 1° de Junio del 2005 se ubico en \$13.60 por euro, según el Banco de México.

<sup>9</sup> Fuente DG Fiscalidad y Unión Aduanera Expanding Exports Helpdesk de la DG Comercio 31 de mayo de 2005

### 3.6 Balanza comercial: azúcar estándar.

Cada año la UE importa más de un 50% de los productos alimenticios que consume. También exporta grandes cantidades, por lo que su dependencia de las importaciones se sitúa en un 15%.

Con importaciones de alrededor de 5 millones de toneladas, la Unión Europea es el tercer importador de azúcar mas grande en el mundo después de Rusia e Indonesia.

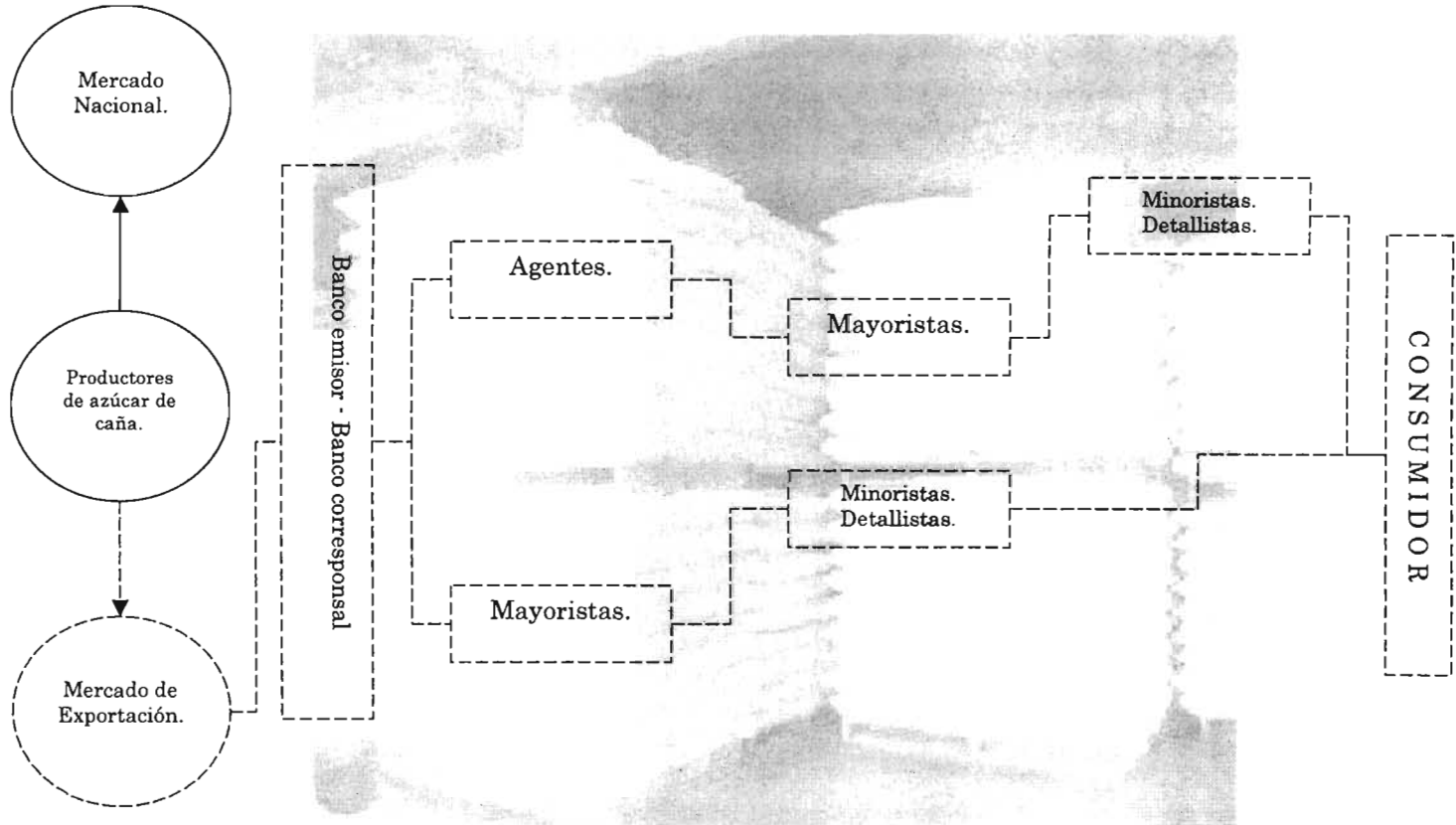
TABLA 9:

#### ESTADISTICAS DE COMERCIALIZACIÓN DE AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA<sup>10</sup> (Valor en miles de euros)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
Azúcares y artículos de confitería EUR 25	5, 216, 480.35	5.458.039,728

<sup>10</sup> Fuente: Eurostat Comext

### 3.7 Distribución del producto: canales de distribución.



### 3.8 Ventas.

TABLA 10:

#### EXPORTACIONES DE EUR25 DEL AÑO 2004 AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA

Medidas	Exportación Valor (1000 EUR)	% de Exportación de cada país (1000 EUR)	Exportación Volumen (Toneladas)	% de Exportación de cada país
Países declarantes	EUR25	EUR25	EUR25	EUR25
Países socios				
Alemania	998.100,31	14,283	1.377.482	11,271
Austria	229.040,40	3,278	368.081	3,012
Bélgica	585.347,93	8,376	1.044.047	8,542
Checa, República	80.791,93	1,156	117.855	0,964
Chipre	16.920,30	0,242	35.216	0,288
Dinamarca	115.594,25	1,654	161.158	1,319
Eslovaquia	40.788,68	0,584	70.454	0,576
Eslovenia	18.854,44	0,270	26.035	0,213
España	368.582,25	5,274	511.537	4,185
Estonia	27.888,33	0,399	79.759	0,653
Finlandia	59.965,53	0,858	51.898	0,425
Francia	562.296,12	8,046	667.229	5,459
Grecia	62.308,14	0,892	66.907	0,547
Hungría	46.720,39	0,669	111.389	0,911
Irlanda	150.422,54	2,153	222.087	1,817
Italia	627.589,18	8,981	810.548	6,632
Letonia	16.331,86	0,234	35.278	0,289
Lituania	25.323,99	0,362	44.261	0,362
Luxemburgo	21.602,34	0,309	11.036	0,090
Malta	20.171,58	0,289	27.741	0,227

EXPORTACIONES DE EUR25 DEL AÑO 2004 AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA<sup>11</sup>

Medidas	Exportación Valor (1000 EUR)	% de Exportación de cada país (1000 EUR)	Exportación Volumen (1000 Kg.)	% de Exportación de cada país (1000 Kg.)
Países declarantes	EUR25	EUR25	EUR25	EUR25
Países socios				
Países Bajos	400.612,65	5,733	713.189	5,835
Polonia	72.567,68	1,038	90.264	0,739
Portugal	5.155,64	0,074	37.918	0,310
Reino Unido	509.515,46	7,291	692.466	5,666
Suecia	153.988,31	2,204	113.393	0,928
Total	5 216.480,35	100,000	7 487.239	100,000

<sup>11</sup> Fuente Eurostat Comext: 22/04/2005



#### 4. COMERCIALIZACIÓN DEL AZÚCAR ESTANDAR EN MÉXICO.

En este capítulo, veremos como se encuentra la industria azucarera en México, ya que, como lo vimos anteriormente, nos encontramos en los 10 primeros productores de azúcar de caña a nivel mundial, por lo que este sector es importante para el PIB y por lo tanto es una de las principales fuentes de empleo para el campo mexicano.

##### 4.1 Subsidios, créditos y apoyos financieros.

Con el fin de apoyar a los productores cañeros del país, el Comité Técnico del Fideicomiso denominado Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), aprobó la participación en el Programa Emergente de Apoyo Financiero al Sistema-Producto Azúcar, mediante la aportación, en carácter de subsidio, por la cantidad de \$1,200 millones.

Sobre lo que se hace a través del Programa Nacional Azucarero destacan acciones dirigidas hacia los mercados interno y externo. Para el primero, se tienen medidas que promueven un mercado ordenado y transparente, así como el fomento al consumo. Para el segundo, desde 2001 se creó una cooperativa exportadora de azúcar excedente de cada zafra, con lo que se cumple con las cuotas de exportación establecidas para México.

En las acciones de financiamiento, el Programa Azucarero señala que los programas de reporte de inventarios se instrumentaron desde 2001 a partir del Programa Emergente de Apoyo Financiero al Sistema Producto Azúcar de la SAGARPA, y continúan su operación por parte de la banca de desarrollo, sin requerir respaldo presupuestal alguno.

Uno de los factores para que el Programa Nacional Azucarero cumpla sus propósitos radica en los apoyos a la inversión y capitalización de los productores de caña de azúcar y sus organizaciones, canalizados a través de la Subsecretaría de Agricultura de la SAGARPA.

El objetivo de esta acción es mejorar la capacidad productiva de los cañeros, mediante acciones de mecanización de los campos, fomento a la inversión y capitalización y la orientación hacia la reconversión productiva que permite mejorar la competitividad de esta cadena y elevar el ingreso de los actores económicos.

Los conceptos de apoyo se concentran en riego tecnificado, tecnificación de cosecha, nivelación de suelos, drenaje, equipo de transporte no motorizados y aplicación de compostas, así como adquisición de maquinaria y equipo postcosecha.

De acuerdo con cálculos de la SAGARPA, los apoyos llegan a alrededor de 50 mil productores de caña de azúcar, de un universo de más de 150 mil, en una distribución por estados (existen 15 en la República Mexicana), y son recuperables a favor de los propios agricultores y sus organizaciones en Fondos de Inversión y Capitalización Rural (FINCAS). Estos recursos se pueden complementar con apoyos del Fondo de Riesgo Compartido para el Fomento a los Agro negocios (FOMAGRO) del Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO).

Sólo en la zafra 2003/2004 fueron asignados 200 millones de pesos para productores de los siguientes estados, enlistados por mayor monto de canalización de recursos: Veracruz, Jalisco, San Luís Potosí, Chiapas, Oaxaca, Tamaulipas, Sinaloa, Nayarit, Tabasco, Puebla, Morelos, Michoacán, Quintana Roo, Colima y Campeche. Los apoyos se distribuyen de acuerdo al volumen de caña molida, cuya totalidad en el periodo referido fue de 42 millones 454 mil 355 toneladas, y de la que Veracruz participó con el 38.29 por ciento.

Un componente decisivo para hacer fluir el financiamiento hacia los campos cañeros radica en la creación en 2002, por parte de la SAGARPA, de los Fideicomisos de Inversión y Contingencia Agropecuarios (FINCAS cañeros), los cuales, al cierre de 2004, tuvieron más de 70 mil beneficiarios del sector, con aportaciones por más de 223 millones de pesos por parte de la Secretaría de Agricultura. Hay ya un total de 114 instrumentos de este tipo constituidos, se reporta en el Programa Nacional Azucarero<sup>12</sup>.

#### 4.2 Producción de azúcar estándar.

Según estadísticas, la producción de azúcar en México se ha ubicado, en promedio anual en los últimos años, en aproximadamente 5 millones de toneladas, lo que representa cerca del 3.9% del total mundial. Si bien es cierto que aún se esta muy lejos de la producción de Brasil, China e India, también es cierto que el potencial productivo existe, ya que como se precisó anteriormente, la productividad de los campos cultivados con caña de azúcar en México esta por encima del rendimiento obtenido en los principales productores de dulce, ya que, se ubicó en 61.8% en azúcar estándar, siendo el rendimiento por hectárea de 72 toneladas, obteniéndose un total de 8.14 toneladas de azúcar por hectárea<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Fuente Secretaría de economía

<sup>13</sup> Revista mensual producida y editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, Órgano Desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

**AVANCE DE SIEMBRAS Y COSECHAS  
PERENNES 2005**

SITUACION AL 28 DE FEBRERO DE 2005

CAÑA DE AZUCAR

DELEGACION	TOTAL ( Riego + Temporal )						
	SUPERFICIE (HA.)			PRODUCCION (TON.)		RENDIMIENTO (TON/HA)	
	SEMBRADA	SINIESTRADA	COSECHADA	EXPECTATIVA	OBTENIDA	EXPECTATIVA	OBTENIDO
AGUASCALIENTES							
BAJA CALIFORNIA							
BAJA CALIFORNIA SUR							
CAMPECHE	8,255	0	3,471	379,730	157,345	46.000	45.331
CHIAPAS	29,984	0	19,894	2,648,140	1,368,625	88.318	68.796
CHIHUAHUA							
COAHUILA							
COLIMA	9,132	0	4,887	889,526	417,919	97.408	85.516
DISTRITO FEDERAL							
DURANGO							
GUANAJUATO							
GUERRERO							
HIDALGO							
JALISCO	67,623	0	28,042	5,565,428	2,824,378	82.301	100.720
MEXICO							
MICHOACÁN	17,365	0	6,464	1,510,458	525,491	86.983	81.295
MORELOS	16,401	0	7,617	1,428,000	764,551	87.068	103.000
NAYARIT	29,271	0	11,710	1,718,400	884,249	58.707	75.512
NUEVO LEON							
OAXACA	52,533	0	39,870	3,559,227	2,701,510	67.752	67.758
PUEBLA	12,170	0	6,455	1,412,254	801,941	116.044	124.236
QUERETARO							
QUINTANA ROO	22,500	0	12,136	1,259,940	735,005	55.997	80.564
REGION LAGUNERA	0	0	0	0	0		
SAN LUIS POTOSÍ	63,410	0	35,923	3,555,472	2,338,593	58.071	65.100
SINALOA	26,498	0	8,399	2,185,820	676,155	82.490	80.504
SONORA							
TABASCO	27,006	0	6,078	1,375,751	414,868	50.942	68.257
TAMAULIPAS	58,434	0	17,389	4,107,653	1,168,540	70.296	67.200
TLAXCALA							
VERACRUZ	242,033	0	145,187	16,943,705	10,942,497	70.006	75.368
YUCATÁN							
ZACATECAS							
<b>TOTAL</b>	<b>682,615</b>	<b>0</b>	<b>353,522</b>	<b>48,539,504</b>	<b>26,741,667</b>	<b>71.108</b>	<b>75.644</b>

COMARCA LAG. DGO.  
COMARCA LAG. COAH.

FUENTE: SERVICIO DE INFORMACIÓN Y ESTADÍSTICA AGROALIMENTARIA Y PESQUERA (SIAP), CON INFORMACIÓN DE LAS DELEGACIONES DE LA SAGARPA EN LOS ESTADOS.

**M 1\*: UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA  
AGROINDUSTRIA CAÑERA EN MÉXICO.**



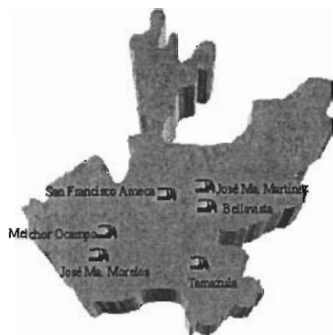
\* M= mapa

## INGENIOS POR ESTADO DE LA REPÚBLICA MEXICANA

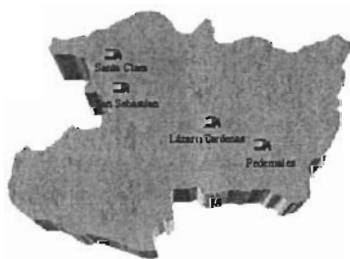
M 2:  
Sinaloa



M 3:  
Jalisco



M 4:  
Michoacán



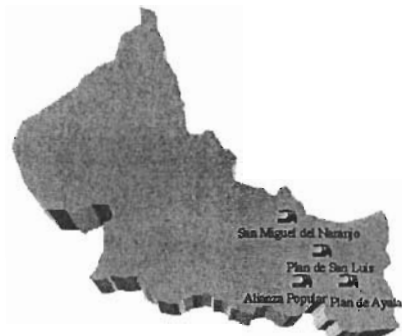
M 6:  
Tamaulipas



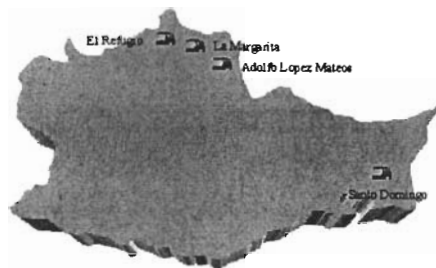
M 5.  
Nayarit



M 7:  
San Luís Potosí



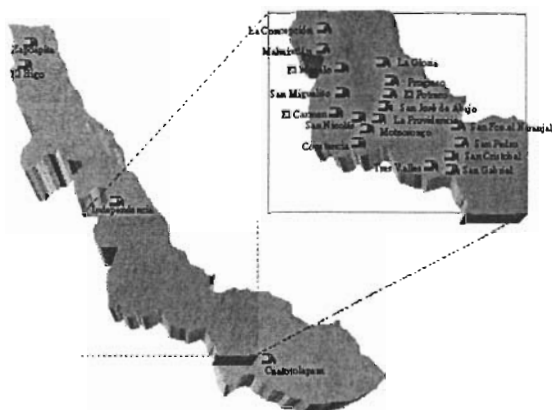
M 8:  
Oaxaca



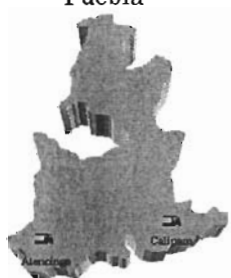
M 11:  
Campeche



M 12:  
Veracruz



M 13:  
Puebla



M 14:  
Quintana Roo



Imágenes proporcionadas por la Unión Nacional de Cañeros.

### 4.3 Precios.

El precio de venta que se utiliza para el intercambio comercial de azúcar entre México y la UE está regido por el reporte de precios futuros de la bolsa de Londres y de Nueva York, establecidos para regular el precio mundial de los excedentes azucareros.

**TABLA 11: REPORTE DIARIO DE PRECIOS A FUTURO EN DIVERSOS MERCADOS INTERNACIONALES**

Bolsa de Futuros de Londres (LFOX)  
(Dólares Por Tonelada)

Contrato	Último	Valor	Variación	Máximo	Mínimo	Cierre anterior	Volumen anterior
Aug'05	C 244.50	↓	-1.00	245.60	244.00	245.50	883
Oct'05	C 242.80	↓	-0.90	244.00	242.40	243.70	121
Dec'05	C 243.10	↓	-0.80	244.00	243.10	243.90	29
Mar'06	C 246.20	↓	-0.80	246.20	246.20	247.00	N.D.
May'06	C 250.00	↑	0.50	250.00	249.90	249.50	50
Aug'06	C 253.20	≡	0.00	253.20	253.20	253.20	42
Oct'06	C 255.40	↓	-0.30	255.40	255.40	255.70	N.D.

**TABLA 12: REPORTE DIARIO DE PRECIOS DE CONTADO EN DIVERSOS MERCADOS INTERNACIONALES<sup>14</sup>**

Azúcar  
(Dólares por Tonelada)

Producto/Tipo	Mercado de cotización	Lugar de entrega	Último precio	Valor	Cambio neto	Precio anterior	Fecha anterior
Azucar	Londres, Inglaterra.	FOB, Londres.	186.51	↓	-2.42	188.93	14 APR 2005
Mundial No.11	Nueva York, E.U.	Nueva York.	218.25	↓	-1.10	219.35	14 APR 2005
No.4 Morena	Londres, Inglaterra.	Londres (Lbs.Est./Ton.)	131.40	↓	-1.60	133.00	14 APR 2005

<sup>14</sup> Fuente tabla 11 ASERCA con datos de FutureSource y fuente tabla 12 ASERCA con datos de la agencia de noticias Reuters.

#### 4.4 Tecnología.

En este aspecto se cuenta con el Sistema de Investigación Científica y Tecnológica de la Caña de Azúcar (SICTCAÑA), que tiene como propósito orientar los proyectos de investigación y desarrollo para otorgarle más competitividad y rentabilidad a la agroindustria de la caña de azúcar.

El SICTCAÑA, tiene entre sus principales propósitos:

- Desarrollar nuevas variedades con elevados contenidos de sacarosa, baja fibra, tolerantes a plagas y enfermedades, sequía e inundaciones y otras adversidades climatológicas.
- Promover las investigaciones que diversifiquen y optimicen el aprovechamiento de la caña atendiendo a su rentabilidad, mercado y disponibilidad de inversiones.
- Determinar mediante estudios e investigaciones, la contribución a la competitividad del territorio rural de cada una de las Zonas de Abastecimiento cañero que permitan consolidar la producción, el empleo y los servicios rurales.
- Inventariar la investigación y sus resultados en materia de coproductos, subproductos y derivados, y promover las nuevas investigaciones para maximizar el aprovechamiento y diversificación de la caña de azúcar<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Secretaría de economía y Gaceta parlamentaria. No. 111, año 2005. Miércoles 27 de abril. 2º año de ejercicio, Segundo periodo ordinario.

#### 4.5 Aranceles de importación y exportación.

TABLA 13:

### ARANCELES A LA IMPORTACIÓN APLICADOS POR MÉXICO A SOCIOS COMERCIALES: Tarifa mexicana

Unión Europea: EXCL

Arancel Nación Más Favorecida (NMF): 0.36 Dls. EUA

#### Glosario de términos utilizados en el SIAVI

- Arancel de Importación:	Impuesto exigido cuando un bien es importado.
- Arancel de Exportación:	Derecho arancelario sobre los productos exportados.
- Arancel de Nación Más Favorecida (NMF):	Arancel que un país miembro de la OMC cobra a las importaciones provenientes de otro miembro.
- Exento (Ex.):	Implica que las importaciones provenientes de determinado país entran libres de arancel.
- Excluido (EXCL.):	Implica que esa fracción quedó excluida de la negociación de un acuerdo comercial. Por tanto, aplica el arancel NMF.



#### 4.6 Balanza comercial: azúcar estándar.

Las exportaciones más importantes corresponden al petróleo crudo, gas natural, automóviles, algodón, azúcar, jitomate (tomate), café, camarón, zinc, textiles, prendas de vestir, plata y motores. Las mayores importaciones del país incluyen maquinaria, equipo de transporte, aparatos de telecomunicaciones, productos químicos, petróleo y productos derivados, material agrícola, hierro y acero.

TABLA 14:

#### EXPORTACIONES DE ALIMENTOS Y BEBIDAS<sup>16</sup> (Valor en miles de dólares)

	Enero- Diciembre 2003	Enero- Diciembre 2004	Variación % 04/03
Alimentos y Bebidas	4 619 317	5 173 184	12.0
Azúcar	9 762	13 392	37.2

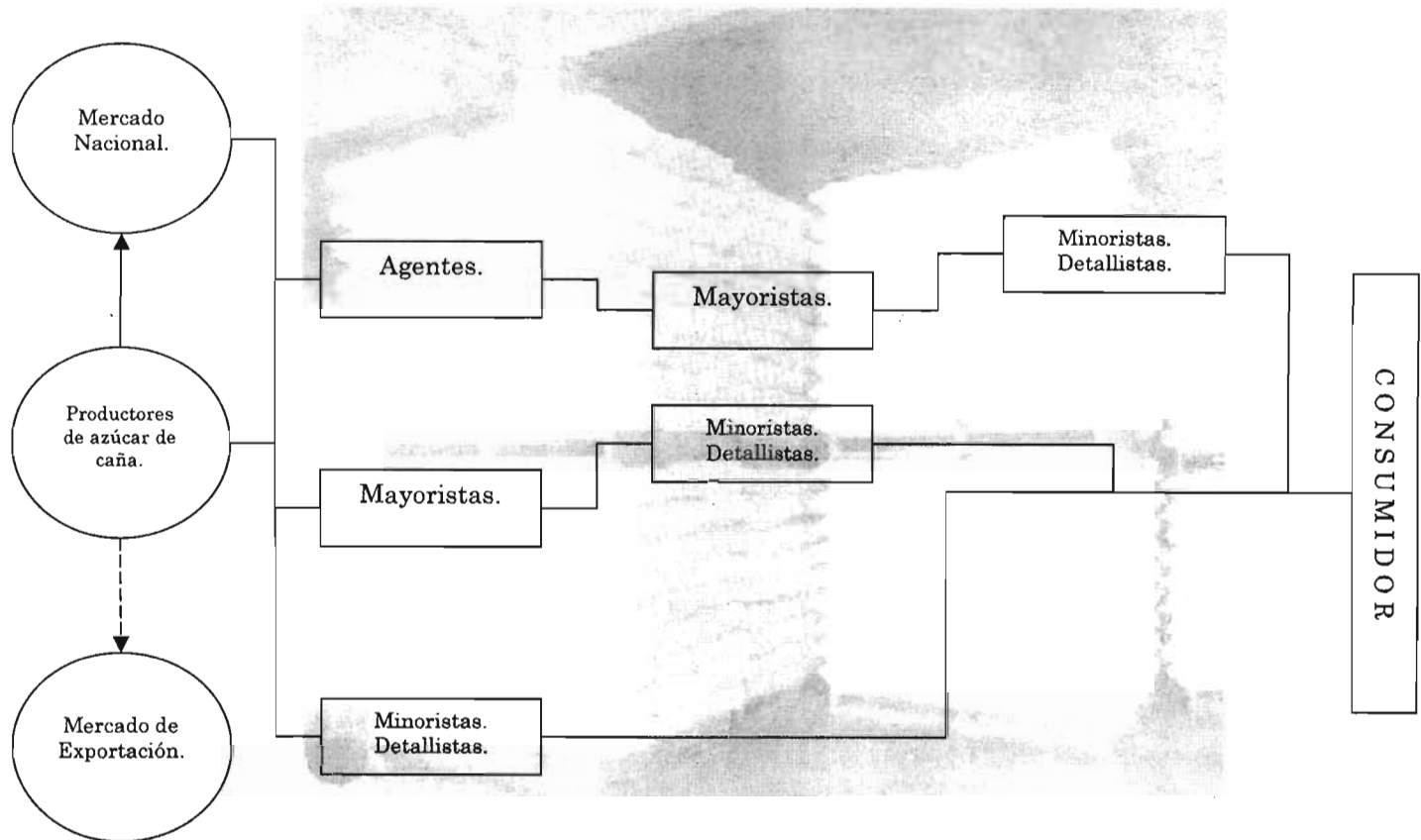
TABLA 15:

#### IMPORTACIONES DE ALIMENTOS Y BEBIDAS (Valor en miles de dólares)

	Enero- Diciembre 2003	Enero- Diciembre 2004	Variación % 04/03
Alimentos y Bebidas	7 003 632	8 004 932	14.3
Azúcar	54 130	112 907	108.6

<sup>16</sup> Fuente: Banco de México

#### 4.7 Distribución del producto: canales de distribución.



#### 4.8 Ventas.

TABLA 16:

### IMPORTACIONES DE EUR25 PROCEDENTES DE MÉXICO DEL AÑO 2004 AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA

Medidas	Valor de importación ( Millones de EUR)	Volumen de importación (Toneladas)
Países declarantes	EUR 25	EUR 25
México	8, 958. 24	86, 823

TABLA 17:

### COMERCIO DE AZÚCAR ESTÁNDAR

Países declarantes	IMPORTACIONES DE EUR 25 A MÉXICO				EXPORTACIONES DE MÉXICO A EUR 25			
	Importación Valor (1000 EUR) México	% de Importación de cada país (1000 EUR)	Importación Volumen (Toneladas) México	% de Importación de cada país	Exportación Valor (1000 EUR) México	% de Exportación de cada país (1000 EUR)	Exportación Volumen (Toneladas) México	% de Exportación de cada país
EUR 25	8.958,24		86.823	-	17.149,67		6.428	-
Alemania	776,34	8,666	521	0,601	414,45	2,417	242	3,707
Austria	29,32	0,327	4	0,006	23,85	0,139	3	0,051
Bélgica	1.577,28	17,607	22.239	25,615	6.217,11	36,252	2.075	31,769
Checa, República	219,15	2,446	152	0,175	3,83	0,022	2	0,035
Eslovaquia	8,58	0,096	2	0,003	-	-	-	-

Países declarantes	IMPORTACIONES DE EUR 25 A MÉXICO				EXPORTACIONES DE MÉXICO A EUR 25 <sup>17</sup>			
	Importación Valor (1000 EUR) México	% de Importación de cada país (1000 EUR)	Importación Volumen (Toneladas) México	% de Importación de cada país	Exportación Valor (1000 EUR) México	% de Exportación de cada país (1000 EUR)	Exportación Volumen (Toneladas) México	% de Exportación de cada país
España	350,51	3,913	4.977	5,733	2.456,58	14,324	505	7,742
Estonia	0,97	0,011	0	0,000	0,07	0,000	0	0,002
Francia	1.516,85	16,932	16.100	18,544	6.378,75	37,195	2.405	36,818
Grecia	165,56	1,848	61	0,071	-	-	-	-
Hungría	1,73	0,019	0	0,001	12,71	0,074	1	0,023
Irlanda	0,08	0,001	-	-	-	-	-	-
Italia	37,77	0,422	16	0,019	188,33	1,098	74	1,136
Lituania	10,65	0,119	10	0,012	-	-	-	-
Malta	0,21	0,002	0	0,000	-	-	-	-
Países Bajos	1.503,66	16,785	19.376	22,317	1.306,32	7,617	1.103	16,888
Polonia	34,50	0,385	26	0,030	-	-	-	-
Portugal	14,67	0,164	4	0,005	-	-	-	-
Reino Unido	2.615,16	29,193	23.302	26,839	140,92	0,822	117	1,801
Suecia	95,25	1,063	27	0,031	6,75	0,039	1	0,029
TOTALES	8.958,24	100,000	86.823	100,000	17.149,67	100,000	6.534	100,000

<sup>17</sup> Fuente eurostat comext: 22 / 4 / 2005

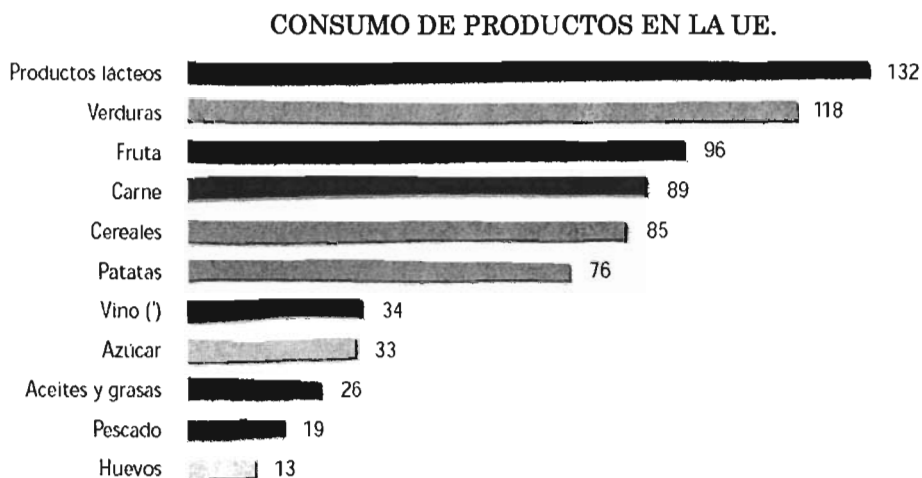
## 5 ANALISIS DE MERCADO.

En este apartado, comprobaremos la hipótesis de nuestra investigación, al determinar el mercado potencial, que se cubriría con la venta a la UE de los excedentes azucareros, así como, ubicar la etapa del ciclo de vida en la que se encuentra nuestro producto.

### 5.1 Consumo aparente.

En la UE, el azúcar es principalmente consumida en forma de productos procesados. Industrias como la confitería, bebidas suaves, jugos, panadería y helados conforman alrededor del 75% del uso del azúcar.

TABLA 18:



*Nuestra dieta: Consumo medio, en kg/persona, en la UE, 1998.*

*(l) litros/persona.*

Las ventas de México a la Unión Europea, solo son de excedentes, por lo que el precio y el volumen de ventas depende del mercado o "del mejor postor" o sea, el que pague mejor.

El mercado Europeo no nos consume por que no se tiene el conocimiento del tratado existente con el bloque económico de Europa (según la Unión Nacional de Cañeros, UNC), y los beneficios que se podrían tener dentro de este mercado.

## 5.2 Demanda potencial.

El total de las importaciones de EUR 25 en el año 2004 son 12 715 620 803 toneladas de azúcar, teniendo como principales importadores a Francia con 21.19%, Alemania 9.665% y Bélgica con 7.43%.

El principal importador de México en el año 2004 es el Reino Unido sus principales proveedores son Mauricio con 17.48%, Argentina con 11.54% y Fiyi con 6.34%, por lo que México se ubica en .18%.

México representa el .68% del mercado total.

Por lo tanto, en nuestro análisis tenemos: Si cada persona consume 33 kilos anuales, entonces:

**TABLA 20:**

### CONSUMO DE AZUCAR ANUAL DE LA POBLACIÓN TOTAL DE LA UE

Personas	Kilos/anuales
25 países 456 814.6	15.074.881,80
15 países 382 673.3	12.628.218,90

## 5.3 Participación de la competencia en el mercado.

En este cuadro, se presentan a los principales competidores de México en la venta de azúcar a la UE, cabe señalar que entre los mismos miembros se importan y exportan productos agrícolas entre ellos el azúcar, por lo que el principal vendedor es Francia.

**TABLA 21:**

En esta tabla se presenta a los principales competidores de México en la importación de azúcar de la UE, recordemos que al ser un bloque comercial entre los mismos países miembros se importan azúcar.

ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN DE AZÚCAR ESTÁNDAR DE EUR25<sup>18</sup>

Países declarantes	Importación Valor (1000 EUR)	% de Importación Valor	Importación Valor (Toneladas)	% de Importación Valor
	EUR25	EUR25	EUR25	EUR25
Francia	1.523.860,12	21,479	2.695.563	21,199
Alemania	850.445,00	11,987	1.228.984	9,665
Bélgica	675.984,75	9,528	945.446	7,435
Países Bajos	614.152,00	8,657	896.121	7,047
Reino Unido	346.164,15	4,879	382.443	3,008
España	235.996,87	3,326	115.755	0,910
Dinamarca	161.941,40	2,283	166.188	1,307
Polonia	161.612,79	2,278	270.467	2,127
Checa, República	158.745,56	2,238	157.229	1,237
Italia	150.722,75	2,124	191.012	1,502
Serbia y Montenegro	117.334,47	1,654	214.278	1,685
Irlanda	116.722,00	1,645	101.071	0,795
Fiyi	94.489,18	1,332	179.653	1,413
Guyana	94.411,10	1,331	179.305	1,410
Suazilandia	94.132,40	1,327	179.824	1,414
Jamaica	72.198,49	1,018	137.699	1,083

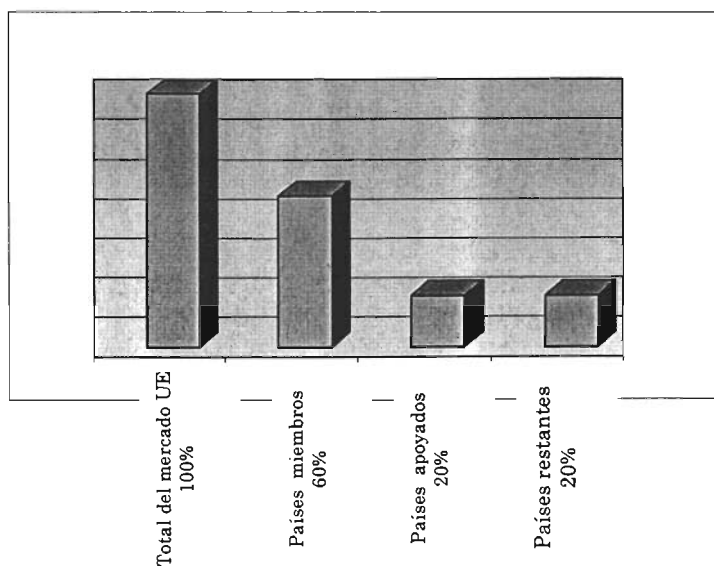
<sup>18</sup> Fuente eurostat comext: 22 / 04 / 2005

En el sector agroindustrial, se detectaron 15 productos sujetos a cupo gozando con una preferencia arancelaria (366,750 toneladas.) de los cuales únicamente hasta la fecha se han aprovechado el 22.08%. Tres de los productos donde se han aprovechado las preferencias arancelarias a través de los cupos son: miel de abeja, jugo de naranja congelado y aguacate<sup>19</sup>.

En la siguiente gráfica se comprueba que México puede vender las 173, 647 toneladas, ya que, el mercado se divide en países miembros, países subdesarrollados con apoyo en sus compras de productos (según la UE) y el resto en el cual se encuentra México con un mercado total de 2, 543,124 toneladas.

TABLA 22:

### DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO AZUCARERO EN LA UE<sup>20</sup>



<sup>19</sup> Ficha informativa "Como hacer negocios en la UE", DHL 30 agosto 2004.

<sup>20</sup> Fuente eurostat.



## 5.4 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Para la UE México no es un país pobre.</p>	<p>Introducir productos en la UE es muy sencillo, hay que buscar la información, cumplir con los requisitos normativos y después, cumplir con los requisitos del cliente las cosas tienen que funcionar como estaba acordado en las fechas y la regularidad, en la entrega del producto y del abastecimiento.</p>
<p>Hay muchos estudios sobre qué hacer con los excedentes y con la caña de azúcar.</p>	<p>En Europa el cliente es flexible.</p>
<p>Desde hace 10 años, en México se sacan 110 kilos de azúcar por tonelada de caña y más de 8.5 toneladas por hectárea.</p>	<p>Aumentar los convenios, para vender azúcar al mercado "Pitex", (pitex es un mercado especial para los que son maquiladores de algún producto que necesite azúcar).</p>
<p>Existe una regla en los ingenios, en donde se establece que deben tener el 82.37% de eficiencia en su fábrica, si están arriba, es ganancia para ellos, si están abajo, repercute en costos.</p>	<p>Generar subproductos en destilerías para hacer alcohol y agua ardiente, además, se ha hecho del bagazo de la caña alimento balanceado para ganado, compostas para el suelo y vitaminas de los residuos de las destilerías.</p>
<p>Tenemos más de cincuenta años de estar en buenas condiciones, sobre todo de producción, y en el año 2004 producimos 5 millones de toneladas de azúcar.</p>	<p>Los ingenios pueden generar su propia energía eléctrica.</p>
<p>Esta industria representa 26 mil 700 millones de pesos y una participación de 8.4 por ciento del PIB del sector de alimentos, bebidas y tabaco.</p>	<p>Destinar parte de la producción de azúcar para sacar etanol como combustible.</p>
<p>Es fuente de más de 440 mil empleos permanentes y temporales (casi 1 % de la planta manufacturera nacional).</p>	<p>Se busca impulsar los usos alternativos de la caña, como el aprovechamiento del bagazo en celulosas, resinas fenólicas furfural (utilizados para fibras textiles, pegamentos y plásticos) y otros. Además, fomentar la integración vertical y la modernización tecnológica del sector.</p>
<p>Los beneficios directos e indirectos se extienden a 2.5 millones de personas, lo cual se logra con la operación de 58 ingenios distribuidos en 15 estados.</p>	<p>Se debe defender el mercado nacional y a la industria mexicana del azúcar, y empezar a pensar en otras alternativas como la Unión Europea y en otros mercados como China.</p>

## DEBILIDADES

Los mexicanos no aprovechan muy bien el mercado europeo.

Solamente exportan el norte y las medianas empresas mexicanas, hay soluciones de facilidad y nunca hemos tomado la iniciativa de mirar a otros mercados.

Desconocimiento de tratados internacionales especialmente con la UE.

México no ha abierto su mercado porque siempre ha tenido desde hace aproximadamente 25 o 30 años comercio directo con Estados Unidos.

El productor de caña no tiene ningún subsidio.

Tenemos muy poca tecnología o las tecnologías que hay están muy obsoletas.

Todos los subproductos se han hecho con sistemas tan rudimentarios que resultan onerosos y poco atractivos para los industriales.

No hay planeación estratégica para la industria azucarera.

Tenemos que importar fertilizantes de Rusia o Chile, y en los últimos 4 años han tenido un incremento de casi el 60%.

No hay ningún tipo de publicidad para el azúcar mexicana.

Los productores tienen el azúcar pero no pueden venderla, porque no tienen acceso al crédito que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) por la deuda que tienen los industriales.

## AMENAZAS

La no regularidad del abastecimiento tiene costos mayores en Europa, que lo que se tiene aquí.

Según las estadísticas de los precios del azúcar a nivel internacional de los últimos años, han descendido.

Brasil produce cantidades estratosféricas de azúcar, por lo que, aprovecha más el mercado Europeo, aún, sin tener tratado con la UE.

El maíz se está utilizando para hacer alta fructosa, es un endulcorante fuerte, bueno y que lo están usando los refresqueros

En Brasil, el cañero más pobre tiene 500 hectáreas, en México los agricultores tienen de media a 5 hectáreas, por lo que, puede parecer que en nuestro país se produce caro.

## 5.5 Ciclo de vida del producto.

De acuerdo al análisis hecho anteriormente, este producto se encuentra en la etapa de crecimiento, debido a que nuestro producto es aceptado en el mercado y se aprecia un ligero aumento en la curva de las ventas, caracterizándose principalmente por:

- Aumento de la competencia. (ver tabla 21)
- Manejo de calidad en el producto (ver tema: IV. d.)
- Promoción de otros usos para el producto.
- Los clientes en esta etapa del ciclo de vida suelen ser adaptadores tempranos.
- Se tiene un número creciente de competidores.

## 5.6 Punto de Equilibrio.

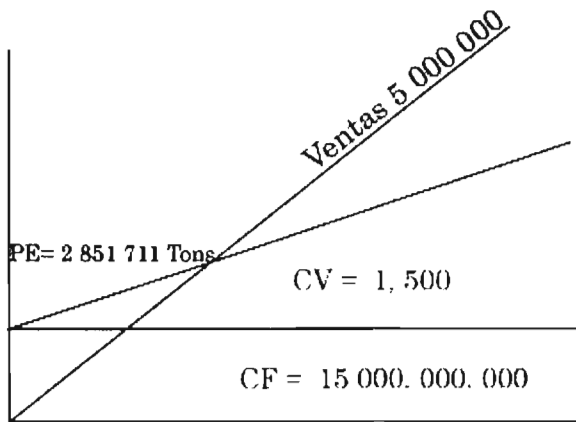
En este punto nos quedará más claro que los excedentes entran como ganancia para el ingenio, ya que, se producen 5 millones de toneladas anualmente, por lo que en 2 851 711 toneladas se encuentra nuestro punto de equilibrio y la cantidad que se piensa exportar son 173, 647 toneladas, dado que según la UNC (Unión Nacional de Cañeros) la demanda interna queda totalmente cubierta con la mayor parte de producción (4 400 000 toneladas), lo que se vende de excedentes es un ingreso aparte que no se espera, puesto que, esta parte de producción es absorbida totalmente por el costo.

P: precio de venta por tonelada	\$	6,760
Q: cantidad producida y vendida		
CF: costos fijos	\$15,000,000,000	
CV: costos variables	\$	1,500

$$Q = CF / P - CV$$

$$Q = 15,000,000,000 / 6760 - 1500$$

$$Q = 2\,851\,711 \text{ toneladas}$$



## 6. ESTRATEGIA.

### 6.1 Estrategias generales

Con la determinación de la etapa del ciclo de vida en la cual se encuentra el azúcar, se diseñó la siguiente estrategia de comercialización.

Las estrategias que aplicaremos de acuerdo al ciclo de vida del producto son las siguientes:

- Ampliar los servicios y garantías al importador.
- Utilizar los beneficios del acuerdo económico con la UE y tener una mayor penetración en el mercado.
- Desarrollar distribución intensiva a través de los puertos de salida mexicanos y de entrada de la UE.
- Crear conciencia en el mercado, entrando en ferias de alimentos, en la UE, con el propósito de elevar su comercialización, dejando claras todas las características del producto para que la gente lo conozca plenamente y se interese en él.
- Aplicar un precio competitivo basándonos en los precios futuros, lo que implicara un ingreso adicional no contemplado.

De estas grandes líneas de acción, se desdoblaron las estrategias específicas en cuanto al producto, precio, distribución y promoción.

## PRODUCTO:

- Buscar y localizar a nuevos compradores.
- Desarrollar una marca para impactar en el mercado como “Azúcar Estándar Mexicana” convirtiéndonos en un signo de garantía, calidad, prestigio y seriedad para lograr mayores ventas, ya que, la promoción de una marca en particular permite aumentar la participación en el mercado, a través de ferias de alimentos, revistas, y medios electrónicos.
- Determinar que sectores de mercado desconocen el producto, para enfocar nuestros esfuerzos publicitarios a ellos e iniciar a los usuarios de otras marcas a probar ésta.
- Mejorar el empaque acorde al producto (recordemos que es un empaque no retornable), ya que, el azúcar se exporta en costales, fungiendo como embalaje del mismo (ver figura 1), teniendo pérdida de producto en el transcurso del envío.

Figura 1:



Empaque de exportación



Embalaje de exportación

## PRECIO:

El precio de venta que se utiliza para el intercambio comercial de azúcar entre México y la UE está regido por el reporte de precios futuros de la bolsa de Londres y de Nueva York, establecidos para regular el precio mundial de los excedentes azucareros, por lo que, emplearemos la estrategia del precio uniforme de entrega, ya que, es el mismo que se cotiza a todos los compradores sin importar su ubicación, aquí el vendedor determina un precio de libre abordó (L. A. B<sup>21</sup>) local del comprador. (Ver tablas 11 y 12)

## EJEMPLO:

El costo al que producimos una tonelada de azúcar es de \$4,500, el precio de venta en el país en el DF por tonelada es de \$6,760 y al salir este producto a la venta como excedente al mercado mundial, el precio por tonelada es de \$ 2700 (tomamos como referencia el precio de la bolsa de futuros de Londres del mes de mayo de 2006), sumando los aranceles (derecho adicional, sobre la base del precio representativo y la parte proporcional del precios representativos establecido por la UE), el precio es de \$ 4207,84.

Por lo que si queremos introducir al mercado europeo 173, 647 toneladas, vendiéndolas conforme a las tablas de precios futuros, generaríamos ingresos equivalentes a \$ 468 846 900 adicionales, debido a que la venta de excedentes, al estar ya contemplada en la producción y en las ventas, al venderlas se obtiene un ingreso extra para los ingenios.

## DISTRIBUCIÓN:

- Se utilizará el mismo canal, pero se incrementarán los volúmenes de exportación, enviando más embarques.
- Establecer puntos de contacto con los clientes al crear diversas sedes en la UE a través de las embajadas, teniendo un representante para dar más difusión a nuestro producto.

---

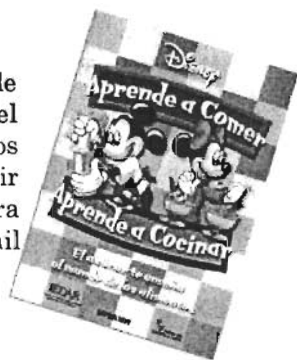
<sup>21</sup> L. A. B. el vendedor cotiza su precio de venta en la fabrica u otro punto de producción y el comprador paga todo el precio del transporte

## PROMOCIÓN:

Dentro de la mezcla promocional, ya que, tenemos un producto de exportación y para efectos de este estudio, solo se toman en cuenta los siguientes factores:

### Publicidad:

- Anunciarnos en revistas especializadas en la UE sobre el uso de productos agrícolas y el azúcar, por ejemplo, la revista “a propósito del azúcar” publicada por el Instituto de Estudios del Azúcar y la Remolacha de España, en donde aparecen artículos relacionados a los usos y beneficios del azúcar.
- Este instituto lanzó un programa infantil “Aprende a comer, aprende a cocinar, el azúcar te enseña el mundo de los alimentos”, en donde se enseña a los niños a alimentarse nutritivamente y a consumir azúcar, por lo que este es un medio interesante para promocionar nuestro producto, que alcanza a 32 mil alumnos de 8 a 10 años y 1, 600 profesores.





## RELACIONES PÚBLICAS:

Para presentarse en ferias, se puede recurrir a diversos apoyos.

Cuando hay asociaciones (confederaciones o consejos) fuertes, ellos mismos brindan soporte. Lo más común es que muchas de éstas tienen convenios con BANCOMEXT, los cuales ofrecen a sus agremiados. Existe un Programa Nacional de Eventos Internacionales (PNEI) integrado por parte del sector público por SE, SER, SECTUR y NAFIN y del sector privado por ANIERM, CANACINTRA, CANACO, COMCE, CONCAMIN, CONACEX y CONCANACO. La coordinación está a cargo de BANCOMEXT y se celebran eventos en todos los continentes, en eventos especializados o pluri-sectoriales.

BANCOMEXT proporciona asistencia a través de diferentes tipos de ferias que denomina como A, B, C y D.

- **Ferias tipo A:** forman parte del PNEI y el pabellón de México lo organiza el banco; los apoyos incluyen la cuota de participación, renta de espacio, construcción, decoración, envío de muestras, gastos de operación. El costo está en función del número de metros contratados y el número de empresas que integran el pabellón, así como los materiales seleccionados para montaje y decoración.
- **Ferias tipo B:** forman parte del PNEI y el pabellón lo organizan las cámaras y asociaciones funciona con apoyo vía reembolso.
- **Ferias tipo C:** pueden o no formar parte del PNEI; apoyo vía reembolso; máximo 4 apoyos anuales por empresa.
- **Ferias tipo D:** forman parte del PNEI-Pabellón México que funciona como atracción de inversión extranjera; participan gobiernos estatales, organismos de promoción, desarrolladores de parques industriales y empresas.
- **Ferias virtuales:** no forman parte del PNEI; son incorporaciones de empresas mexicanas a mercados digitales y comercio electrónico; apoyo con reembolso del 50% del costo de participación con tope de \$2 500 USD.

La propuesta es la siguiente:

- En lo referente a las ferias de alimentos, el proyecto iniciará en España, porque encontramos, que en ese país miembro de la UE, existe una de las ferias más importantes, “La Semana del Gusto”, en donde el principal producto es el azúcar, esta feria tiene como objetivo principal impulsar la industria agroalimentaria (para más información consulte la página [www.semanadelgusto.com](http://www.semanadelgusto.com)).



## ADMINISTRACIÓN DE VENTAS:

- Aplicaremos e-commerce, ya que, será un medio de comunicación directo entre el cliente y el fabricante, usando B2B (Se refiere a las transacciones realizadas entre empresas, empresa a empresa), generando con esto un servicio más completo para garantizarle el pedido al cliente, así como darle seguimiento a la orden de venta y volver eficiente el proceso de compra para el importador

## 6.2 Plan de Introducción al Mercado

Con el plan de introducción al mercado esperamos alcanzar niveles de ventas elevados que permitan disminuir en su totalidad los excedentes azucareros.

Para poder lograr lo que nos proponemos, debemos dar más difusión de la información a los comercializadores del azúcar, en este caso los ingenios, para, que puedan vender su producto en mejores condiciones y ampliar el mercado de esta industria, ya que, representa 26 mil 700 millones de pesos y una participación de 8.4 por ciento del PIB del sector de alimentos, bebidas y tabaco.

Si mejoramos las ventas de los ingenios, se crearía una reacción en cadena, en la cual, todos en este sector crecerían, porque, los beneficios directos e indirectos se extenderían a más de 2.5 millones de personas, lo cual se logra con la operación de 58 ingenios distribuidos en 15 estados y mejorarían su nivel de vida, sin perder de vista que tendríamos también un crecimiento como nación.

Esta actividad agroindustrial es fuente de más de 440 mil empleos permanentes y temporales (casi 1% de la planta manufacturera nacional). Las zonas de abasto abarcan 227 municipios, en los que viven más de 12 millones de personas.

Además, el embajador comercial de la UE en México, Philipp Duipuis, nos aseguró que Europa está abierta a los productos mexicanos, ya que, los productos con mayor presencia en este mercado son de alta calidad, por lo cual, nuestros productos gozan de buen posicionamiento en la mente del consumidor europeo, facilitándonos la entrada del azúcar de caña al igual que de muchos otros productos.

En este trabajo de investigación se presentan los formatos y requerimientos necesarios que pide la UE para poder exportarle nuestros productos, esta información se presenta en el anexo 3.

## 7. CONCLUSIONES

Creemos que el trabajo ahora presentado, puede constituir una pequeña guía hacia los productores e ingenios azucareros mexicanos que tienen excedentes azucareros, para que puedan exportar su producto a la Unión Europea.

Es importante mencionar que si mejoramos las ventas de los ingenios, los beneficios directos e indirectos se extenderían a más de 2.5 millones de personas.

El azúcar de caña es un producto básico para el comercio internacional y México es el séptimo productor mundial, por lo que necesitamos generar una planeación estratégica para definir en donde estamos y a donde queremos ir.

La conclusión principal y más importante de este trabajo de investigación es que, se comprobó que en la Unión Europea existe el mercado suficiente para absorber todo el excedente azucarero que tendrá México en el año 2005 que asciende a 600 mil toneladas; además, es un mercado muy amplio y con un nivel muy alto de consumo per cápita de azúcar por habitante, sin embargo, así como en muchas otras cosas, no aprovechamos los tratados internacionales.

Se deben aprovechar las ventajas de tratar con un solo socio, en lugar de con veinticinco distintas entidades, así como utilizar los mecanismos del sistema general para colocar los productos mexicanos en los diversos mercados de la Unión Europea

Obtuvimos información de muchas fuentes diferentes, pero las más importantes para nosotros fueron las entrevistas que realizamos, ya que estas nos dieron las bases para conocer el estado actual del comercio entre México y la UE así como saber cual es la situación de los cañeros mexicanos

Nos dimos cuenta de que hay un total desconocimiento de los tratados internacionales en específico de el que existe entre México y la Unión Europea; y que al hablar de exportación dejamos como única opción el venderle a nuestro vecino del norte, es por esto que una acción a seguir fundamental es la difusión de esta información en toda la rama industrial.

Se están perdiendo oportunidades valiosas para el comercio internacional mexicano, por que la imagen de los productos mexicanos en el exterior, es buena, por lo cual debemos aprovechar esto e introducirnos a nuevos mercados con productos de calidad internacional como lo es el Azúcar estándar mexicana. Este trabajo puede servir para el estudiante universitario como apoyo para la materia de mercadotecnia, ya que se da un panorama general de comercio de azúcar en la UE, así como el análisis del ciclo de vida del producto, la creación de una mezcla de mercadotecnia como estrategia para desarrollar el comercio de este producto en la UE.

Actualmente se exploran las opciones para la cogeneración eléctrica y se han realizado acciones tendientes al uso integral del bagazo de caña, con lo cual se han logrado reducciones importantes del consumo de combustóleo en los ingenios que redundan en una menor dependencia de energía externa por parte de las fábricas, así como en el desarrollo tecnológico para producir azúcar en distintas presentaciones. Investigaciones realizadas demuestran la viabilidad técnica para la producción de azúcar líquido, aunque se debe buscar la viabilidad económica para este tipo de productos

## ANEXOS.

### Anexo 1.

Entrevista al embajador de la Unión Europea Philipp Dupuis Jueves 21 de abril 2005

- ¿Qué requisitos rigen la entrada a la comunidad?

No se, hay ciertamente algunos requisitos sanitarios, fitosanitarios, no lo se, es algo que tal vez puedo buscar, yo necesito tiempo, porque estoy muy ocupado en este momento, mándenme un mail directamente, para las preguntas que todavía queden abiertas, por esta parte, y en relación con la primera hay que ver con la asociación. Pero son cosas tan específicas, que no lo se, pero son reglas fitosanitarias en general.

- ¿Se requieren certificados especiales?

Puede ser en relación con las reglas fitosanitarias, un certificado que asegure que la caña no haya sido tratada, con ciertos productos tóxicos, esto me imagino que si.

- ¿Se necesitan embalajes especiales?

Tal vez si, pero siempre hay que hacer una diferencia, hay reglas que son normatividades obligatorias y después hay la normatividad facultativa del comprador, si la empresa vende en un supermercado este puede decir, que lo que dice la ley no es suficiente, puede decir que el quiere un embalaje mejor que este, o quiero un certificado adicional, porque puede tener requisitos de calidad particular, entonces siempre hay que hacer la diferencia.

Uno es un requisito oficial y el resto es parte del mercado, es como decir, bueno, yo quiero mi carro con vidrios eléctricos, no hay ninguna ley que te lo impone, pero tu lo puedes preguntar al fabricante, por que lo que quieres es la misma cosa en su sistema, hay que hacer muy bien la diferencia; hay ciertos requisitos y se hace mucha confusión con los requisitos que están hechos por cadenas de supermercados y van mucho mas halla de los que oficialmente por ley se requiere, la gente hace la confusión y dice hay que intervenir, por que estos son requisitos muy duros etc.: Pero bueno, son los clientes que lo quieren, nosotros oficialmente no lo estamos pidiendo pero si el cliente lo quiere, y si esta preparado para pagar el precio, ¡lo importante es el cliente!

- ¿Cuáles son los principales puertos de entrada en la Unión Europea?

Para azúcar la información esta en la asociación en la Internet.

- ¿Qué otros países compiten con México?

Bueno aquí se encuentra Brasil, hay países como la isla Mauricio, esta Australia, aquí lo que se puede hacer, hay un sitio Web.

- ¿Qué tanto aprovechan las empresas mexicanas las oportunidades de negocio?

En general no mucho, en azúcar específicamente no lo puedo decir.

En relación a la azúcar en la Unión Europea hay que tomar en cuenta que el azúcar en Europa es un poco como el maíz y el frijol en México, es un producto sensible, entonces hay aranceles y además de esto hay condiciones especiales para los pequeños países en desarrollo como la isla Mauricio por ejemplo, y competir contra ellos puede ser difícil para un exportador mexicano, pero hay condiciones especiales, son condiciones favorecidas; como México tiene un acuerdo con Chile, y entonces, las uvas chilenas o el vino chileno entra sin arancel a México, los australianos que exportan vino, están en desventaja en México por que ellos tienen que pagar el arancel, porque no hay un acuerdo entre México y Australia, y es un poquito la misma cosa, que tenemos algunas condiciones más favorables en los países pobres y entonces una de las razones por las que los exportadores de azúcar mexicanos no pueden aprovechar el mercado europeo, puede ser esto; entonces tenemos que tener cuidado, puede ser un aspecto real, aparte de esto hay un aspecto general que mencione al inicio, que los mexicanos no aprovechan muy bien el mercado europeo.

Hay muy pocas empresas que exportan, y cuando exportan, solamente exportan el norte y las medianas empresas mexicanas nada más, hay esas soluciones de facilidad y nunca han tomado la iniciativa de mirar a otros mercados este es un problema más general y es muy obvio que un país como Brasil, que no tiene un acuerdo de libre comercio con Europa como lo tiene México, exporta más de dos veces a la Unión Europea, que lo que hace México, por que las empresas brasileñas están aprovechando el mercado europeo, aunque no haya condiciones preferenciales, y los mexicanos que tiene la ventaja en comparación con los brasileños que pagan los aranceles y los mexicanos no, y no aprovechan.

Condiciones especiales a productos agrícolas respecto al azúcar, puede ser que haya una desventaja para los exportadores mexicanos en relación a los países ACP, esto parece que se pueda averiguar en los sitios Web también.

- ¿Cuáles serían las recomendaciones que daría a los empresarios para introducir productos a la Unión Europea y mantenerse en el mercado de forma exitosa?

Para introducirse es muy sencillo, hay que buscar la información en primer lugar hay que cumplir con los requisitos normativos y después, hay que cumplir con los requisitos del cliente es decir, hacer el despacho de manera regular como esta acordado y con la calidad regular.

Se hace un poco la diferencia, por ejemplo, se dice que los empresarios hacen un acuerdo para un contenedor de azúcar por mes y si se demora en México se hace una llamada y no hay ningún problema, en Europa la gente la tiene organizado y previsto que un contenedor llega al puerto cada día 10 del mes, entonces el importador ya ha organizado toda la cadena de distribución y si el contenedor no llega, eso le molesta; y esta es una cosa que hay que tomar muy bien en cuenta, en la cultura y también el sistema económico de la Unión Europea o en Estados Unidos también, las cosas tienen que funcionar como estaba acordado en las fechas, siempre es posible que haya algún problema o retraso, puede acontecer, pero bueno tiene que estar regular; la regularidad en la entrega del producto y del abastecimiento.

- Entonces ¿ese sería uno de los errores más comunes de los exportadores mexicanos?

No creo que error en este sentido, por que acabo decir que no exporta mucho, las grandes empresas exportan Bimbo, Vitro y todos estos exportan y lo hacen bien, es solamente que es un elemento de cual hay que tomar conciencia, aquí en México, el tiempo no cuenta tanto porque aquí es más barato, si uno tiene poner cosas en un almacén unos días más, no hay ningún problema, si al intermediario le llega la mercancía dos días después no hay ningún problema, por que también le puede decir al cliente y el cliente es flexible; en otros lugares no es así: hacen una planeación muy precisa y ponen un almacén, como nuestra mano de obra es muy cara, el espacio es muy caro, porque no hay tanto espacio como en México, entonces el precio ya se eleva, los costos suben enormemente y es un factor de costos y es diferente. Aquí la mano de obra no es tan cara, el espacio, hay tanto espacio en México, que pueden pagar el almacén, se puede pagar el tiempo que esta guardada la mercancía en el almacén, el vigilante, ya que en comparación a la mercancía su salario no es tan alto, en Europa todo eso esta caro, es un aspecto que hay que tomar en cuenta, que la no regularidad del abastecimiento tiene costos mayores en Europa, que lo que se tiene aquí, por que aquí a la gente no le importa tanto, que sea un día mas o menos.



Y la otra, es que si uno se obliga a mandar por mes cien toneladas, ¡hay que hacerlo!, entonces, antes de firmar el contrato tienen que saber que tendrán la capacidad para producir esto, había casos donde la gente decía -a bueno yo tengo 5 personas que trabajan para mi y el quiere 10 mil camisetas por mes y lo que dice es: ¡vamos a ver!-, y esto no funciona. Es también el miedo de decir ¡no!

En Europa, si el dice, -mire, yo no puedo producir 10 mil si quieres produzco mil y el otro diría, ¡bueno! empezamos con esto y después, si esto funciona bien, ya te pagamos mas y tu puedes ampliar tu empresa- son cosas que hay que tomar en cuenta, es importante.

- Y la Unión Europea ¿Cómo ve a México en cuestiones de estrategias de desarrollo?

Pensamos que México es un país bastante rico, hay ciertamente un problema de la repartición de la riqueza, pero si comparamos a México con Ruanda o Mozambique o a Camboya, es un país muy, muy rico; es un país que tiene un PIB por habitante mayor que muchos países que accedieron a la Unión Europea recientemente, esos países tienen PIB per capita de entre 3000 y 5000 dólares por año, aquí son 6300, hay tomar esto en cuenta y por eso México no tiene un lugar de prioridad en la estrategia de desarrollo en la Unión Europea; tiene un lugar de prioridad en la estrategia política-económica con América Latina, pero no en desarrollo, porque para nosotros ustedes no están en un país en desarrollo, ustedes están en un país rico, pero hay que tomar las medidas a nivel interno, para mejorar la situación de la parte de la población que esta muy pobre; y esto empieza por un sistema fiscal que funcione.

México tiene la tasa de recolección fiscal menor del mundo, o casi la menor, la menor de América latina 12%. ¿Como con 12% se puede financiar la educación para todos, los servicios de salud para todos? Esto es el problema, el promedio de recolección en Europa es del 27%, bueno, uno no puede decir, si esto es bueno o malo, es difícil, porque al final lo que cuenta es lo que uno hace con este dinero, si el 20% de impuestos que recaudamos se va a una administración que no hace nada es dinero perdido. Entonces no es bueno tampoco, pero yo creo, que aquí es muy bajo, hay la diferencia en el petróleo, pero aquí, no nada mas hay petróleo, porque están bajos los precios y yo creo que hay ese problema, que los que pueden pagar impuestos no lo hacen, porque siempre hay una excepción en la ley que pueden utilizar, y así la función de los impuestos es la redistribución en el estado.

Redistribución quiere decir: "comunismo en el sentido de que todos están iguales", hay dejar a los ricos el dinero, si no, no hay ninguna motivación de reproducir, de crecer, pero la idea, si es que ellos paguen más al presupuesto del estado que los pobres, justamente para poder tener un bien estar general, y esto no funciona: ese es el problema, pero no estamos considerando a México como un país en desarrollo, si hay pobreza en el sur, como hay pobreza en África, de vez en cuando, es una verdad, pero al mismo tiempo los ricos de México están mucho mas ricos que los ricos de Europa, ¡es increíble!, no hay ricos en Europa como hay ricos aquí, bueno, algunos pero muy pocos y aquí hay muchos y esto es un elemento interno, yo creo que la clave es interna en México.

- ¿Qué nos recomendaría como país hacer para minimizar la dependencia del petróleo y hacer la repartición de la riqueza más equitativa?

Bueno yo creo que no estamos aquí para dar recomendaciones, México sabe muy bien lo que son las soluciones que le convienen mejor, el problema es que, cosas así siempre son del juego político, pero recomendación no, yo creo que los expertos mexicanos saben mucho mejor lo que hay que hacer, nosotros estamos aquí de visita, observamos pero los que trabajan, los académicos, profesores, los de la administración los expertos, lo saben muy bien y lo saben mucho mejor, entonces ninguna recomendación.

- Aquí yo encontré que en Chiapas la Unión Europea tiene un programa, ¿en que consiste?

Consiste en particular, en mejorar el bienestar económico social de las poblaciones de los alrededores de la selva lacandona, es para en primer lugar, ayudarles a quedarse donde están pero con mejor nivel de vida y también evitar que entren en la selva donde esta la reserva natural que no hay que destruir, y también hay los lacandones que es una población indígena que puede estar bajo mucha presión, si hay emigrantes alrededor de la selva que entran en la selva no se para matar o sacar árboles o maderas preciosas, cazar animales. Entonces este es un programa que tiene muchos aspectos en primer lugar es para mejorar el nivel de vida de la gente y también que no se afecten los recursos naturales de la tierra, y así también claro, evitar conflictos sociales, lo que ciertamente no es, es que sea un problema político, no tenemos nada que hacer con los múltiples conflictos, que hay zapatistas, gobierno, católicos, iglesias norteamericanas una cosa que esta fuera de nuestros ámbito problema social para el bienestar de la población.

Hay que discutir con la gente que esta en el sector, una puede buscar pero al final los que lo saben son los que están en el comercio, yo tengo que saber de todos desde los camiones hasta los de tequila.

- ¿Cuál sería el proceso que tiene que pasar un producto para salir de aquí y llegar a la Unión Europea?

Depende del producto y siempre es diferente con productos agrícolas y productos industriales también, cuando un producto potencialmente como he dicho hay las normativas obligatorias están son independientes de que manera el producto puede afectar la comunidad de la gente y el medio ambiente básicamente es decir si ustedes exportan un juguete en metal hay una regla en Europa que dice que debe tener ninguna parte que sale, donde el bebe se pueda cortar la mano, si es un pequeño motor diesel para madera este motor no tiene que emitir ciertos tóxicos, si es un libro tal vez no hay ninguna regla, porque un libro no es peligroso y normalmente no es contra el medioambiente me imagino que no hay ninguna regla acerca del libro, si es el café hay una regla que dice que no se deben poner sobre la planta productos tóxicos, si es miel hay una regla en Europa que nos dice que las abejas no debes de estar cargadas con antibióticos, los Estado Unidos no tienen esta regla , es que en Europa hay una filosofía de salud que es diferente acerca de antibiótico, aquí se fauno tiene una pequeña enfermedad y se da el antibiótico en Europa no se hace esto, porque si ustedes hacen esto el cuerpo ya se resiste contra el antibiótico, el día en que ya no hay otro tratamiento posible porque es muy grave el antibiótico ya no funciona y por esto no quieren el antibiótico en la miel, porque también esto generaría resistencia también de los microbios y se van habituar al antibiótico para no entrar en esa situación se le prohíbe entonces los productores de la miel tiene que certificar que no había ninguna utilización de antibióticos en las abejas en la miel etc. y a inspecciones y de la misma manera cuando nosotros exportamos yogurt a México, México tiene normas así, que a lo mejor no son exactamente las mismas por que, las preocupaciones de salud son las mismas en todo el mundo, después hay pequeñas diferencias por que hay diferentes filosofías acerca de esto

- Y ¿Qué producto mexicano tiene mayor presencia en la Unión Europea?

La cerveza corona y la Volkswagen de Puebla

- Y ¿Qué producto europeo tiene mayor presencia en México?

La exportación de autos, maquinas e insumos para la producción muchos insumos que vienen de Europa que se ponen en producción aquí se vuelven un producto mexicano que va para estados unidos en términos de visibilidad los carros.

## Anexo 2.

Entrevista al asesor técnico Q. Jorge Anteo Lobo Mantache de la Unión Nacional de Cañeros A.C. Jueves 2 de junio 2005

- Uno de los tratados más importantes que tiene México es con la Unión Europea, por lo que, queremos saber como esta la situación de importación y exportación de azúcar.

Bueno, en primer lugar no tenemos tratados con la Unión Europea (UE), lo de nosotros es con el Tratado de Libre Comercio (TLC), con Estados Unidos y Canadá, nada más con ellos, con Europa no tenemos nada como país, ahora con lo respecta a nuestra agrupación, nosotros somos estrictamente productores de caña, aquí se concentra lo que son los directivos de los 58 ingenios que operan en el país, pero, en el área agrícola.

Los agricultores cañeros en cada ingenio y luego en cada Estado de la República están agrupados en dos grandes sectores: sector digamos, nosotros le llamamos de la pequeña propiedad, aunque, actualmente el término ya no funciona y el sistema ejidal, son las dos grandes agrupaciones, entonces, los cañeros se agrupan en cada uno de estos y hacen su comité local, y del comité local se nombran a los grandes representantes para formar la Unión Nacional de Cañeros.

A lo que nosotros nos dedicamos es a entregar caña a los ingenios, nuestro comercio es directamente con los ingenios, los ingenios son las fabricas en donde se procesa la caña, se saca el azúcar, y son los que se encargan de la comercialización del azúcar, entonces, datos así precisos, que yo les pueda proporcionar de cómo esta el mercado, es difícil porque nosotros no lo manejamos.

Nosotros nos enteramos porque, a nosotros la materia prima, o sea la caña, nos la pagan en función del precio del azúcar, es el precio concertado o convenido por el gobierno federal, los productores de azúcar (los ingenios) y los cañeros, entonces, se saca un precio de referencia que no es el precio al público ni el precio al mercado exterior, sino, es un precio concertado aquí a nivel nacional y ese precio del azúcar a nosotros nos corresponde el 57% por la materia prima, entonces, nuestra comercialización es con el ingenio, exclusivamente, nada más la caña de azúcar.

Los ingenios son los que dedican a buscar su mercado, pero, si les sirve de referencia México solamente tenía desde hace aproximadamente 25 o 30 años comercio directo con Estados Unidos y casi siempre habíamos sido exportadores, con excepción de un período antes del 92 en que fuimos importadores de una cantidad y después en un período de Carlos Salinas, que

por alguna razón se hizo un desbarajuste e importamos azúcar pero casi siempre hemos sido exportadores y en la actualidad deberíamos estar exportando a Estados Unidos algo así como unas 600 mil toneladas de azúcar que no se ha hecho porque Estados Unidos no ha respetado el TLC, pero con Europa no tenemos tratos salvo alguna cuestión muy ocasional que por circunstancias especiales haya algún pedido para algún mercado de ella, pero, a Europa lo surte normalmente la India, Australia y África, Europa no compra azúcar a ninguna parte de América y mucho menos de Latino América, entonces, no tenemos tratos comerciales en cuanto azúcar con la Unión Europea.

Todo lo que yo les pueda orientar con mucho gusto, pero que quede claro que nosotros no sabemos nada de comercialización porque nosotros no producimos azúcar, el mercado de México como país es exclusivamente con Estados Unidos, bueno, de manera muy esporádica se le ha vendido azúcar a Checoslovaquia o Polonia pero no tenemos trato con la UE.

· ¿Usted no cree que por ahí se podría expandir la venta de azúcar?

No, no por esto, el mercado del azúcar es muy complicado, aparte de complicado es muy volátil, es de los mercados menos estables y menos seguros, vaya, en el mercado de la plata, del oro o del café, de todas esas cosas no tienen la volatilidad o la variación que tiene el azúcar, pero si ustedes revisan las estadísticas de los precios del azúcar a nivel internacional de los últimos años, hemos descendido en vez de incrementar los precios con las ventas, porque, porque hay países como Brasil que producen cantidades estratosféricas de azúcar y como no la consumen, entonces, la lanzan al mercado mundial, que el mercado mundial no es más que de puros excedentes, por lo que, se da lo que podríamos llamar precios de dumping, bueno no precisamente de dumping, sino mercados de excedentes y se van a la oferta y la demanda, a veces, esta a 11, 12, 13 centavos de dólar la libra y ahorita actualmente esta entre 4 y 6 centavos de dólar la libra, el precio del mercado mundial, que digo, nosotros lo mas barato que producimos es alrededor de, digo un ingenio lo mas barato que puede producir es aproximadamente \$4, 500 por tonelada, que serían mas o menos 460 dólares la tonelada.

Europa por lo general tiene el "common well" que tiene controlada la producción de azúcar de la India y de Australia para los mercados de Europa que se concentran en Inglaterra, que Inglaterra no produce azúcar, pero, si es gran refundidor del mundo, vaya, ahí están las plantas fundidoras para hacer azúcar refinado y de ahí se surten a muchas partes del mundo, casi toda proveniente de la India y de Australia, por lo que no hay oportunidad para nosotros.

- Bueno en la cuestión de la importación del azúcar ¿cuáles son los puertos de entrada al país para este producto?

Bueno, aquí casi no llega estándar a México, no se de donde estén trayendo últimamente, pero, por lo general, es Manzanillo y Veracruz, cuando se importó azúcar en el puerto de Veracruz había instalaciones para manejarlo a granel, entonces se quedó como costumbre, que las entradas de azúcar eran por Manzanillo o Veracruz, no digo que forzosamente, pero de preferencia, bueno, a México siempre entra mucha azúcar pero por Guatemala, por la frontera sur, y casi siempre es contrabando hormiga.

Por la frontera norte, pero por cosas así muy raras de triangulación, mediante amparos si llega azúcar que se compra, este año nos van a sobrar más de 600 mil toneladas de azúcar, digo, nos van a sobrar en relación a nuestro consumo.

- Y a estos excedentes ¿qué se les hace?

Mira, hay, de hecho son pocos los años que queda tanto excedente, pero digamos hace tres años lo que se hizo, es que, se hacen convenios, para venderles azúcar a los "pitexeros", nosotros les decimos así porque, son del mercado "Pitex", pitex es un mercado especial para los que son maquiladores de algún producto que necesite azúcar y que como no compiten aquí con el en el mercado nacional, sino que son de exportación, entonces, se les da un precio preferencial, entonces, para ellos se define esa parte de azúcar, ese año hace tres años, mandarlos al mercado mundial, "al mejor postor", pero ya es así, como un azúcar de excedente sabiendas de que estamos perdiendo dinero en eso y esta contemplado en nuestro sistema de pago, es una formula un poquito rara, bastante complicada, precisamente para sortear esas posibilidades de excedentes, es decir, que aunque este saturado el mercado no le causa daño a nadie, para mantener el equilibrio.

- Y ¿Cuáles son las características que definiría usted, de por que Estados Unidos nos importa azúcar?

Ahí no son características, ahí son políticas, Estados Unidos es un, es un, como te puedo explicar, ustedes lo saben mas que yo, es un país muy especial, hace convenios que para el siempre son jugosos, siempre son rentables, entonces, hace convenios por ejemplo, con Perú, Chile, o cualquier otro país del centro de Sudamérica, en que les va a comprar una cantidad de azúcar sean o no sean productores de azúcar, porque el hace un trueque, dice bueno, tú me debes dinero, entonces, yo te compro azúcar y de lo que te debería de pagar por el azúcar, te lo abono a tu cuenta, entonces le compra azúcar a 30 países en pequeñas cantidades.

La producción de Estados Unidos de azúcar no es suficiente para abastecer a todo su mercado y necesita rellenarlo con azúcar para ellos de importación, pero en el caso de nosotros, no se respetó una cláusula del TLC, también por conveniencia, ahí se hablaba que siendo México superhabitario durante tres años podía vender todos sus excedentes a Estados Unidos a precio de mercado americano.

En el año del 2001, que fue cuando vinieron a vernos y nos compraron la primer cantidad, nos compraron alrededor de 25 mil o 40 mil toneladas pero después de ese año que fue como el octavo año del TLC debieron comprarnos el excedente que tuviéramos, entonces, debíamos haberle mandado hasta 600 mil toneladas, porque ese fue nuestro sobrante, pero se llevaron 25 mil toneladas, entonces, no ha respetado las reglas, porque, supuestamente hay unas cartas paralelas que firmaron los senadores etc. etc., entonces, es una política de ellos nos querernos comprar porque le debemos tanto dinero que no le interesa que le paguemos con azúcar.

A parte, ellos tienen ahorita una fuerte producción de maíz, el maíz lo están utilizando para hacer alta fructosa, es un endulcorante fuerte, bueno y que lo están usando ahorita los refresqueros por comodidad, entonces, a ellos no les interesa comprarnos, lo que les interesa es vendernos fructosa, afortunadamente, nuestros senadores mexicanos han puesto un arancel alto a la fructosa y han mantenido el mercado sin que nos saturen de alta fructosa, pero es una cuestión de política económica, no de causas, realidades o calidad, ellos necesitan azúcar pero prefieren comprarla en otro lado y no comprársela a México, así de sencillo.

- Y subsidios, ¿Qué tipos de subsidios tienen en general ustedes?

Ninguno, no tenemos ningún subsidio.

- ¿Ni financiamiento?

Nosotros tenemos apoyos como agricultores, pero en los últimos 2 o 3 años, por acuerdos en la cámara de diputados de que se han usado subsidios para lugares en los que por alguna razón, por ejemplo el agricultor cañero, paga su seguridad al seguro social, entonces, a veces, con su producción no le alcanza para cubrir las cuotas de un año, se le ayuda con ese si le quieres llamar subsidio, pero es un apoyo que dio el gobierno federal, para que, el productor que no alcance a cubrir su cuota del seguro social, se le ayude.

Actualmente se realiza también un descuento al valor del diesel, pero eso en lugares en los que sí se han sabido mover los líderes y consiguen apoyos para la maquinaria, pero fuera de eso no tenemos ningún subsidio.

De hecho lo único que tenemos es un contrato único en la recepción de caña que es a nivel nacional, vaya, no es cada ingenio un sistema, no es a nivel nacional, se tiene la obligación de sembrar caña y el ingenio de comprarla y pagarla mediante una regla que es igual tanto en Veracruz, como en Sinaloa en Tamaulipas o en Chiapas, eso nos da estabilidad y seguridad también, y eso es en este año que derogó el presidente nuestro decreto que había estado vigente durante 30 años y que nos ha traído incertidumbre, porque, ahorita no tenemos ni ley ni decreto, esta en proceso todavía.

**- Y en cuanto a los subproductos que se pueden obtener de la caña, ¿Qué uso se les da para aprovecharlos y de cierta manera disminuir costos?**

Mira, lamentablemente en México tenemos muy poca tecnología o las tecnologías que hay están muy obsoletas, usos de la caña o del azúcar hay muchos, pero la mayoría, no tienen utilización practica como para abatir costos, el único subproducto que se ha generalizado más y que se hace de la manera más rudimentaria que la fabrica más nueva en el país, yo creo, que tendrá unos 45 años de haberse puesto, son las destilerías para hacer alcohol, agua ardiente, pero en nuestro contrato se establece que el precio de caña esta sujeto a la cantidad de azúcar que se extraiga de ella, lo que saque el ingenio de más es ganancia propia, nosotros como cañeros no tenemos intervención y aparte se han preocupado muy poco por hacer otro subproducto, se han hecho varios intentos, se han hecho del bagazo de la caña alimento balanceado para ganado, se han hecho compostas para el suelo, se han hecho vitaminas de los residuos de las destilerías, pero se han hecho con sistemas tan rudimentarios que resultan onerosos y poco atractivos para los industriales, lo último que se tiene en mente es la co-generación de energía eléctrica, hay países como Brasil, Guatemala, Santo Domingo, que producen energía eléctrica a partir de la caña.

Esto se hace a partir de las hojas y del esquilmo que queda de la caña, esquilmo es eso que no sirve para hacer azúcar, que se da en gran volumen, en México no o usamos, porque, la política de nuestro país no nos permite incursionar con la Comisión Federal de Electricidad, pone ciertas reglas y no nos permite entrar como socios para producir, entonces, lo que se hace, es que los ingenios, como "Potrero", "San Cristóbal" etc., co-generan su propia energía eléctrica, pero nada más es para su uso exclusivo de su fabrica y el que quiere incursionar en esto tiene que hacer una inversión muy fuerte, porque, las turbinas que generan energía eléctrica a partir del bagazo de caña deben tener características muy especiales y generar vapor de alta presión para que sea rentable.

Entonces la mayoría de los subproductos están en pañales aquí en México con la excepción del alcohol que lo podemos hacer de cualquier parte de la caña, aunque, aquí solo se usa la miel.



Hicimos un estudio en el que para no tener excedentes ni quedarnos cortos en el mercado interno podíamos destinar parte de la producción de azúcar para sacar etanol, pero como combustible, es decir, como complemento de la gasolina, se hicieron estudios, incluso se puso en práctica aquí en unos camiones del DF, pero todo se quedó como un buen proyecto, como una buena idea y nunca se llevó a cabo por razones, bueno, que al final no les interesa, cuando se atacan otros intereses hay siempre un freno y no se permite.

El alcohol anhidrido no es otra cosa que etanol de 96°, al cual se le extrae un poco del agua que todavía tiene para que no dañe los motores, por eso es que se llama alcohol anhidrido. Sin embargo, nosotros como cañeros no nos metemos con los subproductos que se puedan sacar, porque de eso se encargan los industriales y sí hay muchos estudios pero no les interesa.

Brasil dedica casi el 40% de su caña para producir etanol, porque si no lo hicieran, nos iban a invadir de azúcar, Brasil lanza al mundo cantidades grandísimas de azúcar, ojala, Brasil siga utilizando etanol como combustible, sino, nos bañaría de azúcar.

· ¿Qué recomendaría a usted como cañero para que mejorara la situación y pudiéramos experimentar con otras tecnologías?

Mira yo soy técnico, mi recomendación no de ahora, de siempre, es que tengamos un programa, un proyecto, nunca hemos tenido un proyecto siempre hemos andado según las conveniencias, según los vaivenes o según los gobiernos, no tenemos una política definida en la industria de la caña ni sabemos en donde estamos ni mucho menos a donde vamos, actuamos según sopla el viento o como salen las circunstancias.

En los últimos años, este es un dato muy importante, que aunque no es de su especialidad si deben tenerlo en mente, a partir de 1992 que se instituye el nuevo sistema de pago de la caña mediante un acuerdo al que nosotros denominamos "CARDE", que no es más que kilogramos de azúcar recuperado a base estándar, a partir de ese momento se rompieron muchos tabúes y se cambio radicalmente la producción en México, antes se creía que el campo cañero nunca iba a poder dar más de 70 toneladas en promedio por hectárea, eso lo hemos incrementado por creces, que nunca íbamos a pasar de 105 kilos de azúcar por tonelada de caña tenemos casi 10 años que estamos arriba de 110.

Se tenía la creencia de que éramos un país de poco desarrollo puesto que Australia producía 8.5 kilos de azúcar por tonelada, no, 8.5 toneladas de azúcar por hectárea, nosotros eso ya lo rebasamos por mucho; eso se debió a una cosa muy sencilla, a que cada quien asumió su responsabilidad en su área.

Los molineros o el personal del ingenio se encubrían sus deficiencias diciendo que la caña que les entregábamos era de mala calidad, entonces, los agricultores decíamos "para qué les entregamos caña de buena calidad si siempre nos la pagan con rendimiento bajo, para que nos esforzamos", en el momento en que se separó la responsabilidad y se dijo, tú cañero al campo y a producir en el campo y tu industrial a mejorar tu industria, nos fuimos pa'riba de una manera exagerada, hay estadísticas y documentos que lo comprueban, no lo digo yo, entonces, que fue lo que sucedió, bueno, que de alguna manera nos fuimos organizando mas, tanto en el campo como en la fabrica, ¿por qué?, porque si fallamos nos iba a costar dinero a cada quien y a los ingenios eso les cuesta, les cuesta no ser eficientes, porque hay una regla que deben tener el 82.37% de eficiencia en su fabrica, si están arriba, es ganancia para ellos, si están abajo, nos tienen que pagar a nosotros, entonces en cuando se vino a instaurar ese sistema, en el que nos dolió en nuestro bolsillo ser ineficientes, fuimos mejorando.

Lo más simpático es que en los últimos 5 años, para el caso del campo, sin créditos, porque no tenemos créditos, lo hemos hecho casi como dice la canción a puro pulmón, si, si porque antes los ingenios estaban obligados a darte crédito para sembrar, para cultivar, para cosechar, para fertilizar, ahora ya no, con excepción de algunos ingenios que aún siguen apoyando a sus cañeros, la mayoría nos dan crédito para la cosecha, pero eso no es tanto como crédito, sino te dan un anticipo, para que tu hagas el corte, el alce, el levante y el transporte y en 15 días o un mes te pagan una parte proporcional, no te pagan todo no, entonces, ni siquiera es un crédito, es un anticipo por la caña que le estas entregando.

Lo que hemos estado haciendo nosotros son fideicomisos, que nos sirven más que nada para comprar fertilizante, insumos, todo con recursos propios que se generan del pago de la caña, pero, antes que nos daban las cosas creo que lo hacíamos peor, ahora que lo hemos tenido que sacar de la bolsa lo hacemos mejor, entonces, ya no pueden decirnos que somos un país atrasado, ni que no tenemos tecnología, lo tenemos, pero hay algunas partes en las que no se han implantado, porque no se han dado las condiciones, por ejemplo, en Michoacán o Colima, pues no pueden mecanizar todo el campo porque son laderas y cerros en donde se siembra la caña, entonces hay lugares en que no se puede, pero se ha mejorado muchísimo tanto en la fabrica como en el campo.

Que la caña en México es cara, si, si es cara, pero díganme que cosa no es cara aquí en México, si yo quiero comprar el disel, me cuesta más caro aquí que en Guatemala, y Guatemala no produce, los fertilizantes ahorita los estamos trayendo de Rusia y Chile, no producimos, desde que cerro petróleos sus plantas de fertilizante, tenemos que comprar del mercado externo, y cada día esta más caro, en los últimos 4 años han tenido un incremento de casi el 60%, entonces si el disel, el fertilizante y los insumos son caros, pues no puede

producirse barato, ahora hay unas comparaciones muy equivocadas o muy falsas, nos comparan con los remolacheros de Estados Unidos y ellos tienen muchísimos apoyos y si pueden producen aparentemente barato, por lo menos a la mitad de lo cuesta a nosotros, les dan créditos del 4% de interés anual y hasta 15 años para pagar su maquinaria, así hasta mi abuelita anda en bicicleta.

Entonces, lamentablemente los políticos o los economistas dan verdades a medias o mentiras a medias México en el aspecto cañero yo creo, que es el producto agrícola en el cual estamos mejor organizados, en donde se tienen las mayores tasas de producción y en donde se mantiene al mayor número de familias, porque, el maíz está regado por todos lados, pero, es un producto de subsistencia, no es de productividad y la caña sí, ahorita los que se están viendo bien, son los tequileros, pero es un "bum" momentáneo, no es permanente y en la caña tenemos cincuenta y tantos años de estar en buenas condiciones, sobre todo de producción.

Nos critican si quizás con algo de razón porque nos hemos dejado, he, nunca he visto un slogan en la televisión promocionando la caña de azúcar, es más hay gente que ni siquiera sabe de donde se saca el azúcar, entonces, nosotros mismos hemos provocado algunas falsedades, bueno, nos comparan con Brasil, y me acaba de llegar una lista de productores que quieren sembrar una hectárea en México como una innovación, en Brasil, el cañero más pobre tiene 500 hectáreas, los dueños de un ingenio tienen 50 mil hectáreas de caña entre dos dueños, entonces, como podemos comparar costos, si aquí tenemos un ingenio en Ecatepec que muele alrededor de 1 400 000 toneladas y tiene 7 000 cañeros, aquí hay cañeros que tienen de 3 a 5 hectáreas, pero también hay muchos que tienen media hectárea o 1, con eso no pueden vivir, entonces, tratan que de ese pedacito le saquen lo más que puedan, y dan la impresión de que producir sale caro, no, no es cierto, lo que pasa es que el mismo agricultor hace que le paguen mejor porque de ahí está viviendo todos los días, no tiene actividad propiamente, vive del trabajo de la parcela.

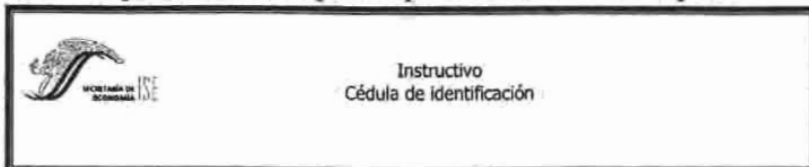
- ¿Su relación con los ingenios es buena?

La mayoría sí, ya no se maneja como antes, cuando el líder era el típico con machete colgado y sombrero de palma, ahora se hace un contrato como cualquier otro, yo represento a mis cañeros, tú representas a tu ingenio, vamos a sentarnos, esta es la base, están bien claras las acciones y no hay para donde hacerse, claro hay veces que no convienen las cosas y se llega a cierta negociación, claro que no resulte ninguna de las partes perjudicadas, porque, siempre va a haber una siguiente zafra y las cosas empeorarían.

En términos generales, las relaciones, son buenas.

### Anexo 3.

#### Formatos que se necesitan para exportar a la Unión Europea.



La Cédula de identificación tiene como objetivo el identificar el tipo de servicio que se proporcionará al usuario, es decir, si se trata de una consulta específica, de una empresa Fase I Consolidate en nuevos mercados o Fase II Inicie en la exportación, así como integrar un expediente por cada usuario atendido y generar reportes que permitan evaluar la operación del programa.

CAMPO	CONCEPTO
<b>Folio:</b>	El Centro Pymexporta o Grupo Promotor Estatal llevará un consecutivo de las empresa atendidas en la Entidad.
<b>Fecha:</b>	Se anotará la fecha (dd/mm/aa), que corresponda al día en que se requirió el formato de cédula de identificación. Por ejemplo 21/07/01.
<b>Nombre o razón social:</b>	Se deberá anotar el nombre completo de la empresa identificando la figura jurídica bajo la cual se constituyó. Por ejemplo: Agua Mineral, S.A. de C.V.
<b>R.F.C. ó CURP:</b>	Se deberá anotar completo el Registro Federal de Contribuyentes de la empresa, preferentemente con la homoclave, en caso de ser persona física con actividad empresarial también deberá proporcionar RFC. En el caso de microempresarios que no cuenten con RFC ( Por ejemplo en el sector artesanal) deberá registrar la Clave Unica de Registro de Población (CURP)
<b>Año de inicio de operaciones</b>	Fecha en la que la empresa comenzó a laborar
<b>Domicilio (Calle y número exterior e interior):</b>	Se deberá anotar el domicilio completo, calle y número tanto exterior como interior del lugar en donde se ubica físicamente la empresa que presenta el proyecto.
<b>Colonia:</b>	Se deberá anotar el nombre completo de la Colonia en donde se ubica la empresa que presenta el proyecto.
<b>C. P.:</b>	Se deberá anotar la clave numérica asignada por la oficina postal de correos de la zona en que se ubica el domicilio la empresa que presenta el proyecto.
<b>Ciudad:</b>	Se deberá anotar el nombre completo de la Ciudad en donde se encuentra ubicado el domicilio de la empresa que presenta el proyecto.
<b>Estado:</b>	Se deberá anotar el nombre completo de la Entidad Federativa en la cual se encuentra ubicada la empresa que presente el proyecto.
<b>Clave Lada:</b>	Se deberá anotar la clave lada asignada a su localidad.
<b>Teléfono(s):</b>	Se deberá anotar el (o los) número(s) de teléfono de la empresa que presenta el proyecto.
<b>Fax(es):</b>	Se deberá anotar el número el (o los) número(s) de fax con que cuenta la empresa que presenta el proyecto.

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>INSTRUCTIVO</b>	<b>FECHA DE ELABORACION</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACION</b>	<b>PAGINA</b> 1 / 5
----------------------------------	--------------------	---	-------------------------------	------------------------



Instructivo  
Cédula de identificación

CAMPO	CONCEPTO
Nombre del Representante o contacto de la empresa :	Se deberá anotar el nombre completo (nombre(s), apellido paterno y materno) del representante o contacto, de la empresa.
Cargo :	Nombre del puesto que ocupa en la empresa.
Nombre del Director General:	Se deberá anotar el nombre completo (nombre(s), apellido paterno y materno), del Director General o en su caso, el nivel más alto del Funcionario de la empresa que presenta el proyecto.
Correo(s) electrónico(s):	Se deberá anotar el (o los) correo(s) electrónico(s) de la empresa que presenta el proyecto. Por ejemplo correo@webservicio.com
Página Web:	Se deberá anotar la dirección del sitio en internet de la empresa que presenta el proyecto, por ejemplo <a href="http://www.paginaweb.com.mx">http://www.paginaweb.com.mx</a>
Tamaño de la empresa:	Se determinará según la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa publicada en el DOF del 30 de diciembre de 2002.

Clasificación	Estratificación por número de trabajadores		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100

Personal empleado:	Se deberá anotar el número de empleados: Directivos.- Número de personas que cumplen funciones de dirección dentro de la empresa. Administrativos.- Personal ocupado en el área administrativa. Obreros.- Personal ocupado en planta
Fracción arancelaria:	En caso de contar con ella, la cual deberá ser proporcionada por un agente aduanal de acuerdo a la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación

DOCUMENTO Capítulo III	INSTRUCTIVO	FECHA DE ELABORACION Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACION	PAGINA 2 / 5
---------------------------	-------------	--	------------------------	-----------------



Instructivo  
Cédula de identificación

CAMPO	CONCEPTO
<b>Producto</b>	Precisar el nombre genérico del producto, Por ejemplo "Salsa Macha", Maquinaria para papas, Equipo para fabricación de churros, muebles rústicos, blusas para dama, etc.
<b>Descripción del producto:</b>	Proporcionar breve descripción del producto, por ejemplo cuantos caballos de fuerza, blusa de algodón tejida a mano, salsa elaborada con chile jalapeño, vinagre, etc.
<b>Sector, Subsector y Rama:</b>	Se determinará de acuerdo al catálogo del Sistema de Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el cual puede ser consultado en la siguiente ruta: <a href="http://www.secofi-siem.gob.mx/siem2000/">http://www.secofi-siem.gob.mx/siem2000/</a> , en el menú de Biblioteca – Varios – Clasificación Mexicana de Actividades y Productos- Catálogo completo.  Por ejemplo: <b>Producto.-</b> Sillón rustico elaborado con madera de pino <b>Sector.-</b> Industria Manufacturera, incluye los establecimientos maquiladores. <b>Subsector.-</b> Industria de la Madera y productos de madera, incluye muebles. <b>Rama.-</b> Fabricación y reparación de muebles, principalmente de madera, incluye colchones.
<b>¿El proyecto fue liderado por una mujer?</b>	Con el fin de estar acordes con lo establecido en las Reglas de Operación relacionado con equidad y género, responder si el proyecto señalado fue liderado por una mujer.
<b>¿Cuenta usted con empleados con discapacidad?:</b>	Se refiere a los empleados con discapacidad física con los que la empresa cuenta y de los cuales tiene documentos avalados por las autoridades de salud oficiales.

DOCUMENTO Capítulo III	INSTRUCTIVO	FECHA DE ELABORACION Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACION	PAGINA 3 / 5
---------------------------	-------------	--	------------------------	-----------------



## Cédula de identificación

Folio:

Fecha:

Nombre o Razón Social:		RFC o CURP	Año Inicio de Operaciones
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>
Domicilio: Calle y número exterior e interior			Colonia
<input type="text"/>			<input type="text"/>
C.P.	Ciudad	Estado	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Clave Lada	Teléfono(s)	Fax(s)	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Nombre del Representante o contacto de la empresa		Cargo	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Nombre del Director General			
<input type="text"/>			
Correo(s) Electrónico(s)			
<input type="text"/>			
Página web			
<input type="text"/>			

Tamaño de la empresa:

Micro

Pequeña

Mediana

Personal empleado:

Directivos

Administrativos

Obreros

Total

Fracción arancelaria:

Producto:

Descripción del producto

Sector: \_\_\_\_\_ Subsector: \_\_\_\_\_ Rama productiva: \_\_\_\_\_

¿El Proyecto está liderado por una mujer? (si) (no)

¿Cuenta usted con empleados discapacitados? (si) (no)

En caso afirmativo, ¿cuántos empleados? \_\_\_\_\_

F1 Consolidate en nuevos mercados  F2 Iníciate en la exportación  Consulta específica

<b>DOCUMENTO</b> Metodología Pymexporta	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre de 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> Octubre del 2003	<b>PÁGINA</b> 1/1
--	--	---	----------------------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

**El presente documento tiene como propósito proporcionar una guía al Ejecutivo de Cuenta, sobre la forma de elaborar el plan de trabajo derivado de los resultados arrojados por el diagnóstico aplicado a la empresa.**

Una vez habiendo llenado el diagnóstico, correspondiente a la Fase I o Fase II, el Ejecutivo de Cuenta contará con el "Resumen" de dicho cuestionario, en el cuál se indica el porcentaje de avance que tiene la empresa respecto de cada uno de los bloques o secciones de preguntas que contempla el diagnóstico, a continuación mencionados:

Sección	Nombre
I	Competitividad del producto
II	Productividad de la empresa
III	Integración
IV	Capacitación sobre comercio exterior
V	Conocimiento del mercado meta
VI	Precio
VII	Comercialización de exportación
VIII	Logística de exportación
IX	Contratos internacionales y formas de pago
X	Promoción

Dicha información aparecerá de la siguiente manera por cada sección:

Sección IV: Conocimiento del mercado meta		Respuesta	Ponderación	Resultado
1	¿Sabe la clasificación arancelaria de su producto?	0.8	15%	12%
2	¿Tiene identificado el mercado internacional donde pretende colocar su producto?	0.8	15%	12%
3	¿Tiene establecido el segmento de mercado en el que desea operar?	0.5	15%	8%
4	¿Conoce las preferencias arancelarias que tiene su producto en el mercado meta?	1	15%	15%
5	¿Conoce las barreras no arancelarias que tiene su producto en el mercado meta?	1	20%	20%
6	¿Conoce la demanda y precio que tiene su tipo producto en el mercado meta?	0.8	20%	16%
			100%	83%

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO No.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PÁGINA</b> 1 / 13
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	-------------------------





*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

En la primer columna se indica el número de pregunta correspondiente a la sección del diagnóstico aplicado, seguida por la columna que contiene la pregunta aplicada a la empresa.

En la columna de "Respuesta" se encuentra la calificación o el porcentaje de avance que obtuvo la empresa de acuerdo a las ponderaciones asignadas a cada una de las respuestas posibles para cada cuestionamiento.

La columna denominada "Ponderación" corresponde al porcentaje o valor asignado para cada una de las preguntas de cada sección, basado en la importancia de cada una de dichas preguntas dentro del bloque.

El sistema automáticamente lleva a cabo un cálculo, multiplicando la calificación de la pregunta por la ponderación de la misma, indicando el resultado en la columna denominada "Resultado", misma que se interpreta como el avance que tiene la empresa respecto al tópico de cada una de las preguntas.

Finalmente la calificación final por bloque, o grado de avance por sección, se encuentra en el último campo de la columna "Resultado" y puede ir de un 30% hasta un 100% ( si la calificación o grado de avance no está dentro de este rango, el cuestionario "Diagnóstico calificado" fue mal llenado).

Entre más alto sea el valor del grado de avance de la empresa, el Plan de Trabajo que requiere será más sencillo, por el contrario, las empresas que obtengan menos de un 50% de grado de avance, es muy probable que no se encuentren en posibilidades de realizar exportaciones de manera inmediata, por lo que su proyecto de exportación requerirá el análisis de gran cantidad de puntos y tomará más tiempo su implementación.

La sección "datos generales" del formato "Plan de Trabajo" se deberá llenar conforme lo siguiente:

Nombre de la empresa:	Indicar la razón social o nombre de la persona física a quien se aplicará el diagnóstico.
Fecha:	Se anotará la fecha (dd/mm/aa), que corresponda al día en que se está aplicando el cuestionario. Por ejemplo 21/07/01.
Folio:	Anotar el número de folio correspondiente al folio asignado dentro de la cédula de identificación de la empresa.
Ejecutivo de Cuenta:	Se deberá anotar el nombre del miembro del Grupo Promotor Estatal encargado de la aplicación del diagnóstico.

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

En la sección "Acciones" del "Plan de Trabajo" se deberá llenar conforme a lo siguiente:

En la columna de "actividad a desarrollar", el Ejecutivo de Cuenta señalará a la empresa por cada una de las debilidades que haya detectado, la forma en que se le podrá apoyar para convertir dicha debilidad en una fortaleza.

En caso de que la empresa haya obtenido un buen grado de avance dentro de los aspectos de cada sección o no requiera apoyo en determinado aspecto, el Ejecutivo de cuenta simplemente marcará con una línea recta al centro de la columna, con el fin de identificar que el plan de acción no contempla el aspecto señalado.

Para la columna "Programa o apoyo", el Ejecutivo de Cuenta deberá indicar el tipo de programa o apoyo del Gobierno Federal o Estatal al cual se le recomienda asistir a la empresa.

La siguiente columna "Costo aproximado" servirá para que el Ejecutivo de Cuenta le informe a la empresa el gasto que tendría que ejercer por cada uno de los servicios. En caso de que el servicio sea gratuito, en la misma columna se señalará.

Finalmente, el Ejecutivo de cuenta mencionará a la empresa la duración del programa o apoyo recomendado dentro de la columna "Tiempo estimado".

La sección de "observaciones" del "Plan de Trabajo", consiste en una hoja de trabajo para el Ejecutivo de Cuenta, a fin de poder realizar las anotaciones que considere pertinentes para cada una de las secciones del propio plan de acción.

Ahora bien, a continuación se presenta la forma de interpretar los resultados arrojados con el fin de poder presentar a la empresa los puntos de mejora que puede tener, señalando éstos en el documento denominado "Plan de Trabajo para el proyecto de exportación".

Con el fin de facilitar el análisis, la información se presenta por cada sección del cuestionario, primero se mencionan los puntos importantes de cada una, seguida por un análisis de los mismos y finalmente a manera de resumen se presente un cuadro donde se indica la instancia a la cuál canalizar en caso de necesitar servicios relacionados con cada una de las preguntas de la sección.

Cabe hacer la aclaración que las instancias mencionadas pertenecientes a las dependencias del Ejecutivo Federal, a las cuales se recomienda canalizar a la empresa no son excluyentes. Si en el Estado donde se esté aplicando el diagnóstico, se cuenta con un programa sustituto o complementario a los mencionados, se podrá canalizar a la empresa a éstos para obtener sus servicios mediante la gestión institucional.

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO No.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PÁGINA</b>
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	---------------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

### **Sección I, Competitividad del producto**

En esta sección y dentro del diagnóstico para la Fase I, Consólidate en nuevos mercados, se analizaron cuestiones como:

1. Aumento o disminución de ventas del producto analizado
2. Calidad y cantidad de proveedores de materia prima
3. Características principales del bien producido
4. Registro de marcas
5. Control de calidad
6. Cumplimiento de normas técnicas
7. Grado de innovación del producto
8. Capacidad ociosa de producción
9. Flexibilidad del proceso productivo

Se considera tan favorable que la empresa esté vendiendo en varios mercados del territorio nacional o su producto sea 100% para los mercados internacionales, ya que es más probable que este tipo de empresas pueda exportar exitosamente a nuevos mercados meta, mientras que las empresas que han perdido mercado tienen menos posibilidades de lograr operaciones de comercio exterior exitosas y requerirán un análisis más a fondo de las razones que originan dicha pérdida de mercado, con el fin de establecer el plan de acción correcto.

En cuanto a la selección de proveedores, entre más diversidad tenga la empresa menos problemática tendrá para obtener mayores cantidades de materia prima y así lograr cumplir con sus pedidos de exportación. Para las empresas que solo cuentan con un proveedor o cuya materia prima varía de calidad es necesario implementar un plan de acción para localizar nuevos proveedores de calidad o lograr el desarrollo de nuevos.

En cuanto a las características del producto comparadas con las de su competencia, en el caso de que la empresa produzca bienes agrícolas se tomará tan bueno como a las empresas cuyo producto es totalmente diferenciado del resto en cuanto calidad, precio, servicios, etc. Para las empresas cuyo porcentaje de avance haya sido menor al 80% el plan de trabajo debe de incluir un análisis de la competencia con el fin de lograr determinar la posibilidad que tiene el producto de poseer características que lo diferencien del resto.

En caso de que la empresa no cuente con un envase adecuada para la exportación o que haya obtenido un porcentaje de avance menor al 80%, se canalizará a la empresa ante la Asociación Mexicana de Envase y Embalaje.

DOCUMENTO	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN	FECHA DE ACTUALIZACIÓN	PÁGINA
Capítulo III		Noviembre del 2001	2003	



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

Si la empresa no cuenta con registro de marca de su producto, en el documento, Plan de Trabajo, se deberá indicar como punto primordial respecto a su producto y se canalizará a la empresa al Instituto Mexicano de Propiedad Industrial.

Si la empresa no cuenta con un control de calidad de sus procesos, se le canalizará a la Secretaría de Economía con el fin de obtener información sobre los apoyos a través del programa COMPITE.

Respecto a la capacidad instalada ociosa la empresa que obtenga un grado de avance menor al 80% se canalizará al programa COMPITE de la propia Secretaría de Economía.

Así mismo se canalizará al mismo programa de COMPITE, cuando la empresa necesite ayuda respecto al grado de innovación tecnológica del producto o en cuanto a la flexibilidad de su proceso productivo.

**Sección I, Resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Ventas	CRECE o consultoría especializada
2	Proveedores	
3	Diferenciación	Benchmarking o consultoría especializada
4	Envase	Asociación Mexicana de Envase y Embalaje
5	Marcas registradas	Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial
6	Control de calidad	COMPITE o ISO9000
7	Normas Oficiales Mexicanas	
8	Capacidad Ociosa	COMPITE
9	Innovación tecnológica	COMPITE
10	Flexibilidad del proceso productivo	COMPITE

**Sección II, Productividad del empresa**

Aquí se analizaron aspecto de la empresa tales como:

1. Importancia que se le da a la actividad exportadora
2. Personal administrativo con el que cuenta la empresa para exportar
3. Procesos de aseguramiento de la calidad
4. Área de comercio exterior
5. Objetivos de ventas
6. Previsiones monetarias enfocadas a al exportación
7. Consideración de los gastos de exportación

DOCUMENTO	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN	FECHA DE ACTUALIZACIÓN	PÁGINA
Capítulo III		Noviembre del 2001	2003	



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

8. Conocimiento de apoyos financieros
9. Posibilidad y disponibilidad de obtener financiamiento

En esta sección se analiza a la empresa en cuanto su administración enfocada a la actividad exportadora, el resultado por bloque indicará el porcentaje de avance que tiene la empresa respecto de la infraestructura con la que cuenta ya sea para iniciarse en la exportación o consolidar nuevos mercados.

Por otro lado varias preguntas correspondientes a esta sección son más de ubicación o de reforzamiento que basadas en algún tópico que dirija el plan de trabajo.

Para la primera pregunta de la sección, **entre menor sea el porcentaje de avance, será más difícil que la empresa esté dispuesta a invertir su tiempo en el plan de trabajo para lograr exportaciones.**

Las preguntas 2, 4 y 5 sirven para reforzar y determinar si la compañía cuenta con personal administrativo capacitado enfocados en la actividad exportadora. Si bien el contar con un área de comercio dentro de la empresa, tiene grandes ventajas, existen empresas que en un principio pueden iniciar exportaciones sin gran cantidad de recursos humanos o inclusive estar exportando constantemente sin los mismos, pero tarde o temprano, toda empresa que desee tener firme su actividad exportadora, necesitará capacitación en el ramo, por lo que entre menor sea el grado de avance en estas preguntas, el plan de trabajo tendrá que ser más agresivo en cuanto a dicha capacitación.

Para las empresas que no cuenten con un aseguramiento de calidad (pregunta 3), se les canalizará al programa CRECE y COMPITE o sus similares a nivel estatal.

En lo que respecta a las preguntas 6 y 7, se tocan temas enfocados al análisis de las operaciones anteriores de la empresa con el fin de determinar si cuentan con planes de acción específicos en el tiempo, entre menor sea el porcentaje mayor necesidad de ayuda tendrá la empresa, y se canalizará a programas como CRECE.

Los cuestionamientos 8, 9, 10 y 11, tocan aspectos fundamentales para la exportación como es el financiamiento y los gastos que representa la exportación de mercancías. **Las empresas que obtengan porcentajes menores al 80% se destinarán a BANCOMEXT o NAFIN.**

### Sección II, Resumen

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Importancia de la exportación	BANCOMEXT, MOE
2	Personal enfocado a la exportación	Capacitación, cursos o diplomados

DOCUMENTO	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN	FECHA DE ACTUALIZACIÓN	PÁGINA
Capítulo III		Noviembre del 2001	2003	



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

3	Aseguramiento de calidad	COMPITE y CRECE
4	Área de comercio exterior	CRECE, Capacitación, cursos o diplomados
5	Capacitación	Capacitación, cursos o diplomados
6	Instrumentos para verificar desarrollo	CRECE
7	Objetivos de ventas	CRECE
8	Recursos para exportación	BANCOMEXT o NAFIN
9	Gastos de exportación	BANCOMEXT o NAFIN
10	Conocimiento de apoyos financieros	BANCOMEXT o NAFIN
11	Disponibilidad para financiamiento	BANCOMEXT o NAFIN

### **Sección III, Integración**

En esta sección se evalúa a la empresa en cuanto a su disposición de crear asociaciones estratégicas con otras empresas del ramo con la finalidad de lograr un mayor impacto en los mercados internacionales.

Países de primer mundo como Italia han logrado hacer que sus empresas pequeñas y medianas exporten a través de la asociación de empresas productoras de bienes similares, homogeneizando sus producciones y logrando cubrir pedidos de exportación grandes que cada una por ellas por sí mismas no estarían en posibilidades de cumplir.

### **Sección IV, Capacitación sobre comercio exterior**

En esta sección se tomaron en cuenta puntos importantes respecto a los conocimientos de comercio exterior con los que cuenta la empresa tales como:

1. Tratados de Libre Comercio o Acuerdos Comerciales
2. Fuentes de información
3. Utilización de las fuentes de información electrónica e impresas
4. Esquemas de apoyo a la exportación
5. Organismos y dependencias involucradas en el comercio exterior
6. Trámites y documentos necesarios para exportar

**Entre menor sea el grado de avance que presente la empresa respecto a este bloque de preguntas, mayor será capacitación que necesita la empresa, por lo que dentro del plan de trabajo se deberá indicar la necesidad de capacitación en comercio exterior, canalizando a la empresa a instituciones como BANCOMEXT u empresas o**

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

consultores privados dedicados a la impartición de cursos y diplomados en comercio exterior.

**Sección IV, Resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Tratados de libre comercio	BANCOMEXT, capacitación a través de cursos o diplomados
2	Fuentes de información	BANCOMEXT, capacitación a través de cursos o diplomados
3	Utilización de las fuentes impresas	BANCOMEXT, capacitación a través de cursos o diplomados
4	Programas de apoyo a la exportación	BANCOMEXT, capacitación a través de cursos o diplomados
5	Conocimiento del gobierno federal en relación a comercio exterior	BANCOMEXT, capacitación a través de cursos o diplomados
6	Conocimiento sobre trámites y documentos de comercio exterior	BANCOMEXT, capacitación a través de cursos o diplomados

**Sección V, Conocimiento del mercado meta**

En el Sección IV, se tomó en cuenta lo siguiente:

1. Clasificación arancelaria del producto
2. Determinación del mercado meta
3. Identificación del segmento de mercado
4. Preferencias arancelarias para el producto
5. Conocimiento de las barreras no arancelarias del producto
6. Análisis de la competencia en cuanto a precios y demandas del producto

La presente sección tiene por objeto determinar el grado de avance con el que cuenta la empresa respecto al desarrollo de los puntos más básicos de su plan de exportación, ya que el los Ejecutivos de cuenta del Centro Pymexporta, posiblemente se encuentren con empresas que ya hayan iniciado sus planes de exportación, lo que facilitará en gran medida el plan de trabajo a desarrollar con la compañía.

**Las empresas que obtengan un grado de avance menor de 100% se canalizarán con consultores especializados,** y como se comento en el párrafo preferente, entre menos sea el porcentaje obtenido, mayores serán los servicios que la empresa requiera.

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

**Sección V, Resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Clasificación arancelaria	BANCOMEXT, consultor especializado o agente aduanal
2	Mercado meta	BANCOMEXT, consultor especializado o embajadas o consulados
3	Segmento de mercado meta	BANCOMEXT, consultor especializado o embajadas o consulados
4	Preferencias arancelarias	BANCOMEXT o consultor especializado
5	Barreras no arancelarias	BANCOMEXT o consultor especializado
6	Demanda y precio	BANCOMEXT o consultor especializado

**Sección VI, Precio**

Aquí se analizaron puntos importantes respecto a la determinación del precio de exportación tales como:

1. Márgenes de utilidad del producto
2. Costos unitarios del bien
3. Determinación del precio de exportación
4. Análisis de los gastos que implica la exportación
5. INCOTERMS

En esta sección se analiza a la empresa en cuanto al conocimiento que tiene de los costos del producto que pretende exportar, con el fin de determinar si la empresa está consciente de los gastos que representa la exportación y de las distintas formas de exportación.

Nuevamente en esta sección la calificación importante es el grado de avance que se tenga en la sección, el cual indicará si la empresa necesita asesoría especializada en la materia de determinación de precio y formas de cotización internacional.

Si la empresa presenta problemas en los márgenes de utilidad del producto en cuestión se le podrá enviar a programas como CRECE o COMPITE, con el fin de que dichos programas le ayuden a reducir costos y logre tener mayor margen de utilidad.

**Sección VI, resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
-----	--------------------	----------------------------

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO No.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PÁGINA</b>
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	---------------





*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

1	Márgenes de utilidad	COMPITE y CRECE
2	Costo unitario del producto	
3	Método para la determinación del precio de exportación	BANCOMEXT, consultor especializado
4	Conocimiento de los gastos de exportación	Consultor especializado
5	Conocimiento de los INCOTERMS	BANCOMEXT, consultor especializado

### **Sección VII, Comercialización de exportación**

En Comercialización de exportación se analizó lo siguiente:

1. Interés en desarrollar un plan de exportación
2. Información sobre plan de exportación
3. Elementos del plan de exportación
4. Política de penetración en el mercado meta
5. Selección de canales de distribución
6. Forma de identificar un agente de ventas

En esta sección, se analiza el grado de avance que presentan las empresas dentro de otro aspecto de suma importancia dentro de cualquier proyecto de exportación, la forma en que se llegará al mercado meta o la forma en que se comercializará el producto en dicho mercado meta, así como se analiza de igual forma la disponibilidad de la empresa a desarrollar dicho proyecto de exportación.

Derivado de lo anterior, el Ejecutivo de Cuenta, a través del Plan de Trabajo deberá recomendar a la empresa se acerque con un consultor especializado en comercio exterior con el fin de determinar el proyecto de exportación adecuado para cada empresa.

### **Sección VII, Resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Interés en el plan de exportación	Consultor especializado
2	Conocimiento de la información para el plan de exportación	Consultor especializado
3	Conocimiento del plan de exportación	Consultor especializado
4	Política de penetración del mercado	Consultor especializado
5	Canales de comercialización	Consultor especializado
6	Agentes de ventas	Consultor especializado

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO No.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PÁGINA</b>
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	---------------

### **Sección VIII, Logística de exportación**

En esta sección del diagnóstico se consideró:

1. Posibilidades de contratar transporte ágil
2. Funcionalidad del embalaje
3. Conocimiento de trámites y procedimientos aduanales
4. Importancia que se le da a los seguros contra riesgos
5. Flexibilidad del embalaje y envase

Aquí se analiza los conocimientos que tiene la empresa respecto de los aspectos fundamentales de la logística internacional, dependiendo del grado de avance que la empresa haya obtenido en cada pregunta, se requerirá mayor apoyo de las instituciones o empresas que se mencionan a continuación en el resumen.

### **Sección VIII, Resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Transporte	Consultor especializado, agente aduanal
2	Embalaje	Asociación de Envase y Embalaje, consultor especializado
3	Trámites para exportar	BANCOMEXT, consultor especializado, agente aduanal
4	Seguros contra riesgos	Consultor especializado, empresa de seguros
5	Adecuación del envase y embalaje	Asociación de Envase y Embalaje, consultor especializado

### **Sección IX, Contratos internacionales y formas de pago**

En este bloque se analizaron puntos tales como:

1. Importancia que se le otorga a los contratos internacionales
2. Flexibilidad de las formas de pago de la empresa
3. Conocimiento de cartas de crédito
4. Conocimiento de las obligaciones por exportar
5. Conocimiento en cuanto a resolución de conflictos
6. Conocimiento de las instancias a las cuales acudir en caso de conflicto

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO No.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PÁGINA</b>
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	---------------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

De tal forma, en esta sección se evalúa a la empresa en cuanto al conocimiento que posee en cuanto a contratación internacional, formas de pago internacionales y resolución de controversias.

De igual forma, por ser un tema muy específico, entre menor sea el grado de avance que presente la empresa en este bloque, mayor será la asistencia que requerirá de consultores especializados en el área.

**Sección IX, Resumen**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Importancia que se le da al contrato internacional	Consultor especializado
2	Condiciones de pago	Consultor especializado
3	Cartas de crédito	Consultor especializado
4	Obligaciones del exportar	Consultor especializado
5	Solución de controversias	Consultor especializado
6	Instancias para solución de controversias	Consultor especializado

**Sección X, Promoción**

Se tocaron aspectos importantes como:

1. Si la empresa cuenta con folletos o catálogos
2. Disposición de la empresa para realizar un plan de promoción
3. Posición de la empresa respecto de las ferias internacionales
4. Interés en participar en ferias internacionales o misiones comerciales
5. Conocimiento de las instancias que otorgan apoyo a la empresa respecto de las ferias o misiones comerciales
6. Disposición de la empresa en invertir en ferias internacionales o misiones comerciales

De igual forma, este bloque de preguntas, da al Ejecutivo de Cuenta, la pauta para canalizar a la empresa a la instancia que se menciona a continuación en el resumen, de acuerdo al grado de avance que haya presentado la propia empresa.

**Sección X, Promoción**

No.	Aspecto primordial	Programa, asociación, etc.
1	Folletos o catálogos	Consultor especializado

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



*Instructivo  
Plan de Trabajo para el  
proyecto de exportación*

2	Disponibilidad para implementar un plan de promoción	Consultor especializado
3	Métodos de promoción	Consultor especializado
4	Ferias internacionales	Consultor especializado
5	Misiones de vendedores	Consultor especializado
6	Instancias de apoyo en la materia de promoción	Consultor especializado
7	Gastos de participación en ferias o misiones internacionales	Consultor especializado

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO No.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PÁGINA</b>
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	---------------



DATOS GENERALES

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Folio de cédula de identificación: \_\_\_\_\_

Ejecutivo de cuenta: \_\_\_\_\_

ACCIONES

Sección I, Competitividad del producto

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Ventas				
2	Proveedores				
3	Diferenciación				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA 1 / 13
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	------------------



*Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación*

4	Envase				
5	Marcas registradas				
6	Control de calidad				
7	Normas Mexicanas Oficiales				
8	Capacidad Ociosa				
9	Innovación tecnológica				
10	Flexibilidad del proceso productivo				

<b>DOCUMENTO</b> Capítulo III	<b>FORMATO N°.</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b> Noviembre del 2001	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN</b> 2003	<b>PAGINA</b>
----------------------------------	--------------------	---	---------------------------------------	---------------



Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación

Sección II, Productividad de la empresa

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Importancia de la exportación				
2	Personal enfocado a la exportación				
3	Aseguramiento de calidad				
4	Área de comercio exterior				
5	Capacitación				
6	Instrumentos para verificar desarrollo				
7	Objetivos de ventas				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



*Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación*

8	Recursos para exportación				
9	Gastos de exportación				
10	Conocimiento de apoyos financieros				
11	Disponibilidad para financiamiento				

DOCUMENTO Capítulo I/1	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------





*Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación*

**Sección III, Integración**

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Asociación con empresas del ramo				
2	Disponibilidad para asociarse				
3	Disponibilidad para modificar su producto				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



**Sección IV, Capacitación sobre comercio exterior**

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Tratados de libre comercio				
2	Fuentes de información				
3	Utilización de las fuentes impresas				
4	Programas de apoyo a la exportación				
5	Conocimiento del gobierno federal en relación a comercio exterior				
6	Conocimiento sobre trámites y documentos de comercio exterior				



Sección V, Conocimiento del mercado meta

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Clasificación arancelaria				
2	Mercado meta				
3	Segmento de mercado meta				
4	Preferencias arancelarias				
5	Barreras no arancelarias				
6	Demanda y precio				



Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación

Sección VI, Precio

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Márgenes de utilidad				
2	Costo unitario del producto				
3	Método para la determinación del precio de exportación				
4	Conocimiento de los gastos de exportación				
5	Conocimiento de los INCOTERMS				
6	Márgenes de utilidad				

DOCUMENTO  
Capítulo III

FÓRMATO No.

FECHA DE ELABORACIÓN  
Noviembre del 2001

FECHA DE ACTUALIZACIÓN  
2003

PÁGINA



Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación

Sección VII, Comercialización de exportación

No.	Aspecto a desarrollar	Programa, asociación, o empresa privada a la cual se canalizará a la empresa	Fecha de Inicio		Fecha de conclusión
1	Interés en el plan de exportación				
2	Conocimiento de la información para el plan de exportación				
3	Conocimiento del plan de exportación				
4	Política de penetración del mercado				
5	Canales de comercialización				
6	Agentes de ventas				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



**Sección VIII, Logística de exportación**

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Transporte				
2	Embalaje				
3	Trámites para exportar				
4	Seguros contra riesgos				
5	Adecuación del envase y embalaje				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PAGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



**Sección IX, Contratos Internacionales y formas de pago**

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Importancia que se le da al contrato internacional				
2	Condiciones de pago				
3	Cartas de crédito				
4	Obligaciones del exportar				
5	Solución de controversias				
6	Instancias para solución de controversias				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------



Sección X, Promoción

No.	Aspecto a desarrollar	Actividad a desarrollar	Programa o apoyo	Costo aproximado	Tiempo estimado
1	Folletos o catálogos				
2	Disponibilidad para implementar un plan de promoción				
3	Métodos de promoción				
4	Ferias internacionales				
5	Misiones de vendedores				
6	Instancias de apoyo en la materia de promoción				
7	Gastos de participación en ferias o misiones internacionales				

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------





Plan de Trabajo para el Proyecto de Exportación

Observaciones

Sección	Fecha de la observación	Observación
I		
II		
III		
IV		
V		
VI		
VII		
VII		
IX		
X		

DOCUMENTO Capítulo III	FORMATO No.	FECHA DE ELABORACIÓN Noviembre del 2001	FECHA DE ACTUALIZACIÓN 2003	PÁGINA
---------------------------	-------------	--	--------------------------------	--------

#### Anexo 4.

Artículos relacionados a la industria azucarera durante periodo 2000 - 2005.

### PODRÍA DESAPARECER INDUSTRIA AZUCARERA

*Ciudad de México 11 de mayo 2005.*- En dos años puede desaparecer la industria azucarera mexicana en caso de persistir el abandono del sector y las excesivas importaciones, dijo Rubén García Treviño, presidente ejecutivo de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera. Señaló que en 2004 se importaron 50 mil toneladas y para este año llegarán a 150 mil toneladas en 2005, 100 mil más que el año pasado.

A causa de las importaciones, los excedentes nacionales se tienen que vender a menor precio, lo que propicia descapitalización a los cañeros y a la industria, precisó. En este sentido, dijo que el Programa de Importación Temporal (PITE) favorece la importación del endulzante, pues permite a las empresas adquirir azúcar u otros sucedáneos por abajo del precio del mercado para competir en el mercado mundial.

Explicó que a las empresas exportadoras se les ayuda con un precio de hasta 35 por ciento abajo del costo del mercado nacional, para que vendan a precios competitivos. "Lo que pasa es que están comprando en Estados Unidos, pues se los está vendiendo muy barato; como ya no hay permiso, la Secretaría de Economía dice que todo el que esté inscrito en el padrón de importadores, tiene oportunidades de traer azúcar.

Ello afecta los inventarios y nos deja con excedentes que tenemos que mandar al mercado mundial, por lo menos 30 por ciento más barato", dijo. Algo que se debe tomar en cuenta es que los impuestos no se están cobrando y eso también afecta al país. El TLC prevé en un capítulo que deberían estar cobrando 100 dólares por tonelada, pero no se cobran.

Así las cosas no entran a las arcas 15 millones de dólares, por lo que los industriales hacen gestiones en las secretarías de Hacienda y de Economía para que las importaciones de Estados Unidos paguen el impuesto previsto en el TLC, pues si se exime a las importaciones de esos impuestos, los industriales mexicanos se ven obligados a importar azúcar. "La industria azucarera está en una situación que necesita apuntalarse y enfrenta varios problemas que se necesitan atender, y aún cuando no está en crisis, sí puede venir una crisis seria si no se atienden los problemas que tenemos ahorita, que son la demanda de Estados Unidos a México en el seno de la OMC en Ginebra, Suiza, para efecto de eliminar el IEPS que impone México a las bebidas refrescantes de 20 por ciento.

Si Estados Unidos gana la demanda, se va a poder utilizar la fructosa en México, y entonces lo que va a suceder es que van a acabar con la industria, porque los norteamericanos vienen por un millón y medio de toneladas al mercado mexicano para sustituir los consumos de azúcar en los refrescos, y eso sí es crítico". "No estamos en contra de la fructosa, porque los refresqueros son los mejores clientes y compran fructosa barata para poder tener mayores ganancias. El problema está en que Estados Unidos no acepta nuestra azúcar en sus mercados de acuerdo con el TLC, negociado con otros países"<sup>1</sup>.

Lino Javier Calderón.

## INDUSTRIA SIN INGENIO

*Ciudad de México 4 de abril de 2005.* Autoridades, productores e industriales de caña y azúcar en el país no logran un acuerdo sobre el rumbo del sector, del que dependen 2.5 millones de personas. A una expropiación de los ingenios hoy cuestionada se ha sumado la falta de coordinación para crear reglas que ordenen la actividad y para enfrentar la competencia externa. Y la apertura total pactada en el TLCAN está a la vuelta de la esquina.

Ordenar, rescatar y lograr la competitividad de la industria azucarera ha resultado imposible para el gobierno federal. Una a una las medidas para cumplir con el Programa Nacional Azucarero y dar certidumbre jurídica a quienes participan en la cadena productiva han sido insuficientes, mal planeadas y algunas literalmente erróneas.

Una cuestionada expropiación de 27 ingenios en 2001, la abrogación del decreto cañero y la aprobación en la Cámara de Diputados del impuesto especial de 20 por ciento al uso de fructosa mantienen la incertidumbre de los productores de caña de azúcar y consumidores finales como productores de refrescos y dulces.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) pretendía crear "un mercado libre de caña con una visión integral y moderna para optimizar la materia prima que ya no es elaboradora de un solo producto". Sin embargo, la Cámara de Diputados decidió lo contrario, al aprobar la ley cañera y establecer los nuevos mecanismos para el pago de la caña de azúcar.

### Producción de azúcar Millones de toneladas

#### 58 ingenios

#### Zafras

2001/2002	4.7
2002/2003	4.9
2003/2004	5.0

#### Fondo de empresas expropiadas del sector azucarero

#### 23 ingenios

#### Zafras

2002/2003	1.9
2003/2004	2.0
2004/2005(*)	2.0

\*Estimación / Datos: Sagarpa

Los tiempos difíciles de la agroindustria no terminan; está lejos de voltear la página de la época de la carterá vencida, deficiente comercialización y exceso de inventarios. Siguen vigentes las restricciones a las exportaciones a Estados Unidos y la controversia ante la Organización Mundial de Comercio que interpusieron productores de fructosa por el gravamen a ese endulzante, ya que su importación desplazó 500 mil toneladas de azúcar nacional.

Los industriales azucareros manifiestan que buscarán por todos los medios que no se comercialice fructosa en el país hasta "que haya posibilidades de exportación" de azúcar nacional, explicó José Rubén García, vicepresidente ejecutivo de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera (CNIAA).

Lo que se quiere es que la agroindustria de la caña de azúcar llegue a 2008 en las mejores condiciones posibles para aprovechar la regla establecida en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que debe abrir el mercado de Estados Unidos a los excedentes mexicanos de azúcar.

#### El conflicto de la política azucarera

A finales de 2004 el gobierno anunció nuevas políticas para disminuir los aranceles a la importación de azúcar y bajar su precio hasta 18 por ciento. El primer paso lo dio el 14 de enero, cuando la SAGARPA difundió la abolición del decreto cañero que rigió por más de 30 años.

FOTO: MARCO ANTONIO CRUZ



Trabajador de zafra en el ingenio de Zacatepec, Morelos

La decisión quiso hacer frente a los dos grandes candados que limitan el funcionamiento del sector con mayor eficiencia y productividad: el decreto cañero y el contrato ley de la industria azucarera.

La iniciativa gubernamental quedó corta, pues se trató de una decisión para reunir a productores de caña e industriales y sujetar su relación de compra-venta en esta industria que representa 26 mil 700 millones de pesos y una participación de 8.4 por ciento del PIB del sector de alimentos, bebidas y tabaco.

Esto aprovecharon los legisladores "que ya teníamos muy avanzado el trabajo para dictaminar la ley cañera y presentarla ante el pleno y que ahora deberá discutir y aprobar el Senado de la República", comenta Marco Antonio Torres, presidente de la Comisión Especial de la Caña de Azúcar.

El gobierno federal y los empresarios dicen que la nueva ley cañera "mantendrá los vicios de esa agroindustria, como contratos uniformes sin importar la calidad de la materia prima y los precios de referencia". De acuerdo con datos de la CNIAA, el contrato ley y el pago de la caña a precio de referencia del azúcar representan 72 por ciento de los costos.

García, de la CNIAA, rechaza que la ley aporte a la regulación del mercado, ya que no mejora la competitividad. "La cuestión es que nos dejan una camisa de fuerza, con una serie de vicios que no se han arreglado, como un contrato igual para todos, sin tomar en cuenta la productividad o calidad, además con un mismo precio."

En el artículo 93 de la legislación aprobada se fija el pago de la caña de azúcar en el equivalente a 57 por ciento del precio base del azúcar.

Esta actividad agroindustrial es fuente de más de 440 mil empleos permanentes y temporales (casi 1 por ciento de la planta manufacturera nacional). Los beneficios directos e indirectos se extienden a 2.5 millones de personas, lo cual se logra con la operación de 58 ingenios distribuidos en 15 estados. Las zonas de abasto abarcan 227 municipios, en los que viven más de 12 millones de personas.

Dada la dimensión de esta industria, el diputado Torres destaca que la mayor contribución de la LIX Legislatura en el dictamen de la ley cañera es construir un marco jurídico que reglamente la agroindustria de la caña de azúcar en concordancia con la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

El dictamen aprobado demanda que el gobierno federal defina una política de Estado en materia azucarera que tenga como metas fortalecer y modernizar el marco jurídico que regula la actividad, y adecuar las políticas de fomento con miras a la apertura comercial que comenzará en 2008. Así, deberán considerarse los balances azucareros de edulcorantes totales por país para el TLCAN, que incluya la comparación de producción, consumo, costos, subsidios y precios del azúcar de caña, de remolacha, jarabe de maíz de alta fructosa y edulcorantes artificiales.

Esto implicaría, además como establece el TLCAN, evitar las triangulaciones de azúcares adquiridos en mercados diferentes, homologar costos y eliminar subsidios.

Con ello se pretende alcanzar un intercambio comercial en el marco de una apertura verdadera con efectos positivos en la eficiencia, la productividad y en una relación comercial justa y equitativa en un entorno de integración económica.

Igualmente, se trata de crear un esquema de financiamiento de los inventarios (sistema de reparto), para garantizar la restitución del capital de trabajo de la industria, así como el crédito al campo cañero. Se busca impulsar los usos alternativos de la caña, como el aprovechamiento del bagazo en celulosas, resinas fenólicas, furfural (utilizados para fibras textiles, pegamentos y plásticos) y otros. Además, fomentar la integración vertical y la modernización tecnológica del sector.

Mientras, la ley cañera mantiene los elementos fundamentales del decreto que había abrogado el gobierno federal, como el pago de referencia para los productores, la permanencia del contrato uniforme para los cañeros y la participación con un nuevo precio de referencia para los productores que ofrezcan la caña para otras funciones que no sean la elaboración de azúcar.

### **DEJARÁN DE CAPTAR AZUCAREROS \$1,000 MILLONES POR LA SUSPENSIÓN DE LAS IEPS**

*18/3/2002.*- La suspensión temporal del Impuesto Especial para la Producción y Servicios (IEPS) afecta a la industria azucarera sobre su flujo de producto al mercado nacional en unas 320,000 toneladas de azúcar, equivalente a una reducción de 1,000 millones de pesos.

Así lo consideró en entrevista con Notimex, Carlos Blackaller Ayala, presidente de la Unión Nacional de Cañeros de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales (UNC-CNPR), e indicó que dicha medida se prolongará hasta el 30 de septiembre próxima.

"Esta situación de la suspensión que se anunció en este mes, con carácter temporal hasta el 30 de septiembre, estimamos que afectará a la industria sobre un flujo de azúcar nacional al mercado doméstico de unas 320,000 toneladas aproximadamente", expresó.

Opinó que esa situación "obligará a colocar el azúcar en el mercado mundial y eso generará alrededor de mil millones de pesos de costo, es decir, no vender esa azúcar en el mercado nacional o contra venderla en el mercado mundial de excedentes, donde se manejan precios que no cubren ni siquiera parte de los costos de producción, significará alrededor de mil millones de pesos de reducción a la cadena agroindustrial de la caña de azúcar".

El líder campesino dijo "que es una decisión que nos incomoda porque el impuesto especial abría la posibilidad de resolver la injusticia en materia de libre comercio con Estados Unidos, por el no cumplimiento del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)".

Recordó que de acuerdo con el TLCAN a partir del 2000 los Estados Unidos deberían de haber importado los excedentes de azúcar mexicana, sin embargo, ni en ese año ni en el 2001 ese país cumplió con la disposición.

Blackaller Ayala explicó que el IEPS generaba una reversión en el uso de la fructosa que se importa a México de la Unión Americana, estimada en 400,000 toneladas anuales, que se utiliza para la elaboración de refrescos embotellados y otros productos como galletas y caramelos.

También generaría, dijo, que México incrementará el consumo de azúcar de su producción nacional que se estima sea de unos cuatro mil 800 toneladas como resultado de la zafra 2001-2002, y sólo se hubiera registrado un ligero excedente que se colocaría en el mercado estadounidense.

Mencionó que los cañeros tienen confianza en el Ejecutivo Federal porque ha cumplido con los compromisos asumidos como es el de buscar y establecer una forma concertada al precio de referencia de la azúcar, la instrumentación del esquema de financiamiento para los inventarios.

Asimismo, con programas para financiar e impulsar la reconversión con variedades de caña que contengan más sacarosa y eleven la calidad de la materia, así como impulsen la tecnificación del campo cañero.

Con relación a lo anterior se presentó la Política Nacional de Política Azucarera, que contempla 13 líneas de acción a corto y mediano plazo y en la que se prevé que a más tardar en abril próximo se tendrá el financiamiento para ese sector.

Blackaller Ayala puntualizó que "el gobierno federal se comprometió que será el 30 de abril la fecha límite para que quede establecido y entre en operación el financiamiento y programas para impulsar y tecnificar el campo cañero".

Confió que el Poder Legislativo podrá encontrar las medidas adecuadas para el aspecto de la ley del IEPS y "estamos de acuerdo en que el plazo de suspensión se llegue a reducir, o definitivamente se elimine esta medida porque entre más pronto sepamos que los americanos van a cumplir o no, podremos planear mejor lo que tenemos que hacer".

"Si se va a planear hacia el 2008 el mercado integrado de Norteamérica porque Estados Unidos se compromete a cumplir, pero si vemos que no va a cumplir como sucedió en el 2000, se debe defender el mercado nacional y a la industria mexicana del azúcar, y empezar a pensar en otras alternativas como la Unión Europea y en otros mercados como China", añadió.

Respecto a la mesa de diálogo para analizar el tema de la fructosa en la Secretaría de Gobernación (SEGOB), que solicitó el Partido Revolucionario Institucional (PRI), al cual está afiliada la UNC-CNPR, comentó:

"Es importante que se dé esta mesa de diálogo en la SEGOB porque es la dependencia que se encarga de la seguridad nacional y creo que el deterioro de la agroindustria y el cierre de ingenios, generaría tensiones sociales que desencadenarían situaciones que no deseamos nadie en este país".

"Es bueno que gobernación intervenga y deberán estar sentados en esta mesa, en principio los directamente involucrados, en segundo lugar, los soportes políticos del país y por supuesto el Ejecutivo Federal, para generar todo un programa nacional azucarero inmediato para la estabilidad de la agroindustria", observó el dirigente. ...

También consideró bueno que su partido, el PRI, se acerque al gobierno para buscar soluciones, porque no se trata de confrontación, sino que sea una mesa que pueda generar soluciones a esta problemática nacional, y "apretar al paso no en las marchas y manifestaciones sino en el tema cañero, en una mesa de concertación y de trabajo conjunto, así como propositiva que empuje hacia el futuro de la agroindustria".

Al referirse a las exportaciones de azúcar, recordó que dentro de la Política Nacional Azucarera se creará la Sociedad Cooperativa de Exportaciones para los excedentes de azúcar, que deberá tener un manejo transparente e incluir la participación de los cañeros.

"Tiene que ser una sociedad muy transparente donde se genere confianza en toda la cadena productiva, de tal manera que los mecanismos de fijación del precio de la caña y de determinación de excedentes, entre otros puntos, sean más automáticos y no se caiga en el rechazo o en la contradicción de decir, por parte de los industriales, que el precio de la caña debe bajar, porque el año pasado causó un gran daño no exportar los excedentes de azúcar", expuso.

Explicó que esa situación ocasionó que los precios del azúcar fueran bajos en el mercado nacional, lo cual repercutió en el precio de la caña, debido principalmente a la sobreoferta de azúcar, por los inventarios de azúcar que registran los industriales, por eso estos mecanismos de exportaciones tendrán que ser muy transparentes para los actores de esta actividad agroindustrial.

También, continuó, se deben diseñar instrumentos que permitan que la agroindustria tenga un futuro, no de plazos, sino que sea un desarrollo en automático y permanente.



Destacó que de ese punto se debe partir para planear lo que puede dar esta agroindustria como es la cogeneración de energía eléctrica, producir etanol e insumos agrícolas, entre otras alternativas que se tienen y con lo que se le daría valor agregado tanto a la caña de azúcar como a la propia industria azucarera.

## **GRUPO AZUCARERA MEXICANA DEBE 40 MILLONES DE DÓLARES A 28 MIL AGRICULTORES**

### **CAÑEROS EXIGEN AL GOBIERNO PRESIÓN A INGENIOS**

*Productores ya iniciaron los trámites ante un juez para que se autorice el pago mediante esquemas de reporto. La mercancía, estancada; no hay créditos de BANCOMEXT, denuncian.*

*Ciudad de México jueves 23 de agosto 2001.* - Indignados porque el conflicto con Grupo Azucarera Mexicana parece "no tener fin" por el débito de los industriales por 40 millones de dólares, los dirigentes de la Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar de la Confederación Nacional Campesina y de la Unión Nacional de Cañeros de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales insistieron en que el gobierno federal "tiene que apretar".

Al término de la reunión privada que sostuvieron con los representantes de los industriales con la intermediación del subsecretario de Fomento a los Agro negocios de la Secretaría de Agricultura (SAGARPA), Juan Carlos Cortés García, los representantes de los productores comentaron que el gobierno debe encontrar mecanismos para que Grupo Azucarera Mexicana pague los 400 millones de pesos que adeuda a los 28 mil cañeros.

El dirigente de los cañeros de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales, Carlos Blackaller Ayala, comentó que ya iniciaron los trámites ante un juez para que autorice el pago a los productores vía esquemas de reporto, es decir, el pago parcial con azúcar que después se convierte en dinero. La discusión con Grupo Azucarera Mexicana es el volumen de azúcar que pondría para empezar a agilizar ese esquema.

Aseguró que Grupo Azucarera Mexicana ha estado pagando a los productores. "Aunque lento y reduciendo, el dinero fluye y poco a poco disminuye su deuda". Los productores insistieron en que el grupo azucarero ponga más de 80 mil toneladas en el esquema del FICANÑA para "avanzar más recio en los pagos". Este es un asunto difícil, consideró Blackaller Ayala.

José Soto Martínez, secretario de Finanzas de la Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar de la Confederación Nacional Campesina, explicó que los productores tienen el azúcar pero no pueden venderla, porque

no tienen acceso al crédito que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) por la deuda que tienen los industriales. "Estamos estancados; el presidente Fox debería hablar con los secretarios de Hacienda y Economía para poder comercializar el azúcar".

Insistió en que todas las partes deben llegar a un arreglo lo más pronto posible para encontrar el esquema más rápido de pago de las preliquidaciones y liquidaciones para los cañeros.

"El gobierno tendrá que entrar a presionar en el caso de algunos ingenios y en otros resolver directamente; lo importante es que los productores reciban su dinero", dijo José de Jesús Lumbrera Vázquez, secretario de Acción Política de la unión. Agregó que los representantes de los industriales argumentaron que la situación económica es muy crítica, pero "¿cómo es posible que los problemas más fuertes de pago los tengan Grupo Azucarera Mexicana y Consorcio Azucarero Escorpión, y los otros grupos industriales e ingenios independientes no?"

Los productores del ingenio Lázaro Cárdenas de Taretan, Michoacán, esperan que Grupo Azucarera Mexicana les pague los 100 millones de pesos que les adeuda por preliquidaciones y liquidaciones; en el ingenio de Tala, Jalisco, los cañeros cumplieron 53 días tratando de obtener su dinero y la escasez ya se siente en la economía local y en las captaciones municipales.

Ante la desesperación de los productores y el estancamiento de la economía local, los diez presidentes municipales de la región de Valles solicitaron al Congreso del estado interviniera para encontrar una solución al conflicto. La respuesta de que su petición fue turnada a las comisiones de Desarrollo Agrícola y Forestal para su conocimiento los desanimó.

La reunión con los representantes de Consorcio Azucarero Escorpión se prolongó y a su término los comentarios fueron breves. Carlos Blackaller, del consorcio, expuso que este caso es "muy grave y difícil", ya que el grupo dice no tener los volúmenes de azúcar suficientes para garantizar el pago a los cañeros. "Solicitamos que se modifiquen los volúmenes de azúcar para que por la vía de los reportos avancemos, pero la respuesta de los industriales no es satisfactoria. Todos nos preguntamos entonces dónde está el azúcar que dejó de exportar y por eso ya pedimos información puntual al respecto".

Antes del encuentro, los dirigentes de las uniones locales de los nueve ingenios del consorcio reiteraron su propuesta que ya tiene la SAGARPA de que demande a éste que venda sus ingenios si no puede cubrir sus deudas con los cañeros. "Hay empresarios que quieren comprar y que sí saben administrar y que quieren comprar cuatro ingenios", señaló el secretario de Finanzas de la unión, José Soto.

Otros productores mencionaron que el consorcio realizó un estudio en el que deja entrever que sí está dispuesto a vender los ingenios de Providencia y San Miguelito, en Puebla, para reducir sus costos de producción; para los productores de acuerdo con esa investigación, dijeron no es problema, ya que los "acomodarán en otro ingenio".

El 10 de agosto, el dirigente de la unión, Francisco Castro, explicó que los cuatro FICANA fideicomisos integrados para el pago de las preliquidaciones y liquidaciones firmados con Consorcio Azucarero Escorpión, Machado Uno, Santos, Porres, Seoane, San José de Abajo y Grupo Azucarera Mexicana, "los aceptamos porque lo importante era que empezara a fluir dinero para los productores. Reconocemos el esfuerzo que hace el gobierno pero necesita actuar con mayor dureza contra los industriales para que cumplan con sus compromisos".

Matilde Pérez U.

## CRISIS EN INGENIOS MEXICANOS

*CIUDAD DE MÉXICO, México, jul. 20, 2001.* Con el argumento de que ya no son rentables, la Cámara de la Industria Azucarera tiene programado cerrar 15 ingenios en el país, que abarcan cerca de 91 mil 500 hectáreas, lo cual afectaría a 23 municipios con 1.5 millones de habitantes, así como a unos 23 mil cañeros y 20 mil obreros, además de fuentes laborales indirectas.

Las secretarías de Hacienda, Agricultura Economía y del Trabajo han planteado tomar como base los niveles de costos y de endeudamiento, así como la obsolescencia de las fábricas y la disponibilidad de campo. Con ello se quiere reducir el costo social en el sector.

Sólo 35 mil hectáreas continuarían en explotación para abastecer a ingenios en funcionamiento, en tanto que 12 mil hectáreas, como tierras marginales más alejadas de las fábricas, serían objeto de un programa de conversión de cultivos y algunos ingenios serían absorbidos por otros.

La crisis por la que atraviesan los ingenios azucareros no es nueva, viene de muchos años atrás, incluso, desde antes de la privatización de los ingenios en 1990, de la que 33 de los 60 que existen en 15 estados "han sido saqueados" y han acabado con todo lo que se relacionaba a créditos para la agroindustria azucarera.

Con más de tres décadas de experiencia en este sector, especialista en la materia, Rogelio Contreras, asesor de la Comisión Jurisdiccional de la Cámara de Diputados comenta que quienes dominan la industria azucarera y quienes más adeudos tienen son el Grupo Caze, de Enrique Molina, con nueve ingenios; Grupo GAM, de Juan Gallardo, con seis ingenios.

También el Grupo AGA, de García Arce, con dos ingenios; Grupo Santos, de Alberto Santos de Hoyos, con siete; Grupo Machado, de Teresa Machado, con siete y el Grupo Porres, de Otón Porres, con tres.

Estos industriales son quienes han provocado que los productores tengan que cerrar edificios, carreteras, avenidas, no sólo en el Distrito Federal sino en otros estados, a fin de que las preliquidaciones y liquidaciones se hagan efectivas, sostiene Contreras.

#### **DETERMINA EJECUTIVO FEDERAL APOYAR A AZUCAREROS<sup>22</sup>**

*CIUDAD DE MÉXICO, México, jul. 12, 2001.*- Para coadyuvar a resolver la problemática de producción y productividad de la cadena caña-azúcar, el Ejecutivo Federal anunció que otorgará recursos económicos a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), para contribuir al ordenamiento del mercado azucarero.

De acuerdo con las modificaciones de las reglas de operación del Programa Emergente de Apoyo Financiero al Sistema-Producto Azúcar, publicadas este jueves por en el Diario Oficial de la Federación, se apoyarán los inventarios de azúcar que otorguen los agentes financieros destinados al pago de preliquidaciones y liquidación final de la caña de la zafra 2000-2001.

El documento agrega un párrafo a los Lineamientos Generales de las reglas en los siguientes términos:

"Como resultado de la rendición de cuentas del mandato que haya sido aprobada por las partes, se transferirán los recursos a la institución financiera conforme a lo establecido en el propio mandato".

Las presentes modificaciones a las reglas de Operación del Programa Emergente de Apoyo Financiero al Sistema-Producto-Azúcar entrarán en vigor a partir de este viernes.

---

<sup>22</sup> Diario "La Jornada"

Los artículos fueron tomados de la agencia NOTIMEX

## BIBLIOGRAFIA

### Libros:

- Alimentos, Composición y Propiedades. Martínez Alfredo. Editorial McGraw Hill.
- Análisis de Alimentos. Andrew L. Winton y Kate Barber Winton. Editorial Hispano Americano, Buenos Aires.
- Curso de Mercadotecnia. McDaniel Carl. Editorial Prentice Hall Hispanoamérica, segunda edición.
- Fundamentos de mercadotecnia. Kotler Philip, Armstrong Gary. Editorial Prentice Hall Hispanoamérica, cuarta edición.
- La unión europea evolución y perspectivas, lecciones y oportunidades para México, Mauricio Rossell, Pedro Aguirre. Editorial Diana México 1994.
- Principios del Desarrollo Sostenible, Asociación Española de Normalización y Certificación. Págs. 23, 25, 49, 50,76 y 77.
- Sustentabilidad y desarrollo económico, Rafael Borrayo López, editorial Mc Graw Hill.
- Guía del mercadeo para el administrador de agro negocios. Guillermo espinel Guerra y Alfredo Aguilar Valdez. Noriega editores.

### Revistas:

- Revista mensual producida y editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, Órgano Desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, fundado en 1991.
- Diario oficial de la federación, primera sección, martes 20 de julio de 2004.

## Sitios Web:

- BANCOMEXT  
<http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8>
- Comportamiento de Precios  
<http://www.sagarpa.gob.mx/Coazucar/Coazucar/coazucar.htm>
- Instituto de Estudios del Azúcar y la Remolacha en España  
<http://www.iedar.es/>
- México.  
<http://www.eurocentromexico.org/estudios.lasso>  
<http://eurocentromexico.org/bv/index.php>  
<http://www.camaraazucarera.org.mx/>  
<http://www.notimex.com.mx>
- Precios futuros  
<http://www.infoaserca.gob.mx/notas01.htm>
- Revista Claridades Agropecuarias  
<http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas.asp>
- Reuters.  
<http://about.reuters.com/latam/index.asp>
- Secretaría de Economía  
<http://www.economia.snci.gob.mx/sic%5Fphp/lis23al.php?s=21&p=1&l=1#>
- SIAVI Sistema de Información Arancelaria vía Internet
- Unión Europea.  
<http://europa.eu.int/youreurope/nav/es/business/links/eu/en.html#statistics>  
[http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1090%2C30070682%2C1090\\_30298591&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1090%2C30070682%2C1090_30298591&_dad=portal&_schema=PORTAL)  
[http://europa.eu.int/index\\_es.htm](http://europa.eu.int/index_es.htm)  
[http://europa.eu.int/comm/agriculture/index\\_es.htm](http://europa.eu.int/comm/agriculture/index_es.htm)