



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO
ORGÁNICO A ESPAÑA.

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES
PRESENTA:
MARÍA DE LA LUZ REYES GONZÁLEZ

ASESORA: MTRA. CLAUDIA MÁRQUEZ DÍAZ

ABRIL, 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Quiero agradecer a...

...Dios, porque no tengo palabras y las tengo todas para agradecer todo lo bueno que hay en mi vida.

...mis Padres, por el apoyo en cada momento, por insistir hasta verme conseguirlo, por incrementar cada día su cariño. Y Beto no se queda atrás, siempre viendo el lado cómico pero sin perderme la fé.

...Jorge, por estar en todo momento, por tu apoyo y sobre todo por tu amor que es lo que me motiva a seguir y buscar más para los dos, te amo.

...la Mtra. Claudia Márquez, una profesora preocupada por nosotros sus alumnos, siempre viendo por apoyarnos. Fueron precisos los momentos duros para llegar hoy aquí, de verdad gracias sinceras por la paciencia y el ahínco.

...los Profesores del Seminario, por estar con nosotros, detrás de nosotros y para nosotros durante más de seis meses. El compromiso finalmente fue mutuo y hoy se ve con orgullo y satisfacción.

...Carlita y Any, que siempre las llevo conmigo aunque no estén cerca, mis queridas primas y grandes amigas, gracias por estar aquí.

...Aide, nuestra gran amistad nunca dividida ni por distancia ni por tiempo, sé que estarás para echarme porras como siempre.

...Omar, buen jefe y sobre todo entrañable amigo, por tus palabras de aliento, por tus continuas felicitaciones, por el apoyo brindado, eso es un buen equipo.

...Anita, porque sin tu apoyo no hubiera pasado de la mitad, eres de las personas que entran en tu vida en el momento indicado, gracias por tu genialidad.

...Mis Amigas y Amigos, quienes me oyeron en los momentos duros y los satisfactorios, y me apoyaron, saben quienes son, ¡gracias!

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO 1. PARTICULARIDADES DE LA AGRICULTURA EN MÉXICO EN EL MARCO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	10
1.1 El Comercio Internacional y los Productos Agropecuarios	13
1.2 El Cacao en el Comercio Internacional	18
1.2.1 Participación del Cacao en el Mercado Internacional	20
1.2.2 Los Precios Internacionales del Cacao	23
1.3 Los Productos Agropecuarios y su Situación en México, desde 1982 a 2004	28
1.3.1 Productos Agropecuarios Destinados a la Exportación	31
CAPÍTULO 2. EL CACAO EN LA AGRICULTURA MEXICANA	33
2.1 El Cacao y su Situación en el Sector Agrícola	35
2.1.1 El Cacao en la Balanza Comercial	37
2.2 Cacao Orgánico Tabasqueño	37
2.3 Proceso Productivo del Cacao	40
2.4 El Producto Final, Polvo de Cacao	45
2.4.1 Descripción del Producto	45
2.4.2 Empaque y Embalaje para Exportación	47
CAPÍTULO 3. EL MERCADO META: ESPAÑA	52
3.1 Comercio Agropecuario de México con España	53
3.1.1 Comercio México-España	53
3.1.2 Comercio Agropecuario México-España en el Marco del TLCUEM	55

3.2 Características del Mercado Español	59
3.3 El Cacao en el Entorno del Mercado Español	62
3.3.1 Consumo	62
3.3.2 Importación	63
3.3.3 Competencia	65
3.3.4 Canales de Distribución	68
3.4 Regulaciones del TLCUEM para Importación de Productos Agropecuarios	69
3.4.1 La Regulación Agrícola Europea	73
3.4.2 Regulaciones Generales que Deben Cumplir el Cacao y sus Derivados	75
CAPÍTULO 4. PROCESO PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO A ESPAÑA.	81
4.1 El Marco Legal	82
4.1.1 Documentos de Exportación	85
4.1.2 Fracción Arancelaria	89
4.2 Operación de Exportación	91
4.3 El Transporte	93
4.4 Cotización y Formas de Pago Internacional	98
4.5 Apoyos y Financiamiento al Comercio Exterior	101
Conclusiones	118
Fuentes de Consulta	122
Anexos	128

INTRODUCCIÓN

Las Relaciones Internacionales son una ciencia multidisciplinaria; y dentro de las disciplinas que la conforman encontramos la Economía Internacional, donde a su vez ubicamos la rama del Comercio Internacional; siendo esta última un área que abarca gran variedad de temas que al internacionalista, quien cuenta con un perfil analítico y propositivo, le conciernen.

Así la presente investigación, pretende ser una aportación para ser tomada en cuenta por el internacionalista que busque enfocarse al ámbito del comercio exterior, ya que aquí encontrará la información necesaria que le permitirá proponer otros proyectos de exportación, o quizá interesarse en algún aspecto particular en el cual sea posible profundizar, y de este modo significar en conjunto una herramienta de fomento a las operaciones comerciales de nuestro país.

La globalización, entendida como la internacionalización económica relativamente abierta y con crecientes flujos comerciales y de inversión de capital entre naciones; es un fenómeno que presenta una serie de fuerzas repartidas entre una serie de actores, mismos que van dictando las pautas de conducta de los demás participantes en el medio que los comprende a todos.

Son varios los autores que afirman que la globalización es un fenómeno que surge de la mano de la revolución industrial y que la novedad de tal fenómeno radica más bien en la magnitud de sus participantes y de los niveles tecnológicos alcanzados. En este orden de ideas podemos enumerar algunas de las características que se atribuyen al actual sistema de economías globalizadas:

- Rapidez de crecimiento de países industrializados (desarrollados).
- Internacionalización del capital y de la producción.
- Crecimiento y fomento de intercambios comerciales.
- Incremento de la interdependencia económica internacional.
- Desarrollo de medios de transporte y comunicación.

- Descentralización y dispersión de las actividades productivas de las grandes empresas.
- Producción, distribución y consumo globalizado.
- Creación de grandes bloques (América del Norte, Europa y Asia).

Se observa entonces que la globalización trae grandes ventajas en lo referente al tema del comercio internacional pues gracias a las nuevas tecnologías, la comunicación puede llevarse a cabo prácticamente al instante mediante el uso del correo electrónico y la Internet lográndose de este modo la comunicación con clientes que se ubican en diversos puntos geográficos, a nivel mundial también el envío de mercancías se hace en menor tiempo y a través de medios que brindan mayor seguridad.

Es gracias a estas ventajas que el proceso de globalización vivido actualmente lleva a la industria alimentaria como se ha señalado en diversos estudios por el anteriormente denominado Banco de Comercio Exterior (Bancomext), a modificar su actitud hacia el mercado. El hecho de contar con información disponible en todo momento y de diversos orígenes provoca un cambio en el proceso de toma de decisiones con respecto a la producción y acceso al mercado consumidor se agilizan los contactos y los compromisos comerciales y de esta forma se aumenta la efectividad de los negocios y se puede ajustar la respuesta de oferta y demanda de productos según las necesidades de consumo.

Sin embargo, existen también desventajas relacionadas con el mismo fenómeno de globalización, algunas de las más frecuentes mencionadas por los autores, se enfocan a que no se trata de un proceso homogéneo y de hecho se presenta de forma desigual entre países desarrollados y en vías de desarrollo y se observa una tendencia a ampliar la brecha existente entre ellos.

La globalización se conforma de fuerzas repartidas entre actores que marcan las pautas que los otros involucrados deberán seguir, encontramos entonces otra desventaja que va en el sentido de cómo las grandes potencias, quienes son los actores “fuertes”, señalan la demanda que existirá de un producto, quiénes serán los principales proveedores y cuáles serán los precios de compra-venta de materias primas y productos finales.

Con esto último entramos en materia de los productos agropecuarios y su situación en el comercio internacional. La actividad básica de todo país (o de la gran mayoría) se encuentra en el sector primario, es decir, el sector enfocado a la actividad agrícola. Es conocida la postura de las grandes potencias (Estados Unidos, Unión Europea) en el marco de la OMC sobre este tema en particular, donde se han rehusado a eliminar las subvenciones al sector en sus países provocando con ello el encarecimiento de sus exportaciones, complicando las importaciones y poniendo de esta forma una gran traba al comercio internacional en el aspecto de la liberalización.

De acuerdo con los autores Michelle Chauvet y Rosa Luz González (2001), en la actualidad el estudio del sistema agroalimentario mundial se centra en la declinación de la agricultura como actividad productiva específica y del viejo papel del productor independiente, así como en la acción decreciente de los gobiernos.

En la historia agrícola de México encontramos que ha presentado ciclos de producción inciertos. Durante la Revolución la producción agrícola presentó un aumento, más tarde, al término del movimiento, se observó un descenso y mostró una lenta recuperación, y durante el periodo de 1940 a 1965 la producción se cuadruplicó. Esto fue el resultado de las exportaciones realizadas entre 1940 y 1950 donde los principales productos del mercado fueron el maíz y el trigo.

No obstante, a pesar de haber llegado a representar cerca de la mitad de las exportaciones, para el año de 1974 se veía un descenso del 75.3% al 54.3% pues

para ese momento la nueva inclinación del gobierno mexicano era la industrialización, olvidándose de desarrollar plenamente el sector agrícola. A partir de esta crisis agrícola profundizada, como se ha dicho, con el modelo de sustitución de importaciones, el sector primario del país sufrió un retraso tanto en materia económica como tecnológica, lo cual trajo como resultado la falta de competitividad del sector.

Este fue el proceso que México siguió en su evolución agrícola llegando así a lo descrito por Chauvet y González. A partir de ese momento el sector agropecuario en nuestro país no pudo repuntar a menos que se tratara de la agricultura de precisión o la agrobiotecnología, utilizadas primordialmente por empresas de carácter trasnacional (Bimbo, La Moderna). Dejando la agricultura tradicional en rezago, sin tomar en cuenta que este sigue siendo el tipo de agricultura predominante en varias entidades del país.

Como respuesta a lo anterior México ha impulsado diversas estrategias de diversificación de productos y de mercados por lo que ha realizado toda una serie de negociaciones que lo ha llevado a cristalizar diversos tratados internacionales con 42 naciones lo que se traduce en 12 acuerdos y tratados internacionales, dentro de estos podemos ubicar el TLCUEM; tratado que cuenta con apenas seis años de entrada en vigor y que ha significado resultados positivos para México debido, entre otras cosas, al tamaño del mercado de consumo que representa.

Uno de los países miembros del TLCUEM como lo es España tiene una estrecha vinculación con nuestro país por razones de índole histórico, donde la cultura, el idioma y por supuesto el intercambio comercial, son elementos que nos acercan de tal forma que se convierte en un socio natural y la elección como mercado meta corresponde a los siguientes aspectos:

- Tiene un mercado de 40 millones de habitantes.
- Presenta gran estabilidad económica.

- México para España es un país prioritario.
- Es el único país de habla española dentro de la Unión.
- Cuenta con un porcentaje de demanda de cacao y sus derivados del 3% a nivel mundial por año, es decir, aproximadamente 3.5 kilos por persona.
- Existen algo más de 33 empresas dedicadas a la comercialización de productos finales hechos con cacao (tabletas, bombones, cremas snacks, snaks, grageas, coberturas, polvos, entre otros) distribuidas en varias provincias del país.

Exportar productos agrícolas mexicanos poco comercializados en el mercado internacional como lo es cacao orgánico, donde se produce mayoritariamente en el estado de Tabasco, el cual ha sido sometido a un proceso de certificación para que en un plazo no mayor a tres años este estado se convierta en uno de los principales productores de cacao orgánico del mundo.

Este árbol de nombre científico *Theobroma cacao* (alimento de los dioses), requiere para su producción ideal una precipitación anual entre los 1150 y 2500mm y temperaturas entre 21°C y 32°C, es pues una planta de clima tropical, y estas son características que encontramos en estados de la República como: Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Tabasco.

En términos del mercado mundial del cacao, encontramos que su producción se concentra geográficamente en seis países: Ghana, Costa de Marfil, Indonesia, Nigeria, Brasil y Camerún

Autores como Chauvet y González, hacen referencia a que casi el 90% de la producción mundial es cultivada por pequeños propietarios en sistemas agrícolas de baja intensidad y que cuentan con pocos recursos. Esto nos remite a las fincas y haciendas ubicadas en Tabasco, las cuales representan una quinta

parte de la superficie agrícola del estado y que aportan cerca del 49.2% de la producción de cacao en el país.

La producción de cacao en el mundo (África, Brasil, etc.) se destina principalmente a su venta internacional y el comportamiento de las importaciones del mismo se concentra en la Unión Europea con un 62% y América del Norte con un 22%; la primer cifra es de gran importancia pues deja claro que la Unión Europea es un mercado potencial para el cacao.

Para lograr la exportación del polvo de cacao se deben tomar en cuenta el cumplimiento de los lineamientos y normas que le sean requeridos y traducirse en un producto de gran calidad y buen precio en el mercado meta

El haber seleccionado la provincia de Valencia como principal nicho de mercado corresponde a que varias empresas utilizan el polvo de cacao en los procesos para obtener los productos finales de confitería, Esto a su vez nos trae una ventaja más, en el aspecto de la logística del transporte el cual será marítimo-contenerizado, ya que por la ubicación del estado de Tabasco (el sureste mexicano) los puertos de salida más viables son los puertos de Progreso y Veracruz, los cuales cuentan con servicio de carga consolidada vía La Habana cuyo destino final puede ser Valencia o Barcelona, y de este modo no existiría riesgo de transbordo para la presente operación pues el servicio es “directo”.

En 1998, el presidente del Grupo Asesor sobre la Economía Cacaotera Mundial, Pedro López, brindó algunas pautas relacionadas con este sector para aprovechar las Oportunidades y evitar las Amenazas, algunas de las cuales son:

- Medir márgenes adecuados para las marcas de distribución.
- Fomentar la I+D para conseguir la apertura de nuevos segmentos.
- Hacer campañas promocionales resaltando los aspectos positivos del cacao (historia, valor nutricional, orígenes, placer).

De esta manera, contando con un producto orgánico que esta ya en proceso de certificación en Tabasco, se tiene una materia prima competitiva que puede aspirar a dirigirse al estricto mercado de la Unión Europea, en el marco del proceso de globalización gracias al cual podemos convertirnos en los proveedores de las empresas importadoras de polvo de cacao que se hallan en España.

Es aquí donde la calidad se vuelve un elemento de evaluación de la satisfacción de requisitos y para ser beneficiado con la elección de los consumidores, nuestro producto deberá diferenciarse de la competencia.

CAPÍTULO 1 PARTICULARIDADES DE LA AGRICULTURA EN MÉXICO EN EL MARCO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Para alcanzar a comprender la importancia del sector agrícola en nuestro país y su papel en el ámbito del comercio exterior, es necesario conocer el panorama en que dicho sector se ha visto inmerso tanto en el plano nacional como en el internacional; su situación después de finalizado el modelo de sustitución de importaciones y los logros y fracasos de las negociaciones internacionales en beneficio del sector.

La mayor parte de la agricultura mexicana se lleva a cabo en tierras de temporal; de acuerdo con la distribución espacial de las lluvias y de la temperatura, 31% de la superficie es desértico y árido, 36% semiárido y el 33% restante es subhúmedo y húmedo. Es importante destacar que el mayor porcentaje del escurrimiento del agua pluvial anual se registra en la zona del sureste con un 67%, sin embargo en esa región sólo habita el 24% de la población e industria manufacturera, lo cual es un porcentaje mínimo comparado con la zona del norte y altiplano central donde el escurrimiento apenas alcanza el 19% pero cuenta con las dos terceras partes de la población y la industria manufacturera, es decir, cerca de un 70%.¹

En todo el país se practica la agricultura, y se encuentra dividido según las características hidrológicas que presenta por regiones y lo que en cada una se puede cultivar:

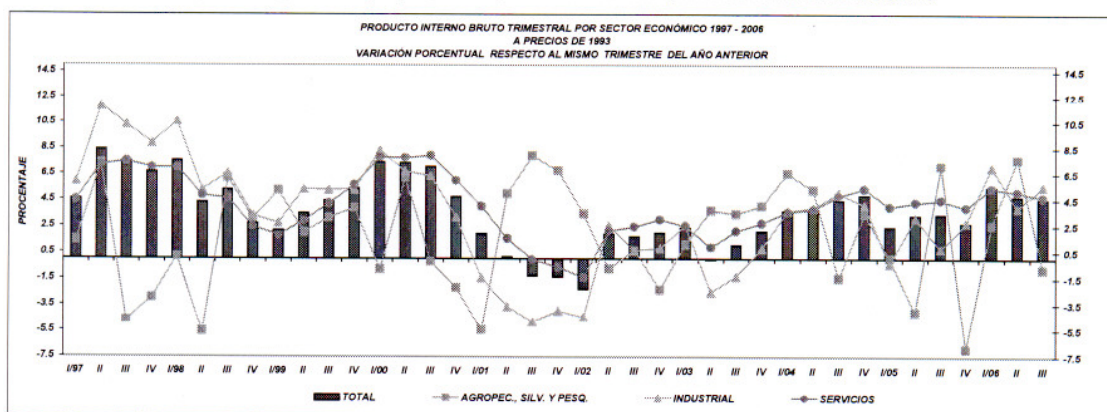
- El altiplano central es una de las regiones más áridas y esta sujeto a la alternancia de tiempos de secas, esta región produce básicamente cereales.

¹ Téllez Kuenzler, Luis, La modernización del sector agropecuario y forestal, México, FCE, 1994, P pág. 42.

- El Bajío es una llanura aluvial que produce principalmente cereales, forrajes y hortalizas de exportación.
- El noreste de México contiene climas variados, desde muy húmedos hacia el sur hasta muy secos al norte, su producción básica es de forrajes destacando el sorgo, en el sur las legumbres secas y hortalizas.
- El noroeste es una semillanura costera, en esta región se encuentran importantes centros ganaderos, comerciales y mineros y la producción agrícola es muy variada: maíz, trigo, hortalizas, uva, cítricos, mango y otros.
- La Vertiente del Golfo ha sido tradicional por el cultivo de caña de azúcar, también es una importante zona productora de plátano, cacao y piña, y en la parte de Veracruz predomina el café.
- En la Península de Yucatán la producción agrícola es marginal respecto al total nacional, sin embargo sus cultivos fuertes son el arroz y los cítricos.

Después de la crisis sufrida en los años 70 en el sector agrícola durante el modelo de sustitución de importaciones adoptado por el gobierno del país, vino una etapa de crecimiento, aunque ya no tan prominente como la vivida antes de la implementación del modelo señalado. En el periodo 1980-1991 el PIB del sector creció a una tasa media anual de 0.7%, y en 1992 la agricultura presentó una contracción debido al deterioro en los términos de intercambio. Para el primer trimestre del año 2006, el PIB del sector agrícola (tomando en cuenta la silvicultura y la pesca) presentó un valor en miles de millones de pesos de 87.4 con una variación del 3.2%, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 1.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL A 2006.



FUENTE: SIAP / SAGARPA

Con todo y el incipiente crecimiento que el sector agrícola va presentando, sigue teniendo límites respecto a su capacidad de absorción de la fuerza de trabajo rural en su totalidad, aun bajo escenarios idóneos de producción, tecnología, precios y condiciones climáticas. Factores tales como la pobreza y la migración provocan que exista una falta de mano de obra importante en esta área y por ello la productividad es baja en relación al promedio de la economía; además la brecha con los sectores modernos de la economía es amplia, factor que también provoca la migración de fuerza de trabajo hacia los centros urbanos e industrializados.

México ha transformado su estructura de apoyos al sector agropecuario en la búsqueda de esquemas más eficientes y de mayor impacto distributivo, y aunque existen políticas de apoyo para productos definidos, el sistema de subsidios en temas como fertilizantes, electricidad, precios y créditos, utilizados hasta finales de la década de los 80, ha disminuido de manera importante, esto como resultado de las negociaciones del GATT dentro de las que se ha planteado la disminución de tales subsidios y la búsqueda de apoyos que tengan efectos de distorsión mínimos o nulos sobre el comercio mundial.

Esta situación trae como resultado un esfuerzo del Estado por implementar herramientas útiles para apoyar al sector, programas cuyos objetivos van desde créditos para las diversas líneas de producción hasta fomento a las exportaciones de pequeños productores. “La política en materia agrícola busca actuar

complementando las inversiones pública y privada, desburocratizando servicios, aprovechando recursos, induciendo cambios en la estructura de cultivos existente y manejando selectivamente los recursos públicos de inversión y gasto de manera coordinada y responsable con instituciones y con los promotores directos de los proyectos de crecimiento en el campo”². Y con este tipo de políticas lo que se pretende a largo plazo es conseguir que el sector agropecuario en México pueda desempeñar las siguientes funciones:

- Proveer los alimentos y materias primas que el país demanda, a fin de apoyar la estabilidad interna y el equilibrio externo de la economía nacional.
- Generar excedentes exportables en magnitud considerable en aquellos cultivos de alta densidad económica en los cuales México cuenta con ventajas internacionales.
- Crear y preservar el mayor número de empleos rurales a fin de aligerar las presiones sobre el mercado de trabajo urbano.
- Proporcionar un mercado interno dinámico para la industria nacional productora de bienes de consumo.³

1.1 El Comercio Internacional y los Productos Agropecuarios.

“El contexto internacional en el cual opera el sector agropecuario plantea grandes oportunidades para aprovechar plenamente su potencial productivo. Una mayor especialización de acuerdo con el modelo de ventajas comparativas permite la mejoría gradual del bienestar rural y, al mismo tiempo pone al alcance de la sociedad alimentos a precios menores.”⁴ Sin embargo para lograr abarcar esas

² Sergio Reyes Osorio “El Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Mexicana” en Arroyo Juan Pablo (coord.), El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, México, Facultad de Economía UNAM, 1992, pág.57.

³ José Luis Calva, “Funciones del Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Nacional” en Arroyo Juan Pablo (coord.), El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, México, Facultad de Economía UNAM, 1992. pág. 39

⁴ Téllez Kuenzler, Luis, La modernización del sector agropecuario y forestal, México, FCE, 1994, pág.85

oportunidades se precisa una inmersión eficiente del sector en la economía global, lo cual a su vez implica conocer la realidad del mercado internacional para los productos agropecuarios.

Los mercados internacionales de granos, oleaginosas, azúcar y productos lácteos presentan distorsiones derivadas de esquemas de intervención pública; los mercados de productos tropicales, hortícolas, frutícolas, cítricas y la mayor parte de los alimentos preparados operan de una forma más eficiente pues el subsidio gubernamental no afecta esta categoría, la protección arancelaria para estos productos es relativamente reducida.

Otro factor que debe tomarse en cuenta debido a que influye sobre todo en la productividad del sector, es el cambio tecnológico que se vive de algunas décadas a la actualidad y que ha traído como resultado la duplicación de la producción mundial de alimentos, esta alza en la productividad se traduce también en la liberación de mano de obra usada en el campo permitiendo la expansión de otros sectores económicos en unos casos, aunque también un incremento mayor de los índices de desempleo en otros.

Es importante prestar atención a la evolución en los precios internacionales de las mercancías de tipo agropecuario; los cuales históricamente han presentado tendencias a la baja debido al aumento en la producción del sector. En los años sesenta se registraron constantes incrementos a la productividad resultado de tecnologías innovativas, disminuyendo con ello los precios. En los setentas una gran demanda de alimentos tuvo lugar debido a la mejora en el nivel de vida de los países en desarrollo, para los años ochenta esta tendencia de precios altos se vio afectada debido a la crisis económica de estos países. Para la década de los noventa los precios se situaron por debajo del nivel de tendencia, que era ya de por sí decreciente.

Actualmente los precios del sector presentan altas y bajas según se ven afectados por crecimiento de la demanda o crecimiento de la oferta, y es en los llamados commodities agrícolas donde puede observarse esta tendencia, pues los precios de estos productos varían prácticamente de un día para el otro influyendo factores como el tamaño de la cosecha para cierto periodo y la demanda que se

presenta para la misma; los precios para los productos agrícolas en su mayoría son señalados por los países potencias en la producción de bienes procesados que obtienen su materia prima del sector y la revenden en artículos de un mayor valor agregado. Bolsas como la Junta de Comercio de Nueva York (NYBOT) y la Junta de Comercio de Londres (LYBOR), marcan las pautas de precio para el sector agropecuario a nivel internacional.

Una característica del sector agropecuario internacional es la de los apoyos que recibe; si bien es cierto que la baja de los precios está motivada por el alza en la productividad también es cierto que un factor que los afecta en gran medida son las políticas de apoyo instrumentadas en algunos países, especialmente en los desarrollados.

En estos países los gobiernos financian los subsidios con erogaciones fiscales por un lado, por otro, también se financian por los consumidores a través del pago de precios más altos para los productos agrícolas en relación con los que prevalecen en el mercado internacional; encontrándose como los principales a los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, y en conjunto los países que conforman la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Es aquí donde se ubican legislaciones agrícolas tales como la Farm Bill (EE.UU.) y la Política Agrícola Común (UE), dedicadas a formular las disposiciones relativas a los apoyos que se otorgarán a determinados sectores de la agricultura en sus países.

Siendo el de los subsidios un tema verdaderamente delicado desde décadas atrás y que tal como se menciona, ha llegado a afectar de manera importante los precios de los productos en el mercado internacional y con ello a su vez afectar a miles de productores que no pueden luchar contra esa barrera, en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)⁵, entre los diversos objetivos

⁵ El GATT se establece en Ginebra en 1947, su forma de trabajo era a través de la realización de Conferencias y Rondas, en las cuales se iban tratando diversos tópicos relacionados con el comercio internacional, y donde los países integrantes caminaban hacia los mismos objetivos planteados para la actuación del Acuerdo, que fueron:

- La transparencia
- La no discriminación y reciprocidad (Cláusula de Nación más favorecida y de Trato Nacional).
- Flexibilidad.

que se plantearon para las negociaciones, tales como contener las presiones proteccionistas y avanzar en el proceso de apertura multilateral; evitar prácticas desleales de comercio y el proteccionismo disfrazado; extender las disposiciones del GATT a nuevas áreas como los servicios; se propuso también incluir en las reglas del Acuerdo la agricultura, los textiles y otras áreas delicadas del comercio internacional.

Y la muestra de la dificultad que representaba para los países miembros el hablar del tema de la agricultura quedó plasmada en las excepciones del Acuerdo para tal sector; tales como la permisión de cuotas arancelarias y la práctica del dumping. Y a pesar de los muchos beneficios que trajo el GATT, el sector agropecuario quedó fuera de la mesa de negociaciones durante un tiempo.

Los precios de los productos agropecuarios de exportación se veían sumamente afectados por las subvenciones impuestas por las potencias (Estados Unidos y Europa) a sus productos, lo cual para los productores provocaba que este tipo de actividad fuera muy poco competitiva, y el dedicarse a la producción de bienes de manufactura presentaba una mejor perspectiva.

Tomando en cuenta el proceso de globalización que ha traído consigo mejoras en diversos ámbitos, debe subrayarse que a su vez ha provocado que las grandes potencias manejen los precios de los productos agrícolas en beneficio de su producción nacional mediante las subvenciones y medidas no arancelarias que a veces llegaban a hacer imposible la entrada de ciertos productos a dichos países. Y en el caso de que logran superar la barrera de los apoyos, los precios de venta eran tan poco competitivos que se terminó por desmotivar en cierto grado la exportación de este tipo de mercancías.

Es así que al percatarse de la crítica situación que sufría el sector agrícola mundial, se comienza a exigir el freno de su decaimiento y su protección. Gradualmente se fueron consiguiendo la disminución (casi imperceptible) de algunos aranceles, se permitieron restricciones cuantitativas bajo ciertas

• Consultas y acción colectiva.
México se adhiere al Acuerdo en 1986.

condiciones, se autorizaron subvenciones a la exportación, y una vez más el tema de las subvenciones a la importación no fue considerado.

La consecuencia de los vacíos en los términos acordados y de la mala definición de los que sí se negociaron, fue que para el periodo 1980 – 1990 la mayoría de los conflictos comerciales sometidos al arbitraje del GATT, fueran de carácter agrícola.

Parte de los motivos que sirvieron de base a la incorporación de la agricultura en el Acuerdo fueron las ventajas comparativas⁶, la inestabilidad del mercado mundial y las consecuencias que venía acarreado el proteccionismo. Entre tanto, al no haber un vínculo entre los precios internos y los internacionales para este tipo de bienes, se daban graves fluctuaciones anuales de éstos, lo cual afectaba a los países en desarrollo pues, por ejemplo, la Comunidad Europea (CE) protegía a sus productores manteniendo precios fijos internos; mientras que los países en desarrollo, al no contar con ese tipo de apoyo, se veían afectados por los precios internos a la baja. Hecho que se tradujo en dificultades de producción y provocó a su vez la dependencia de dichos países a la importación de productos agropecuarios.

No fue sino hasta 1986, con la Ronda Uruguay, que la agricultura entró de lleno en el plano de las negociaciones. La Ronda buscó concentrarse en las cuestiones del control de fronteras y de las subvenciones a la exportación.

Participaron 108 países, aunque los actores principales fueron la CE y Estados Unidos; sin embargo, los intereses de ambos aunados a los de otros

⁶ Las ventajas comparativas en la producción agropecuaria se vieron como un factor importante debido a los siguientes puntos:

- Las intervenciones gubernamentales en el sector agropecuario distorsionaron la producción de muchos países dando lugar a altos niveles de ineficiencia.
- Los elevados niveles de ayuda otorgada a los agricultores en algunos países generaron enormes excedentes de producción que se vendían en el mercado internacional mediante subvenciones a la exportación, determinando la baja de precios de varios productos.
- La estructura internacional se distorsionó en sentido contrario al impuesto por las ventajas comparativas.
- Como resultado algunos países con ventajas comparativas para la producción y exportación de productos agropecuarios comerciables, produjeron y exportaron menos de lo que hubieran podido hacer, perdiendo así la ganancia de un buen ingreso.
- Al mismo tiempo países con menores ventajas comparativas dentro del sector, gracias al apoyo de sus gobiernos, producían con elevada ineficiencia obteniendo una ganancia mayor.

participantes como el Grupo Cairns (integrado por 14 países tanto desarrollados como en desarrollo), Japón y la República de Corea eran contrarios, la primera sin estar totalmente convencida de los beneficios de la liberalización, y los segundos en busca de una liberalización casi radical. Para 1988, los participantes se comprometían a alcanzar los objetivos a largo plazo de reducir las intervenciones gubernamentales en la ayuda interna, las subvenciones a la exportación y la protección de fronteras; y fue en 1991 cuando finalmente se llegó a un consenso en estas materias. Estas tres esferas se convirtieron en los pilares donde se apoyó la Propuesta Dunkel⁷ y la reforma a la PAC, junto con la implementación del Plan McSharry⁸ para esta última.

Finalmente en 1993, cuando la Ronda Uruguay estaba por terminar, la CE y los Estados Unidos, mediante el Acuerdo Blair-House⁹, donde se resolvió su disputa sobre oleaginosas y que consolidó la Propuesta Dunkel con algunas modificaciones; mismas que fueron aceptadas por la mayoría de los países miembros, y que se refieren a puntos tales como la definición de la categoría de apoyos no distorsionantes denominada *caja verde*; para la categoría denominada *ámbar* figuran programas de apoyo canalizados a través de medidas que tengan por efecto mantener el precio del producto por arriba del internacional y establece el compromiso de que la reducción de los apoyos internos se harán en forma global, es decir agregando todos los productos, y no en forma específica como lo proponía Dunkel; logrando así un consenso con el cual la agricultura se incluyó en el Acta Final en la que se incorporaron los resultados de la Ronda, con ello quedó sometida a las disciplinas y lineamientos del GATT.

⁷ Propuesta de Acta Final conocida como Propuesta Dunkel, presentada por el director General del GATT en 1990, Arthur Dunkel; la cual cubría el tema agrícola y las demás negociaciones objeto de la Ronda, incluía el primer texto completo sobre la agricultura que presentaba propuestas cuantitativas en materia de concesiones en cada una de las disciplinas principales, así como la reducción de apoyos internos y subsidios a la exportación.

⁸ Plan que se aprobó en 1992 e incluía propuestas que acercaban la política agrícola de la CE a las metas trazadas en la propuesta Dunkel. La propuesta principal de este Plan con respecto al GATT, consistía en sustituir un cierto porcentaje del sostenimiento de los precios internos con pagos directos a los productores agrícolas, en compensación por el descenso de los precios de los productos agropecuarios, mismos que se aplicarían por los productores de la CE a medidas de limitación de la producción, lo cual la Comunidad llevó a cabo medianamente y con reservas.

⁹ Téllez Kuenzler, Luis, La modernización del sector agropecuario y forestal, México, FCE, 1994, pág. 78.

1.2 El Cacao en el Comercio Internacional.

El cacao es un producto que a nivel mundial es conocido como el principal ingrediente del chocolate, sin embargo existen cuatro productos intermedios que se usan en otros tipos de industria, que son: licor de cacao, manteca de cacao, torta de cacao y polvo de cacao.

El cacao en polvo se usa esencialmente para dar sabor a galletas, helados, bebidas y tortas; se emplea también en la producción de coberturas para confitería y en postres congelados. El cacao en polvo lo consume también la industria de bebidas, por ejemplo en la preparación de bebidas chocolateadas ya sea en presentaciones líquidas o en polvo.

En el caso de la manteca de cacao, además de los usos tradicionales en la producción de chocolate y confitería se utiliza también en la producción de tabaco, jabón y cosméticos. En medicina tradicional es un remedio para las quemaduras, la tos, los labios secos, la fiebre, la malaria, el reumatismo, las mordidas de culebra y otras heridas. Se dice que es antiséptico y diurético.

La producción del cacao se lleva a cabo en su mayoría a través de minifundios o sistemas de agricultura de subsistencia, aunque es posible encontrar plantaciones y fincas en países como Malasia, Brasil y México.

Existen dos clases de cacao, el cacao básico (variedad forastera y trinitaria) y el cacao fino y de aroma (variedad criollo); del cacao que se produce mundialmente al año el 90% corresponde a la variedad de cacao básico o a granel, mismo que se produce principalmente en países de África y en Brasil. De la variedad de cacao fino y de aroma se produce anualmente un aproximado de 5%.

Los Estándares Internacionales para Cacao señalan las características que debe o no contener el cacao negociable, tales como que esté completamente seco, que sea fermentado, que no se encuentren granos con olor a humo, que

esté libre de olores anormales y libre de cualquier seña de adulteración, debe estar razonablemente libre de insectos vivos, de granos partidos, de fragmentos y partes de cáscara y ser de un tamaño razonablemente uniforme. Los Estándares contra los cuales se mide el cacao de todo el mundo son los del cacao de Ghana y los granos defectuosos no deben exceder los siguientes parámetros¹⁰:

Grado I

v Granos mohosos, máximo 3%;

v Granos pizarrosos, máximo 3%;

v Granos planos, germinados o dañados por insectos, máximo en total 3%.

Grado II

v Granos mohoso, máximo 4%;

v Granos pizarrosos, máximo 8%;

v Granos planos, germinados o dañados por insectos, máximo 6% en total.

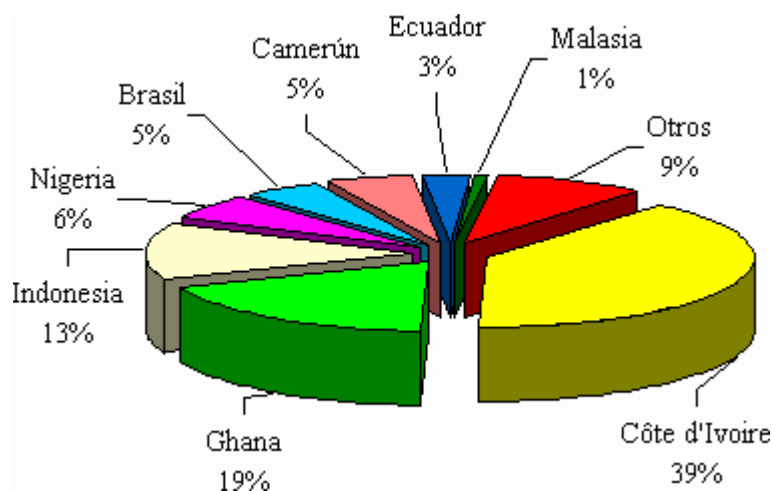
Los principales factores que pueden llegar a afectar negativamente la producción son principalmente dos: las condiciones climáticas; por ejemplo largas temporadas de sequía o lluvias mal distribuidas en las regiones donde se ubican las plantaciones; y las enfermedades, donde las principales que puede sufrir son la escoba de bruja, podredumbre negra de las nueces del cacao y el llamado SDV; se estima que hasta un 30% de la producción mundial se pierde por causa de las enfermedades.

1.2.1 Participación del Cacao en el Mercado Internacional.

La producción mundial de cacao se caracteriza por ser un producto que es cultivado principalmente en África del Oeste, América Central, Suramérica y Asia. Según la producción anual indicada para el periodo agrícola 2004-2005, los ocho países principales productores en el mundo son (en orden descendente): Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador y Malasia; países que representan el 90% de la producción mundial, y para el año corriente se han mantenido en las mismas posiciones.

¹⁰ICCO, <http://www.icco.org> 11 de marzo de 2006

GRÁFICA 1.1 PRINCIPALES PRODUCTORES DE CACAO AÑO AGRICOLA 2004/05



Fuente: Elaboración propia UNCTAD basado según estadística de la Organización Internacional del Cacao (ICCO),

Y a pesar de que el cacao se produce en los países en desarrollo como se ha indicado líneas arriba, los consumidores más importantes son los países desarrollados; son ellos los procesadores y productores de chocolate por excelencia; unas pocas compañías multinacionales dominan tanto la transformación como la producción del mismo.

En el caso del comercio exterior los principales exportadores son, a la vez, los mayores productores de cacao, aunque caben las excepciones como es el caso de países como Brasil y Malasia, que ocupan un lugar importante en la producción mundial pero no son necesariamente grandes exportadores debido al tamaño de su industria de transformación, la cual absorbe la producción nacional. En América Latina, por ejemplo, las exportaciones de cacao de República Dominicana son superiores a las de Brasil.

El punto anterior lleva nuevamente a señalar que aunque el cacao se produce casi en su totalidad en países en desarrollo¹¹, se consume en su mayoría en Europa, Norte América, Japón y Singapur. Los países latinoamericanos tienen como destino principal de sus exportaciones a Estados Unidos, mientras que África vende la mayor parte de su producción de cacao a Europa. Los países asiáticos importan principalmente de Indonesia y Malasia, o de Ecuador y otros

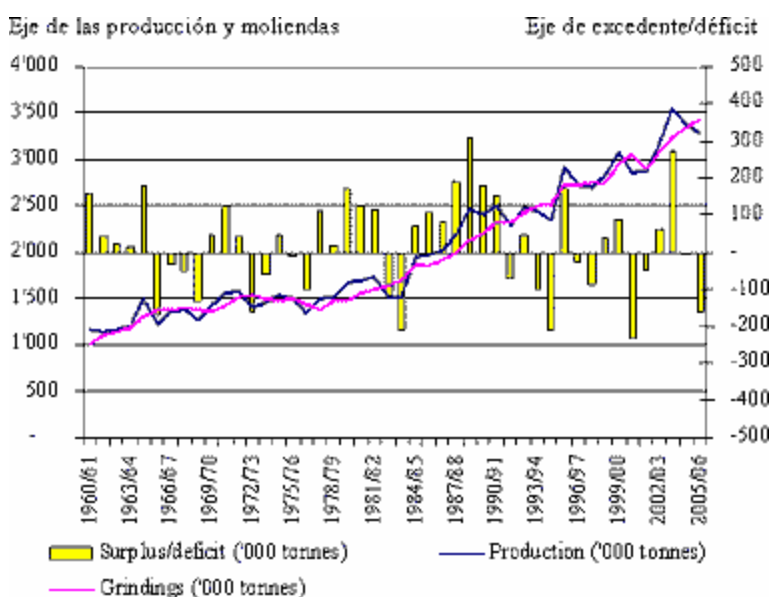
¹¹ UNCTAD, <http://r0.unctad.org/infocomm/espanol/cacao/plane.htm> 24 de abril de 2006

países de América del Sur.

Tomando en cuenta las estadísticas de los últimos 30 años, se puede ver que con excepción de ocho años, la oferta de cacao ha sido superior a la demanda. El punto principal es que se trata de un producto con una demanda y consumo importantes a nivel mundial y que representa diversos intereses tanto para el sector agrícola como para la industria de la transformación por tratarse de una valiosa materia prima.

Por dicha razón los países comienzan a participar en el llamado Convenio Internacional del Cacao (1972) y se establece en 1973 la Organización Internacional del Cacao (ICCO) para administrar ese Convenio y los sucesivos en 1975, 1980, 1986, 1993 y 2001.

GRÁFICA 1.2 PRODUCCION MUNDIAL DE CACAO EN GRANO, PERIODO 1960-2005



Fuente: Elaboración propia UNCTAD basado según estadística da la Organización Internacional del Cacao (ICCO), boletín trimestral de estadísticas del cacao.

Los objetivos establecidos en el marco del Sexto Convenio Internacional del Cacao (2001) son los siguientes¹²:

- Promover la cooperación internacional en la economía mundial del cacao,
- Facilitar un marco apropiado para el debate de todas las cuestiones

¹²UNCTAD <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/precio.htm> 10 de marzo de 2006

relacionadas con todos los sectores de dicha economía,

- Contribuir al fortalecimiento de las economías cacaoteras nacionales de los países Miembros, en particular mediante la preparación de proyectos apropiados que se someterán a las instituciones pertinentes con miras a su financiación y ejecución,
- Contribuir a la expansión equilibrada de la economía mundial del cacao en interés de todos los Miembros mediante las medidas apropiadas, incluidas las siguientes:
 - Fomentar una economía cacaotera sostenible;
 - Fomentar la investigación y la aplicación de sus resultados;
 - Fomentar la transparencia en la economía mundial del cacao mediante el acopio, análisis y difusión de estadísticas pertinentes y la realización de estudios apropiados; y
 - Promover y alentar el consumo de chocolate y productos a base de cacao, con objeto de aumentar la demanda de cacao en estrecha cooperación con el sector privado.

El Convenio incluye 40 países miembros, tanto exportadores como importadores de cacao. En Enero del 2001 los siguientes países eran miembros de ICCO:

Miembros Exportadores: Benin, Brasil, Camerún, Costa de Marfil, Ecuador, Gabón, Ghana, Granada, Jamaica, Malasia, Nigeria, Nueva Guinea Papua, Perú, Sao Tome y Príncipe, República Dominicana, Sierra Leona, Togo, Trinidad y Tobago y Venezuela.

Miembros Importadores: Alemania, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Egipto, España, Federación Rusa, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza.

Estos países son los encargados de buscar que el precio del cacao en el mercado internacional guarde una proporción que no afecte negativamente a los productores, ni beneficie desmedidamente a los que se encargan de procesar y vender el producto terminado.

1.2.2 Los Precios Internacionales del Cacao.

Por el tipo de producto de que se trata, el cacao en un primer momento de su producción es grano, y tal como el café y otros productos, se define como un *commodity*, es decir, “(...) término – en - inglés utilizado para referirse, sobre todo, a las materias primas que son objeto de negociación en mercados organizados: petróleo y gas natural, minerales, metales preciosos, trigo, azúcar, etcétera”¹³.

Esto significa que los precios del grano básico del cacao serán definidos por los mercados de futuros que se manejan en las Casas de Bolsa mundiales, y en este caso sobre salen la Bolsa estadounidense y la inglesa.

El mercado de futuros se refiere a “cuando se operan instrumentos para entregarse en forma medita, es decir, la compra-venta de instrumentos que generalmente es de 31 a 365 días”¹⁴ y se refiere a los precios que serán asignados al grano de cacao con anticipación a las temporadas de cosecha las cuales son dos; la principal y la intermedia. Así, la compra del grano se cotiza para grandes volúmenes y el precio varía según diversos factores tales como, las políticas comerciales de los países productores, la capacidad productiva en cierta época del año de dichos productores, el clima y otros que afecten de manera directa la cosecha en las distintas regiones altamente productoras.

El cacao que se produce en África, principalmente en Costa de Marfil (el mayor productor mundial) y Ghana, es uno de los que sirven como base para el

¹³ALTAE www.altae.es/altae/cda/templates/ia_g10palabras/0.0.C.00.html 5 de octubre de 2006

¹⁴ López Olguín, Manuel. “Sistema Financiero Mexicano e Internacional”, Ponencia en Clase, UNAM, 2005

mercado de futuros, y es sobre esta base que se define el precio de la venta mundial para este commodity.

Este mercado de futuros funciona de la siguiente manera; se comienza haciendo un estimado de la cantidad de toneladas que la cosecha en el país que presenta por ciclos agrícolas la mayor producción (en el caso del cacao se trata de Costa de Marfil); producirá para la temporada señalada, la cual puede tener una antelación de mínimo dos meses.

En la bolsa de Estados Unidos, los futuros son manejados por la Junta de Comercio de Nueva York (NYBOT) y se utilizan contratos en los cuales se marca el precio en dólares por tonelada de grano.


Asimismo, la Bolsa de Café y Cacao (BCC), grupo de mercado perteneciente a los agricultores, anuncia el tonelaje que se obtiene por cada final de temporada y el que se espera por cada inicio, y cuyos datos ratifican o no los estimados que en las bolsas se estaban manejando.

En algunos casos, las cosechas intermedias son tomadas por algunos exportadores para realizar los cálculos de estimados con las fechas de vencimiento de los futuros de cacao bajo negociación.

En el caso de Europa, los futuros de cacao son negociados en la Bolsa Financiera Internacional de Londres (LIFFE), donde el proceso es prácticamente el mismo que en la NYBOT.

De este modo, los precios del cacao en el plazo de una semana incurren en movimientos a la baja o a la alza, esto debido a que se trata de mercados donde el proceso de estimado de cálculos es fuertemente especulativo. Un ejemplo notable de esta variación en los precios se dio en 1965, cuando los precios del cacao sufrieron una caída sin precedentes por el exceso de lluvias y por la terminación de los subsidios de rociado en Ghana; y más tarde, en 1970, la producción mundial se elevó enormemente gracias a grandes cosechas en África Occidental.

CUADRO 1.2 EJEMPLO DE MONITOREO Y ANÁLISIS DE MERCADOS FINANCIEROS PARA EL CACAO



[Cambios](#) [Precios](#) [Volumen](#) [Gráficos](#) [Cafe](#) [Azuc.Intl](#) [Azuc.Dom.](#) [Resumen](#) [Bajar](#) [Atras](#) [Avisos y Más](#)

Monitoreo y Análisis Diario de los Mercados Futuros

Cacao: Precios, Volúmenes e Interés Recientes, CSCE, Nueva York

	Semanas comienza con:					Los últimos cinco días				
Cacao, Precios y Volúmenes	Sep 2006	Oct 2006	14 Oct 2006	21 Oct 2006	28 Oct 2006	2 Nov 2006	3 Nov 2006	6 Nov 2006	7 Nov 2006	8 Nov 2006
Alta Cercano (US\$/tm)	1468.05	1462.18	1444.80	1479.60	1492.80	1492.00	1504.00	1497.00	1528.00	1533.00
Baja Cercano (US\$/tm)	1446.11	1437.59	1417.60	1454.40	1468.00	1457.00	1478.00	1471.00	1492.00	1507.00
Cierre Cercano (US\$/tm)	1453.70	1448.23	1429.20	1467.80	1481.40	1490.00	1484.00	1493.00	1516.00	1528.00
Volumen Diario	8712	12022	10288	16288	17890	12527	15602	15487	34223	
Interés Abierto	139544	153485	158859	159958	154421	156315	150372	148736	145174	
Ind. Volumen (98=100)	120.3	166.0	142.1	224.9	247.0	173.0	215.4	213.8	472.5	
Ind. Interés (98=100)	182.5	200.8	207.8	209.2	202.0	204.5	196.7	194.5	189.9	
Volumen Cercano	4706	7159	6087	9440	9365	8319	9351	7536	15592	
Interés Cercano	39831	74106	79535	74788	59424	58693	52337	48109	38698	
Cierre 2do Contrato	1501.70	1482.00	1463.60	1498.20	1514.80	1525.00	1516.00	1525.00	1545.00	1563.00
Cierre 3er Contrato	1532.10	1505.14	1486.60	1521.60	1537.20	1547.00	1537.00	1547.00	1566.00	1583.00
Cierre 4to Contrato	1557.30	1529.05	1510.60	1544.00	1559.00	1568.00	1559.00	1569.00	1586.00	1604.00
Cierre 5to Contrato	1582.40	1553.00	1534.60	1568.20	1581.80	1590.00	1581.00	1591.00	1607.00	1624.00

Nota: Fechas de los Contratos: Mar, 2007; May, 2007; Jul, 2007; Sep, 2007. Detalles y conceptos [Avisos y Mas](#)
 Fuente de Datos: NYBOT, New York Board of Trade y CSCE, Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc.
 Análisis y Presentación: SIAP, Servicio de Información Estadística Agroalimentaria y Pesquera, SAGARPA.
 Contenido e interpretación de este Cuadro: [Avisos y Mas](#)

FUENTE: SIAP / SAGARPA

Un contrato de cacao para entrega dentro de dos meses, como se mencionaba, puede ganar o perder dólares cada día que conforma su plazo, lo cual se aprecia dando un diario seguimiento a dichos movimientos, mismos que son publicados por diversos medios, tanto electrónicos como impresos. Por ejemplo periódicos de carácter financiero: El economista o El Financiero; y en Internet, páginas especializadas como Reuters. Por último puede darse un seguimiento directo mediante los agentes que trabajan para las empresas directamente en las diferentes Bolsas.

Es posible manejar los commodities como el cacao, en el mercado de opciones, el cual se define como un contrato por el que el comprador, mediante el pago de una prima; adquiere el derecho, pero no la obligación de comprar o vender un determinado activo a un precio determinado -precio de ejercicio- en o antes de una fecha futura -fecha de vencimiento-.

Un ejemplo del funcionamiento de este mercado es como el que se describe a continuación: convencionalmente, un inversor que anticipe una subida

en el precio del grano de cacao compraría directamente el grano y lo almacenaría, esperando venderlo luego para obtener un beneficio si el precio sube. Imaginemos que el precio del grano de cacao es de 600 usd/kilo y que el inversor compra un kilo; de este modo habrá gastado 600 usd. Otra manera de beneficiarse de una subida en el precio del grano de cacao sería comprar una *opción call*; esto es comprar una opción de compra sobre un kilo de grano de cacao a 600 usd, en un período de tres meses. Esta opción costaría 5usd por kilo, con lo que la cantidad pagada hoy sería 5 usd¹⁵.

En el caso de los productos ya manufacturados hechos con cacao, el precio de cualquier modo encuentra su fundamento en los precios que se manejan en estos mercados. Y la forma de poder calcularlo para realizar una cotización es tomar como costo base el precio que se esté manejando en los futuros, ya sea el día en que se realiza la cotización o tomando en cuenta uno de los precios expresados en las fechas estimadas de los contratos para meses adelante, y tal costo se respeta.

Otro factor, importante además, que suele influir en los mercados de futuros es la debilidad o fortaleza del dólar en un determinado momento. En este caso, si la moneda se debilita los futuros tienden a cerrar en terreno positivo y cierran en terreno negativo en caso contrario, “parecería que el precio de commodities agrícolas está a la deriva y que tanto el riesgo de alzas como de bajas es inminente”¹⁶.

Estas alzas y caídas de los futuros pueden ser expresadas tanto en cantidades de números cerrados (enteros) como en porcentajes. Mientras que las cantidades de grano a la venta que sirven como base a la especulación, se expresan en miles de toneladas.

¹⁵INFOASERCA <http://www.infoaserca.gob.mx/coberturas/cacao.asp> 9 de marzo de 2006

¹⁶Ochoa, Antonio, “Volatilidad en Commodities agrícolas”, Commodities día a día, sección Termómetro Financiero en El Economista, México, jueves 12 de octubre de 2006, pág. 27.

CUADRO 1.3 COTIZACIÓN DE OPCIONES DE CACAO NOV/06

TABLA DE PRECIOS DE PRIMAS DE OPCIONES 'CALL' PARA CACAO						
MARZO 07						
1,500	114.44	1,144.40	12,398.89	7,520.16		
1,550	90.06	900.60	9,757.46	4,878.73		
1,600	70.98	709.80	7,690.26	3,845.13		
MAYO 07						
1,500	149.42	1,494.20	16,188.76	9,415.09		
1,550	125.04	1,250.40	13,547.33	6,773.67		
1,600	102.78	1,027.80	11,135.60	5,567.80		
JULIO 07						
1,550	149.42	1,494.20	16,188.76	9,300.25		
1,600	127.16	1,271.60	13,777.02	6,888.51		
1,650	107.02	1,070.20	11,594.97	5,797.49		
SEPTIEMBRE 07						
1,550	171.68	1,716.80	18,600.50	10,506.12		
1,600	149.42	1,494.20	16,188.76	8,094.38		
1,650	130.34	1,303.40	14,121.56	7,060.78		
DICIEMBRE 07						
1,600	175.92	1,759.20	19,059.88	10,735.81		
1,650	153.66	1,536.60	16,648.14	8,324.07		
1,700	134.58	1,345.80	14,580.94	7,290.47		
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD PARA EL VENCIMIENTO MÁS CERCANO						
OPCIÓN	PRECIO DE EJERCICIO	VARIACIÓN*		PRECIO DE LOS FUTUROS		7-Noviembre-06
		USD/LRS	%	VENCIMIENTO	DLRS / TON	VARIACIÓN
"PUT"	1,550	-90.36	-5.85	MARZO 07	1,545.00	20.000
"CALL"	1,550	95.06	6.15	MAYO 07	1,566.00	19.000
				JULIO 07	1,586.00	17.000
				SEPTIEMBRE 07	1,607.00	16.000
				DICIEMBRE 07	1,632.00	16.000
TONELADA						
1 CONTRATO =	10					
TIPO DE CAMBIO FIX PUBLICADO POR EL BANCO DE MÉXICO = 10.8344 PESOS/DÓLAR						
PRECIO SUGERIDO POR ASERCA: <input type="text"/>						

FUENTE: SAGARPA / INFOASERCA

1.3 Los Productos Agropecuarios y su Situación en México, desde 1982 a 2004.

Después del tiempo de bonanza que vivió el sector agrícola antes de la puesta en marcha del modelo de sustitución de importaciones, se da una fuerte crisis pues este modelo dejó fuertes secuelas y enormes brechas entre este sector y los demás que conforman la economía nacional. Han pasado décadas y la agricultura de nuestro país no ha logrado alcanzar el repunte ni aun con los diversos planes implementados por las distintas administraciones para tal fin.

A causa de la gran crisis vivida en la década de los 70 en el sector agropecuario, surge la prioridad de implementar modelos econométricos que permitan alcanzar la autosuficiencia alimentaria, lo cual representa gran dificultad al manifestarse la crisis en todas las grandes variables económicas del sector.

La variable del índice general de precios fue una de las que más dejó al descubierto la crisis, en el periodo 1982-1988; pues mientras el índice general de precios creció 7.740%, el índice de precios agropecuarios creció solamente un 5.748%, significando una pérdida de 34.6% en los términos de intercambio del sector agropecuario¹⁷. Esto mismo provocó una afectación en los márgenes de rentabilidad de la producción agrícola mercantil, sobre todo por el alza en los costos de los precios relativos de los bienes de inversión fija (maquinaria y otros implementos) y de los insumos agrícolas tales como los combustibles, fertilizantes, electricidad para riego, entre otros.

Para 1988 los productores cobraron la mitad de lo que cobraban en 1981 por las mismas cantidades producidas. Los insumos de maquinaria agrícola que debieron aumentar, disminuyeron en el periodo señalado, un ejemplo de ello es que el parque de tractores que de 1975 a 1982 aumentó en 55,220 unidades, no sólo no aumentó sino que disminuyó de 1983 a 1988 a 7,476.

Del mismo modo variables como la inversión fija bruta en fomento agropecuario y el crédito agrícola sufrieron un decaimiento severo, de aproximadamente un 68.2% y 42.6%¹⁸ respectivamente. Y debido a los factores revisados, comenzaron a incrementarse los subsidios que ya se otorgaban al sector agrícola en diversas áreas relacionadas con su producción y venta.

En 1989 México se ve en la necesidad de importar alimentos por un valor cercano a los 4mil millones de dólares, representando la mitad de las exportaciones petroleras¹⁹.

El resultado que se obtuvo de vivir la fuerte crisis mencionada, fue la búsqueda de un nuevo modelo que permitiera dar un giro a la situación, y es así que México inicia un proceso de modernización a partir de 1986, cuando logró su ingreso al GATT; y entonces comenzó a promoverse la inversión extranjera, forzando de ese modo a la industria mexicana, incluyendo al sector agrícola, a competir con compañías extranjeras, y se fomentó la reducción a los subsidios.

¹⁷ Ibid, pág.5

¹⁸ Ibid, pág.6

¹⁹ José Luis Calva "Política Económica para el Sector Agropecuario" en Arroyo Juan Pablo (coord.), El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, México, Facultad de Economía UNAM, 1992, pág. 3.

México inicia entonces su dinámica carrera en el comercio internacional y en especial en la parte de los tratados comerciales; logrando un importante crecimiento en las exportaciones, en la atracción de inversión extranjera directa (IED) y en el incremento de las importaciones. Para 1999 nuestro país llegó a ser el octavo país más importante dentro de los exportadores a nivel mundial.

El libre comercio también se ha visto reflejado en el sector agrícola; a partir de 1994 las exportaciones agrícolas mexicanas a Estados Unidos crecieron en más de un 70%, y para 1999 se ubicó como el segundo más grande exportador de productos agrícolas a EE.UU. con más del 13%²⁰.

Cabe mencionar que en general, más del 80% de las exportaciones totales mexicanas tienen como destino Estados Unidos, es por ello que se ha venido buscando la diversificación de mercados de destino a través de la firma de múltiples tratados comerciales con distintas economías. Y en este sentido México tiene un gran potencial en la parte de los productos agropecuarios ya que cuenta con ventajas comparativas que le permiten competir con un buen nivel.

Es un país favorecido con algunas de las más fértiles tierras, con abundantes recursos naturales, su clima, la diversidad de productos y su ubicación geográfica, adjetivos que no pueden encontrarse juntos en cualquier otro país, lo cual le permite tomar ventaja de algunas oportunidades estratégicas, tales como la exportación de frutas y verduras a los Estados Unidos durante el invierno en que la producción de ellos es baja o nula; o la producción de frutas exóticas que tienen fuerte demanda en Europa. Estas ventajas comparativas pueden significar para México verdaderas oportunidades de crecimiento en la medida en que siga integrándose a la liberalización económica y promoviendo la eficiencia de los diferentes sectores económicos.

Para este fin y el de diversificar el destino de las exportaciones, México ha firmado, como se mencionó antes, cerca de 12 tratados comerciales con varias economías, destaca el tratado con la Unión Europea firmado en noviembre de

²⁰ Eaton. W., David, México y la Globalización, hacia un nuevo amanecer, México, ITESM-Trillas, 2001, pág. 168.

1999 y que entró en vigor en julio de 2000, este acuerdo permite diversificar mercados y atraer más IED de Europa.

Sin embargo el nivel actual de comercio entre EEUU y México en el sector agrícola sobrepasa por mucho el comercio que se esperaba obtener con la UE en esta rama en estos seis años de TLCUEM; por lo que la importancia de este acuerdo resalta principalmente en que representa un símbolo del compromiso de nuestro país para crear un ambiente de trabajo abierto y competitivo, controlado por reglas transparentes, este entusiasmo por la competencia, la calidad y eficiencia esta contribuyendo a la redefinición en el futuro de la agricultura mexicana.

1.3.1 Productos Agropecuarios Destinados a la Exportación.

Al contar con climas tan diversos y tierras adecuadas para la ganadería y la siembra, México cuenta con una vasta cantidad de productos agropecuarios diversos, que se conforma de ganado porcino, bovino, vacuno; frutas y verduras.

En sí las 31 Entidades Federativas y el Distrito Federal cuentan con algún tipo de cultivo, ya sea de tipo cíclico o perenne, en mayor o menor cantidad de producción y con agriculturas de riego y temporal en conjunto en casi todos los estados.

Una parte de esta producción nacional agropecuaria se destina a cubrir la demanda del mercado interno del país, que se dirige al sector de alimentos, uno de los nueve que integran la actividad manufacturera del país; el excedente de la producción se destina a la exportación.

Otro porcentaje de la producción nacional tiene la finalidad de ser exportada prácticamente en su totalidad; aquí se ubican principalmente productos agrícolas por ejemplo el café y el cacao, que son cultivos en los que una mínima parte se consume en el mercado interno, mientras que en su mayoría el producto se exporta para ser procesado en el exterior.

De los productos agrícolas que más se exportan encontramos varios pertenecientes a cultivos cíclicos y perennes, siendo de los más importantes los cereales, granos y frutas, algunas verduras y especias.

Para conocer la cantidad y el valor de las exportaciones de productos agrícolas, se encuentran varios indicadores que son publicados por entidades gubernamentales e institutos como SAGARPA e INEGI, a través de los cuales es posible conocer el comportamiento de las cifras en distintos periodos.

CAPÍTULO 2 EL CACAO EN LA AGRICULTURA MEXICANA

Es importante conocer la historia y generalidades de este producto, pues con todo y que en la actualidad los mayores productores del mismo se sitúan en regiones de Sudamérica y África, la utilización y las primeras comercializaciones del cacao nacieron en México.²¹

El cacao era cultivado por los mayas aun antes del siglo XIV; era considerado como un objeto religioso y también se le daba un uso como dinero. Para 1519 era utilizado como bebida nutritiva y como moneda. A fines del siglo XVI el cacao comienza a cultivarse en las zonas tropicales de Centro y Suramérica.

Las primeras exportaciones de cacao se hicieron a España en forma de pastas preparadas localmente, y más tarde fue en el grano puro. Para 1585 su uso se extendió a Italia, Francia, Alemania, Inglaterra y Holanda.

El cacao se encuentra en estado natural en los pisos inferiores de la selva tropical, entre los 18° Lat. Norte y 15° Lat. Sur, con una altitud inferior a 1,250m. Exige temperaturas anuales medias elevadas con fluctuaciones pequeñas y gran humedad y sombra que lo proteja de la insolación directa, además de una pluviometría anual superior a 2cm y temperatura media de 20 a 30°C con una mínima de 16°, en el caso de México se ubica en las zonas de Oaxaca, Chiapas y principalmente Tabasco (Ver cuadro 2.1).

El cacao en México en su mayoría pertenece al grupo criollo²², que de los tres que existen (trinitario y forastero) es el de la mejor calidad, que proporciona lo que comercialmente se designa como cacao fino muy aromático, generalmente se usa en productos de lujo; las otras dos variedades también se cultivan. La mazorca o fruto del cacao es de color verde con algunos tipos de rojo, con una forma angoleta (alargada con punta acentuada en el extremo inferior) y marcada con diez surcos muy profundos iguales o repartidos en dos grupos alternos de 5, contiene granos gruesos con cotiledones blancos.

²¹ Broudeau, Jean. El Cacao, Colección Agricultura Tropical, Barcelona, Blume, 1ra.Ed., 1970, pág. 14.

²² Ibid, pág. 16.

CUADRO 2.1 SITUACIÓN COSECHA DE CACAO EN MÉXICO 2006

AVANCE DE SIEMBRAS Y COSECHAS							
PERENNES 2006 (CIERRE PRELIMINAR)							
SITUACION AL 31 DE AGOSTO DE 2006							CACAO
TOTAL (Riego + Temporal)							
DELEGACION	SUPERFICIE (HA.)			PRODUCCION (TON.)		RENDIMIENTO (TON/HA)	
	SEMBRADA	SINIESTRADA	COSECHADA	ESTIMADA	OBTENIDA	ESTIMADO	OBTENIDO
AGUASCALIENTES							
BAJA CALIFORNIA							
BAJA CALIFORNIA SUR							
CAMPECHE							
CHIAPAS	19,892		19,791	11,216	11,216	0.564	0.567
CHIHUAHUA							
COAHUILA							
COLIMA							
DISTRITO FEDERAL							
DURANGO							
GUANAJUATO							
GUERRERO	245		245	190	190	0.776	0.776
HIDALGO							
JALISCO							
MEXICO							
MICHOACÁN							
MORELOS							
NAYARIT							
NUEVO LEON							
OAXACA	235	175	45	31	31	0.517	0.689
PUEBLA							
QUERETARO							
QUINTANA ROO							
REGION LAGUNERA							
SAN LUIS POTOSÍ							
SINALOA							
SONORA							
TABASCO	40,833		40,794	22,705	22,705	0.556	0.557
TAMAULIPAS							
TLAXCALA							
VERACRUZ							
YUCATÁN							
ZACATECAS							
TOTAL	61,205	175	60,875	34,142	34,142	0.559	0.561

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.

FUENTE: SIAP / SAGARPA

Alcanza su máximo desarrollo a los 10 años y la longevidad de la plantación va de 25 a 30; a la semilla se la denomina haba de cacao, y ésta es la que pasa por el proceso de fermentación y otras operaciones para preparar el cacao comercial. Es gruesa (2 a 3cm), cubierta por pulpa de color blanco, sabor azucarado y ácido, algunas de sus características son²³:

- Peso: se recomienda pesar los granos desprovistos de mucílago.

²³ Singh, Shamsher et al., Café, té y cacao. Perspectivas del mercado y financiamiento para el desarrollo, Madrid, Tecnos, 1978, pág. 927.

- Contenido de manteca de cacao de las habas no fermentadas y secadas es generalmente del 50% y puede alcanzar hasta el 55%.
- La primera floración se puede producir a la edad de 2 años, aunque es más común que sea al cuarto año.

El cacao produce anualmente varios millones de flores, mientras que solo se forman decenas de frutos; para que dicha floración y fructificación sean óptimas, debe mantener un mínimo de precipitaciones anuales además de contar con las mejores condiciones de suelo, luz, sombra y temperatura; ya que de ellos dependerá tanto la calidad como el rendimiento del producto.

Existen al menos seis tipos de parásitos o enfermedades que pueden afectar la plantación del cacao; mիրidos, chinches, cochinillas, pailido del cacao, cicadidos y coleópteros barrenadores, en México los que más le afectan son los mիրidos y los coleópteros melanchroia, por ello, y más en el caso de las plantaciones de tipo orgánicas, se toman medidas que eviten a tales plagas acercarse para prevenir pérdidas en producción y calidad.

2.1 El Cacao y su Situación en el Sector Agrícola.

En el sector agrícola mexicano, los estados cultivan productos agrícolas según el clima, la pluviometría, el tipo de suelo, entre otras características. Es por ello que zonas específicas del país cuentan con cultivos que pueden llamarse típicos, pues son aquellos que se dan con gastos de operación menores a otros cultivos, y que pueden ser comercializados en la región donde se producen, en estados vecinos o exportarse a otro país, debido a que los factores arriba mencionados les favorecen; uno de estos productos es el cacao.

El cacao es un cultivo que se da principalmente en las zonas tropicales, que deben contar con la humedad y precipitación que convienen para procurar la calidad del producto cosechado y se produce en cuatro estados de la República Mexicana; Tabasco, Chiapas, Guerrero y Oaxaca, siendo el primero el mayor productor de todos, con 24,077 toneladas de producción en 2005, como se muestra a continuación.

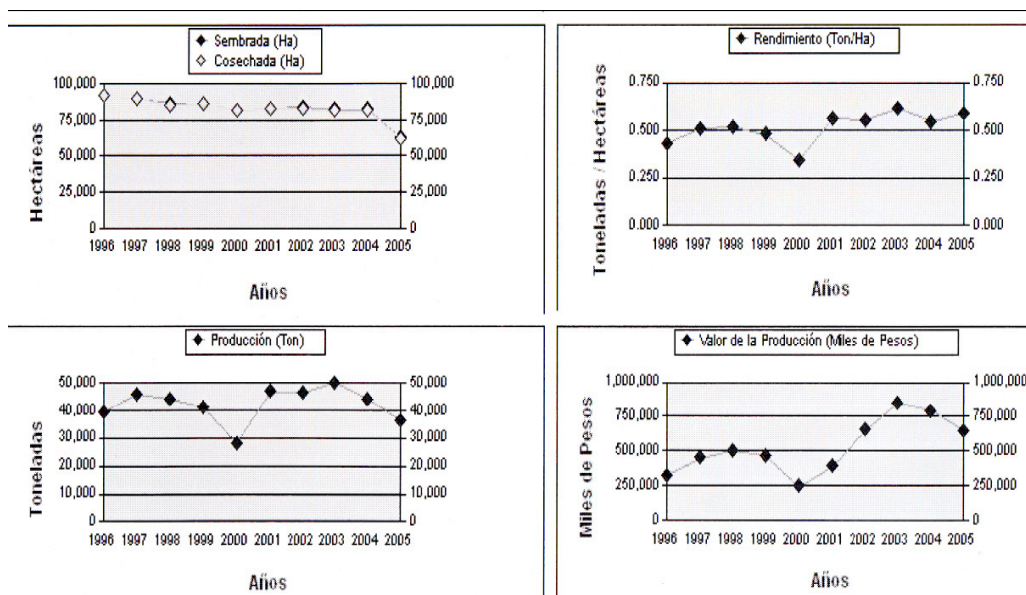
CUADRO 2.2 ESTADOS PRODUCTORES DE CACAO

ESTADO	Lugar Producción	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	Precio Medio Rural (\$/Ton)	Valor de la Producción (Miles de Pesos)	Sembrada (Ha)	Cosechada (Ha)
TABASCO	1	24,077	0.590	17,495	421,233	40,832	40,793
CHIAPAS	2	12,047	0.592	18,879	227,438	21,330	20,355
GUERRERO	3	197	0.802	4,000	790	246	246
OAXACA	4	44	0.530	10,200	449	280	83

FUENTE: SIAP /SAGARPA

El estado de Tabasco ha presentado el siguiente comportamiento tanto en sus cultivos de riego como de temporal para siembra y cosecha en el periodo que abarca los años agrícolas de 1996 a 2005.

CUADRO 2.3 RESUMEN NACIONAL ESTADOS PRODUCTORES DE CACAO²⁴



FUENTE: SIAP / SAGARPA

La mayor producción de cacao en el estado de Tabasco se ubica en el municipio de Comalcalco con una superficie sembrada de 16,807 hectáreas; seguido después de Cárdenas con 15,557.

²⁴ Los estados productores de cacao en México: Tabasco, Chiapas, Guerrero y Oaxaca, mismos que se mencionan en cuadro previo 2.2.

2.1.1 El Cacao en la Balanza Comercial.

Tal como se mencionó se trata de un producto histórico; y es además un cultivo cuya utilización en el sector de alimentos en la elaboración de productos procesados y finales del chocolate es definitivo, pero es justo en el tema de materia prima en el cual presenta variaciones tanto en producción como en precio, debido lo primero a los factores climáticos que afectan directamente los volúmenes y la calidad de la cosecha, y el segundo sobre todo a los precios que se marcan internacionalmente para el producto a granel.

Su participación en la balanza comercial de nuestro país no tiene un carácter representativo, en todo caso ha logrado permanecer en cifras decorosas, a excepción de temporadas climáticas abruptas que han afectado en algunos años agrícolas la producción.

Por lo pronto el precio medio rural medido en Pesos por Tonelada (\$/Ton) que en 2002 fue de 14,146.98 en 2005 llegó a un valor de 50,574, es decir aumentó cerca de un 37%²⁵. Y el valor de la producción medido en Miles de Pesos pasó de 653,511.2 en 2002 a 649,910 en 2005, sufriendo un decremento de 3.6% aproximadamente²⁶.

2.2 Cacao Orgánico Tabasqueño.

El mercado de productos orgánicos crece a tasas anuales del 20%, 40 % y en algunos países hasta 50%. Actualmente están en proceso de certificación de cacao orgánico 10,982.55 hectáreas en el estado de Tabasco, que involucran a 6,475 productores²⁷. En promedio cada productor tiene 1.70 hectáreas por tanto

²⁵ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 2002. SAGARPA, 2002, Tomos I y II. Pág. 781 Y SIAP-SAGARPA www.w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihhtml/Request?Command=OpenDoc&DocInstanID=0000010eca5a522c-0000-042 11 de septiembre de 2006

²⁶ Ibid.

²⁷ COSMOS <http://www.cosmos.com.mx/g/d0b1.htm#lista> 4 de mayo de 2006

pueden comercializar sus productos bajo el esquema de comercio justo²⁸. En un corto plazo Tabasco se convertirá en uno de los principales productores de cacao orgánico del mundo. En este estado el cultivo de cacao tiene una gran repercusión social ya que de esta actividad depende el ingreso de más de treinta mil familias.

Como con anterioridad se mencionó, el municipio con la más alta producción de cacao es el de Comalcalco, y aunque en Cárdenas la producción no se queda atrás, en el primer municipio mencionado se ha procurado desde hace cerca de 10 años, dar un auge importante a la industria cacaotera que allí se encuentra.

Para lograr este objetivo se ha instituido la llamada ruta del cacao, en la cual se realiza un recorrido de tipo histórico y ecológico por diversos lugares cercanos a la región cacaotera de Comalcalco que incluye tres fincas chocolateras cuya historia se inicia desde finales del siglo XIX, las cuales con el paso del tiempo han innovado los procesos para incrementar y mejorar su producción de cacao.

Estas tres fincas²⁹ o haciendas cacaoteras han procurado más allá de ser sólo fábricas de chocolate, cultivar e incrementar la producción del cacao criollo (la mejor variedad de cacao) así como del cacao orgánico.

“Actualmente, una proporción muy alta de la cosecha mundial de cacao es de la clase forastero y es difícil de conseguir el cacao criollo puro”³⁰, es donde

²⁸ El sistema Comercio Justo (**FT**, por Fair Trade) o Comercio Alternativo (**AT**, por Alternative Trade) es una iniciativa para crear canales comerciales innovadores, dentro de los cuales la relación entre las partes se orienta al logro del desarrollo sustentable y sostenible de la oferta. El FT se orienta hacia el desarrollo integral, con sustentabilidad económica, social y ambiental, respetando la idiosincrasia de los pueblos, sus culturas, sus tradiciones y los derechos humanos básicos. Es promovido por varias organizaciones no gubernamentales, por Naciones Unidas y por movimientos sociales y políticos (como el pacifismo, el ecologismo) que promueven una relación comercial justa entre productores y consumidores.

²⁹ Finca Cholula y Hacienda la Luz se dedican todavía a la producción de un chocolate de tipo artesanal, cuentan con procesos sencillos y con una producción no muy numerosa, pero alcanzan a abastecer la demanda del municipio y de algunos lugares cercanos. Poco a poco han ido implementando nuevos procesos a través de los cuales mantienen e incrementar la calidad de su cacao así como técnicas que les permitan contar con una producción de cacao orgánico. Mientras que la Hacienda Jesús María desde 1988 decidió mejorar y aumentar su producción adquiriendo la maquinaria adecuada y diversificando sus procesos, con lo que nace la fábrica de chocolates CACEP, en la cual también se ha procurado mantener vigente el cultivo del cacao criollo y dar inicio a la producción orgánica de cacao desde finales de los noventa.

radica la ventaja comparativa de México en este cultivo, pues en el estado de Tabasco se cuenta con la existencia y producción de esta variedad.

FOTO 1.FINCA CHOLULA



UBICADA EN COMALCALCO, TABASCO. AUTOR LUZ REYES

En cuanto a la parte del cacao orgánico, como se mencionó, los productores de la zona desde hace algunos años están enfocándose a este tipo de producción, primero por las ventajas que representa para el cuidado y mantenimiento de las tierras de cultivo y segundo, porque es un producto cuya demanda esta creciendo en varios mercados del mundo.

En el caso de la finca Jesús María que ha formado la fábrica de chocolates CACEP³¹, alcanza a cubrir la demanda del lugar y expandirse a estados vecinos como Yucatán, y aun con ello cuenta con una cantidad importante para lograr su exportación.

En el caso de las otras fincas, y que es el caso de varias otras haciendas del lugar, para cubrir una demanda de exportación recurren al método de juntar una cantidad de producción determinada de todos. Lo que más se logra exportar

³⁰ Susana Vázquez Mellado "Por la aromática Ruta del Cacao" en México Desconocido, Sección: Sobre Ruedas, Agosto 2006, número 354 año XXX, pág. 39.

³¹ El nombre CACEP que se le da a la fábrica y marca de chocolates es el apellido de la familia.

es el cacao en grano aunque el costo no ofrece tanta remuneración como lo sería de lograr vender productos con valor agregado.

2.3 Proceso Productivo del Cacao.

A través de las visitas realizadas a las diferentes fincas y haciendas cacaoteras de Comalcalco³², se pudo observar y documentar que el proceso productivo que se sigue es básicamente el mismo, varía en la parte del procesamiento, que es donde cada fabricante pone el toque particular que dará la diferenciación a su producto.

De este modo se exponen a continuación los pasos que completan el proceso del cacao desde que se encuentra en la plantación, y en este caso, hasta que se le da el proceso que lo conformará en el polvo de cacao natural, motivo de este proyecto.

FOTO 2.ÁRBOL DEL MOTE



UTILIZADO PARA DAR SOMBRA A LA PLANTACIÓN DE CACAO.

El proceso comienza en el área de la plantación, donde en el caso de las fincas visitadas se obtuvo el dato de la variedad que utilizan para la siembra del cacao que es el tipo criollo, como se mencionó en el apartado anterior, el de más

³² Para cumplir con los fines de la presente investigación, el autor de la misma acudió personalmente a visitar las tres fincas que se mencionan, en junio y julio de 2006, también con la intención de conocer lo que requieren saber los productores de cacao para poder incursionar en operaciones de exportación.

alta calidad. La siembra de estas plantaciones se ha realizado con años de anterioridad, ahora sólo debe renovarse según sea necesario; las plantas de cacao están colocadas bajo la sombra de árboles muy altos tales como el cedro o el árbol del tule, lo cual permite que reciban la precipitación e iluminación precisas para que crezcan y produzcan adecuadamente.

De algunos años para acá es que los productores de cacao en esta región decidieron cultivar de forma orgánica, precisamente con la finalidad de que sea un producto primordialmente destinado para su exportación. Así, los métodos que utilizan para el mantenimiento de la parte destinada al cacao orgánico son los adecuados que han permitido por ejemplo que CACEP se encuentre próximo a recibir la certificación de producción orgánica por parte de Certificadora Mexicana de Productos y Procesos Ecológicos (CERTIMEX).

Es importante tomar nota que no todo lo manejan de esta manera pues su producción nacional se sigue llevando del modo convencional, aunque con la justa separación de las plantaciones, ya que para conseguir la certificación, el suelo debe estar libre de químicos con anterioridad.

Una vez que las plantas van cumpliendo el tiempo de crecimiento y comienzan a dar frutos viene la cosecha de los mismos; existen dos temporadas importantes para la cosecha del cacao, la principal es la del periodo agosto-septiembre a la que los productores de la zona llaman “el alegrón” y es la cosecha más fuerte; después está la del periodo abril-mayo.

Una vez cosechados, los granos de cacao son llevados al área de fermentación, donde pueden recibir uno de dos procesos diferentes; en el primero la mazorca de cacao después de ser cosechada se desgrana y los granos son lavados en grandes tinajas de madera, para quitarles la pulpa mucilaginosa, el grano limpio toma un color rojizo brillante, de este proceso se obtiene la pasta lavada.

FOTO 3.MAZORCA DE CACAO



EN LA PENÚLTIMA FASE, ANTES DE LA PLENA MADUREZ

El segundo tratamiento es el de la fermentación; el grano con su pulpa se introduce en tinajas de madera de forma ovalada llamadas cayucos, allí se remueven continuamente con largas palas y se deja a fermentar; la vieja usanza era dejar el cacao a fermentar por un periodo de 8 a 10 días, sin embargo mediante diversas investigaciones los productores conocen actualmente que el periodo más conveniente para obtener la mejor calidad del grano fermentado es dejarlo por un periodo de 4 a 5 días. Mediante este tratamiento se logra que el cacao produzca más grasa y tenga un sabor semiamargo en el producto final.

FOTO 4.TINAS DE FERMENTACIÓN



ÁREA DE FERMENTADO

FOTO 5. TINAJA DE LAVADO



UTILIZADA EN LOS AÑOS 50

Una vez terminado cualquiera de estos dos procesos³³, los granos se colocan en el patio de secado donde son tendidos para que se sequen al sol por un periodo aproximado de tres días.

³³ De los dos procesos, de fermentado y lavado se obtienen resultados muy distintos para el sabor del grano; en el de fermentado se logra profundizar y matizar el sabor amargo del cacao, mientras que con el lavado se mantiene el sabor más suave. Para fines de esta investigación se recomienda

FOTO 6.GRANO DE CACAO EN PATIO DE SECADO



SE CUBRE EN CASO DE LLUVIA

Ya seco, el cacao es llevado al interior de la planta donde es puesto en un tostador, allí se dejan tostar las almendras por un periodo de una hora y media o dos. Las almendras ya tostadas son llevadas a la parrilla de enfriamiento en donde permanecen cerca de dos horas; ya frías, pasan al descascarillador y seleccionador de semillas donde la almendra quedará libre de su cáscara.

FOTO 7.HORNO TOSTADOR DE SEMILLAS



FOTO 8. PARRILLA DE ENFRIAMIENTO



utilizar el proceso del fermentado ya que al consumidor europeo le agrada el sabor amargo del chocolate.



FOTO 9.DESCASCARILLADOR Y SELECCIONADOR DE SEMILLAS

Las almendras limpias se colocan en un refinador, donde después de los procesos anteriores se obtiene la manteca de cacao. La cual se lleva a un condensador y luego a un segundo refinador obteniéndose una pasta mucho más suave. Para el caso del polvo, la pasta es colocada en una prensa, la cual sacará hasta un 45%³⁴ de la grasa que hay en la pasta. Con ello se obtiene una torta de cacao, misma que se introduce en una trituradora para obtener la primera fase del polvo.

Después, ese semi-polvo, se introduce en una pulverizadora y de allí se consigue finalmente el polvo. Existen 4 tipos de polvo de cacao: natural, SN, C y 2530.

FOTO 10.PULVERIZADOR DE CACAO PRENSADO



FOTO 11.REFINADOR DE PASTA DE CACAO



³⁴ Información proporcionada por Doris Hernández, empleada de la fábrica CACEP Chocolates, quien fungió como guía a través de la visita a sus instalaciones.



FOTO 12.PRENSA DE CACAO



FOTO 13.SACOS DE POLVO DE CACAO NATURAL

2.4 El Producto Final, Polvo de Cacao.

El polvo natural de cacao, es un producto que no contiene ningún tipo de conservador, ni químicos; por lo que puede ser bien utilizado como materia prima para productos finales derivados de la cocoa en el mercado español, en esta presentación es más factible lograr adecuarlo a los gustos del consumidor español, donde el sabor amargo tiene gran aceptación.

2.4.1 Descripción del Producto.

El polvo de cacao es aquel que se obtiene moliendo los granos y extrayendo total o parcialmente la grasa, también conocida como manteca de cacao.

El polvo de cacao se obtiene a partir de la manteca de cacao. Cierta tipo de prensas son utilizadas para remover una proporción del contenido graso y obtener finalmente un material sólido denominado pasta de cacao prensada. Este producto posteriormente se tritura para dar lugar al polvo de cacao. El proceso puede ser alterado para producir polvos de cacao de diversas composiciones y con diferentes niveles de grasa.

Un análisis de la composición de este producto se presenta a continuación. Sin embargo debe tenerse en cuenta que ésta variará según el tostado, la

alcalinización y el tipo de prensado realizado³⁵:

CUADRO 2.4 COMPOSICIÓN BÁSICA DEL POLVO DE CACAO

% Humedad	3.0
Mantequilla de cacao	11.0
pH (suspensión al 10%)	5.7
% Cenizas	5.5
% Cenizas solubles en agua	2.2
% Alcalinidad de cenizas solubles en agua en el cacao original, expresado como K ₂ O	0.8
% Fosfato (expresado como P ₂ O ₅)	1.9
% Cloro (expresado como NaCl)	0.04
Cenizas insolubles en HCl 50%	0.08
% Cáscara (calculado a partir de granos sin cáscara no alcalinizados)	1.4
Nitrógeno total	4.3
% Nitrógeno (corregido por alcaloides)	3.4
Proteína	
% Nitrógeno corregido por alcaloides x 6.25	21.2
% Teobromina	2.8

FUENTE: www.grakko.com

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE CACAO EN POLVO³⁶

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Es un producto proveniente del prensado del Licor de Cacao, el cual da como resultado un polvo de flujo libre y soluble obtenido de la pulverización de la torta de cacao.

CONDICIONES DEL ENVASE

Sacos de papel kraft en buen estado y con envoltura interna de polietileno sellada con capacidad para 25 Kg.

³⁵ GRAKKO www.grakko.com/polvo.htm 7 de marzo de 2006

³⁶ Idem. Información soportada por Mariana Guerra de CACEP Chocolates.

CONDICIONES DE ALMACENAJE

Tiempo de vida útil 1 año en condiciones normales libre de humedad y alejado de fuentes de calor.

2.4.2 Empaque y Embalaje para Exportación.

El empaque y embalaje de exportación para el envío del polvo de cacao a España, son sumamente importantes pues de ellos depende la conservación del producto durante todas las etapas de transporte a que será sometido y con todo ello deberá mantener un atractivo para su llegada al cliente final y de este modo asegurar la primera venta y probablemente varias más.

En la Norma 1982 se encuentra la terminología para envases y empaques la cual señala que, un empaque es un nombre genérico que se utiliza para describir un envase o un embalaje, un material de amortiguamiento o el sistema de sello en la unión de dos productos o de un envase y su tapa.

Mientras que un envase se define como el objeto manufacturado que contiene, protege y presenta una mercancía para su comercialización en la venta al detalle. El embalaje esta definido como el objeto manufacturado que protege de manera unitaria o colectiva, bienes o mercancías para su distribución física a lo largo de la cadena logística; es decir, durante las “rudas” operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición³⁷.

Las funciones del embalaje son varias: proteger y mantener juntos los envases o los empaques, como en el caso del polvo; cumplir con las leyes establecidas respecto a normas y requisitos que deben aparecer impresos sobre la superficie; adaptarse a las dimensiones de las tarimas³⁸; tener capacidad para resistir el apilado; permanecer estable mientras esté paletizado; reducir el máximo de espacios vacíos; ser lo más ligero posible y a su vez soportar la carga

³⁷ Definiciones obtenidas de la fuente Asociación Mexicana de Empaque y Embalaje y Banco Nacional de Comercio Exterior de México, Envase y embalaje para exportación, BANCOMEXT, México 2000, pág. 14.

³⁸ Tarima (pallet) común: 100cm x 120 cm; Europallet: 80cm x 120cm, Pallet para EE.UU. y Canadá: 101.6cm x 121.9cm.

requerida y por último debe ser reutilizable, reciclable o en su defecto incinerable.

En el caso del polvo de cacao que se maneja en esta investigación no será requerido utilizar un envase de tipo individual, ya que la naturaleza del producto permite que sea factible manejarlo mediante un empaque que consiste en sacos blancos de papel kraft, forrados con polietileno interno trasatlántico, con capacidad de 25 kgs./saco. Este tipo de material logra mantener el polvo en las condiciones apropiadas, sin humedad ni exceso calórico para evitar que pierda sus propiedades, además cuentan con una amplia superficie de impresión para colocar las leyendas y símbolos que sean necesarios según los requerimientos del país origen, del país destino y del propio producto.

Los factores que se deben tomar en cuenta para la elección del embalaje adecuado son los siguientes:

- Seleccionar adecuadamente el material para el embalaje.
- Revisar a fondo el costo del embalaje determinado.
- Que sea atrayente al cliente sea cual sea su presentación.
- El transporte que se utilizará.
- Que sea manipulable a todas las operaciones en las que se verá inmerso.
- Nuevamente, que sea reciclable o reutilizable.

La tarima en que serán colocados los sacos puede ser de madera; en este caso deberá cumplir con la NOM-144-SEMARNAT-2004 que señala la obligación de la fumigación de tarimas y cajas de madera para protección fitosanitaria, misma que actualmente se aplica ya a nivel mundial. Puede ser también una tarima de Honeycomb; se trata de una tarima de papel reforzada en el centro mediante papel en forma de lo que podría parecer un panal de abejas y que le da una resistencia prácticamente igual a la de la madera, pero con la diferencia de que se trata de un material mucho más ligero, manejable y que puede reciclarse, se considera mucho más recomendable.

Cualquiera que sea el tipo de tarima elegido para el embalaje del producto, se requiere que cuente con las medidas del Europallet: 80cm X 120cm, que es la

medida especificada por la Unión Europea para los productos que ingresen a países miembros.

Teniendo ya paletizados en tarimas de honeycomb los sacos de papel kraft para la exportación del polvo, debe tomarse en cuenta que por la misma consistencia de este producto los sacos estibados seguramente se moverán al momento de ser cargados para colocarlas en el contenedor. Por lo que en este caso se recomienda el uso de esquineros, lo cual mejora notablemente la resistencia de la estiba al mantener unida la carga y mejorar su resistencia.

FOTO 14.SACOS DE POLVO DE CACAO EMBALADOS EN PALLETS DE MADERA



SE HAN COLOCADO ESQUINEROS Y PELÍCULA PLÁSTICA PARA MEJORAR LA ESTIBA

Y después de colocados los esquineros, que deben ponerse desde la base de la tarima hasta el tope de la carga; se aplican capas de película plástica estirable (que puede aplicarse manual o con máquina), la cual permite comprimir la mercancía y darle mayor seguridad.

Con esto es posible asegurar para un contenedor caja seca de 20 pies³⁹ un total de 640 sacos colocados en las tarimas de forma que se obtenga un volumen

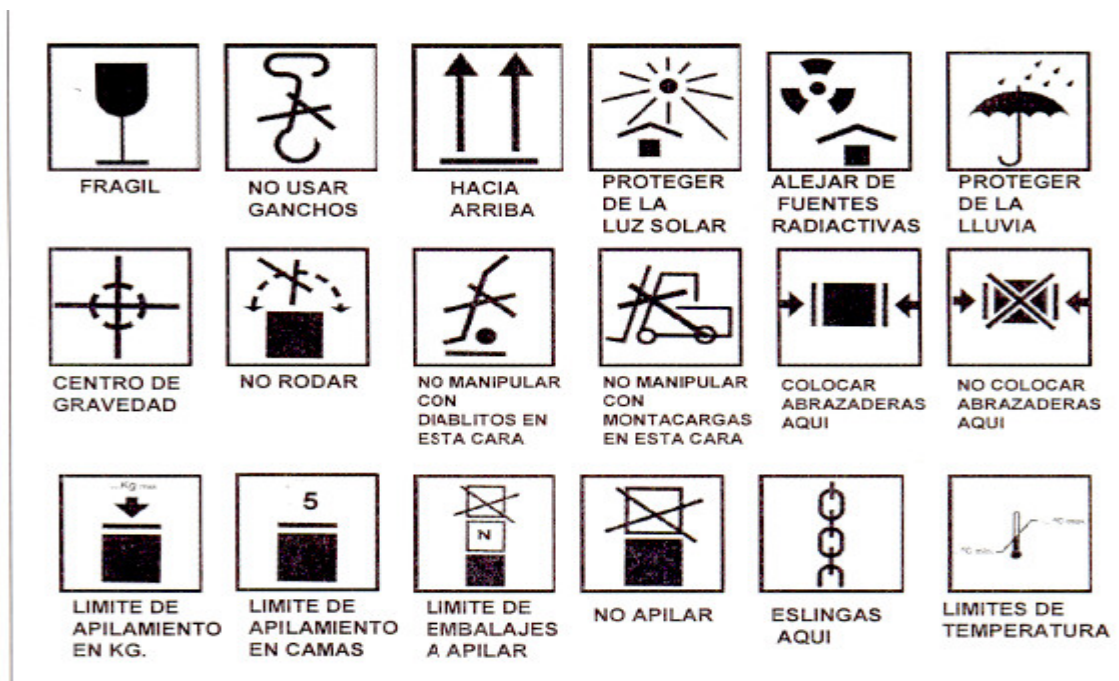
³⁹ A este tipo de contenedor se le conoce también por su término en inglés Dry Cargo, se abrevia: 20'DC, tiene una capacidad de 33.2m³ y 24000 Kgs.

de 16m³; y para un contenedor de 40'DC un total de 1000 sacos que completan un volumen de 25m³.

Por último cabe mencionar que el empaque y embalaje deben cumplir con Normas de carácter internacional para salvaguardar la seguridad de mercancías, personas y medio ambiente.

En México las disposiciones a cumplir en materia de envase y embalaje las establece la Secretaría de Economía a través de su Dirección General de Normas (DGN). La NOM-030-SCFI-1993 se refiere a la información comercial, declaración de cantidad en la etiqueta y especificaciones, primordialmente. Referente al manejo de las cargas, se recomienda cumplir con la Norma Mexicana NMX-E-232-SCFI-1999, los símbolos y leyendas que preferentemente deben utilizarse se muestran a continuación:

CUADRO 2.5 SÍMBOLOS PARA EL ADECUADO MANEJO DE CARGA



FUENTE: BANCOMEXT

En el caso de la Unión Europea, se contempla la Directiva 2004/12/CE, la cual se refiere a todos los envases puestos en el mercado de la Comunidad, entendiéndose por envase la definición del artículo 3, "...todo producto fabricado con

cualquier material de cualquier naturaleza que se utilice para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías desde materias primas hasta artículos acabados, y desde el fabricante hasta el usuario o consumidor. Se considerarán también envases todos los artículos << desechables >> utilizados con este mismo fin”⁴⁰.

Indica que los envases se deberán fabricar de manera que su volumen y peso sea el mínimo adecuado para mantener el nivel de seguridad, higiene y aceptación necesario. Además, deberán diseñarse, fabricarse y comercializarse de manera que se puedan reutilizar o valorizar, incluyendo el reciclado, que cuenten con un mínimo de presencia de sustancias nocivas o materiales peligrosos y que sus repercusiones en el medio ambiente se reduzcan al mínimo cuando se eliminen los residuos.

Finalmente, en lo que concierne a la Decisión 97/129/CE, se aborda la importancia que se le da a la legislación alimentaria a que los materiales que sean utilizados como envase y empaque de los productos alimenticios, cumplan con diversos requisitos de seguridad, ya que al encontrarse en contacto con productos que serán consumidos por humanos deben evitarse los riesgos de salud.

⁴⁰ Directiva 94/62/CE, actualizada con la 2004/12/CE, mismo texto.

CAPÍTULO 3 EL MERCADO META: ESPAÑA

3.1 Comercio Agropecuario de México con España.

México y España comparten un fuerte lazo histórico, cultural y comercial, y en lo que respecta a este último, es posible afirmar que estos dos países son socios por naturaleza.

Un aspecto que enmarca la relación entre estas dos Naciones es la integración, característica actual de los intercambios comerciales en el mundo, y en la cual los dos países se ven inmersos, aunque en tiempos y con características diferentes.

Después de vivir un periodo político y económico difícil, ocasionado por una guerra civil de tres años (1936-1939), fue hasta 1959 cuando un gobierno tecnócrata puso en marcha un Plan de Estabilización, y de esta forma España renovó y fortaleció su contacto con el exterior, siendo admitida en el Fondo Monetario Internacional, en el Banco Mundial, incorporándose al GATT.

Así, después de su petición de ingreso a la Comunidad Económica Europea (CEE), y de una exhaustiva revisión de su situación política y su madurez económica, además de otras cuestiones, España es admitida a formar parte de la Comunidad en 1986 y forma parte también del sistema de la Unión Económica y Monetaria (UEM).

Por otra parte, México inmerso en el proceso del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), desde su entrada en vigor en enero de 1994 con el objetivo de formar una zona de libre comercio, continua teniendo como principal socio comercial y destinatario de poco más del 80% de sus exportaciones a Estados Unidos, en este sentido relaja y pierde la visión de lo que significa utilizar a España, antiguo socio comercial, como puerta de entrada al enorme mercado de la Unión Europea.

3.1.1 Comercio México-España

Para entrar propiamente al tema de la relación comercial de México con España en un recuento de la actividad comercial de nuestro país hacia el país Ibérico, encontramos que para finales de los años 70 la balanza comercial mexicana presentaba un superávit, debido principalmente a las exportaciones de petróleo.

En el periodo correspondiente a 1975-1990, las exportaciones mexicanas a España crecieron en promedio un 33% por año, aunque tomando en cuenta tres fases:

- De 1975 a 1981 el crecimiento de las exportaciones llegó a ser 100 veces mayor a los años anteriores, superando las destinadas a América Latina.
- “En el siguiente quinquenio las exportaciones se redujeron a menos de la mitad de su valor máximo histórico de 2000 mmd. La caída de 1986 fue particularmente severa”⁴¹.
- El resto del periodo las ventas tendieron a crecer. Con todo y este comportamiento, el 90% de las ventas totales las seguía representando el petróleo, la parte de productos agrícolas sólo comprendía el envío de garbanzo y muy pocas cantidades de café.

Con la intención de apoyar su relación y de diversificar los productos exportados, el 11 de enero de 1990 ambas naciones firman, al margen del Tratado ya existente de cooperación con la CEE, un Tratado General de Cooperación y Amistad que incluía acuerdos no sólo de tipo económico, sino también político, científico, técnico y educativo, entre otros.

Así, se consiguió que de 500 fracciones arancelarias que para finales de los años 80 comprendían los productos exportables a España, y cuyas ventas no llegaban a 100 mil dólares anuales, para el año de 1998 este volumen aumentó al grado de alcanzar a superar los 2000mdd; y donde los productos se han diversificado tanto en el ámbito agrícola como en el de las manufacturas.

⁴¹ Salinas Chávez, Antonio, “El mercado español: Desafío para el modelo exportador” en Comercio Exterior, volumen 41, núm. 6, México, junio 1991, pág. 532.

En el periodo 1995-2003 el comercio bilateral total creció 15.2% al alcanzar los 3,752.7 mdd. Esta tendencia al incremento se mantuvo y en el año 2004 la exportación de productos mexicanos a España alcanzó la cantidad de 1,876.8 mdd. Para el periodo enero-agosto de 2005 el comercio bilateral con España aumentó en un 29% dejando un déficit de 39.88% menor para México que en el mismo periodo del año anterior, para este último periodo los principales productos exportados al país Ibérico fueron los aceites crudos de petróleo, ácido tereftálico, garbanzos y productos de su destilación.⁴²

CUADRO 3.1 BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESPAÑA

Balanza comercial de México con España Valores en miles de dólares				
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	1,453,586	512,104	1,965,690	941,482
1991	1,194,251	575,910	1,770,161	618,341
1992	1,238,104	880,635	2,118,739	357,469
1993	917,748	1,155,336	2,073,084	-237,588
1994	857,855	1,338,269	2,196,124	-480,414
1995	796,877	694,057	1,490,934	102,820
1996	906,941	629,461	1,536,402	277,480
1997	939,029	977,691	1,916,720	-38,662
1998	713,532	1,256,984	1,970,516	-543,452
1999	822,441	1,321,824	2,144,265	-499,383
2000	1,519,832	1,430,013	2,949,845	89,819
2001	1,253,863	1,827,397	3,081,260	-573,534
2002	1,431,045	2,223,867	3,654,912	-792,822
2003	1,464,406	2,288,303	3,752,709	-823,897
2004	1,876,769	2,861,783	4,738,552	-985,014
2004 /1	1,149,575	1,791,570	2,941,145	-641,995
2005 /1	1,715,523	2,101,439	3,816,962	-385,916

/1 Periodo enero-agosto

FUENTE: BANCOMEXT CON DATOS DE SE Y BANCO DE MÉXICO.

⁴²Boletín Económico del ICE No. 2657.

www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones_parlamentarias/europa/reuniones/esp_ana20.pdf 12 de septiembre de 2006

3.1.2 Comercio Agropecuario México-España en el Marco del TLCUEM.

El interés de México en iniciar negociaciones con la Comunidad Europea se inicia con un Acuerdo Global con el Consejo de la CE suscrito por México y la CEE en 1975, renovado en 1980 dada la evolución de las partes; que buscaba la consolidación, profundización y diversificación de sus relaciones con el interés de un beneficio mutuo, México logra una mejor relación con el bloque. Para 1991 las relaciones de México con la UE se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación, firmado en abril de ese mismo año.

En mayo de 1995 ambas partes firman la Declaración Conjunta Solemne, donde se hicieron el compromiso de negociar un acuerdo nuevo “que promoviera el intercambio comercial, incluso mediante la liberalización bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios”⁴³.

Por ello y con la necesidad y el interés de incrementar su intercambio comercial, España “en consonancia con su manifiesto interés por reforzar su interdependencia con México, impulsa y encabeza los esfuerzos de la Unión Europea por proyectar hacia el siglo XXI una relación sin precedente en que los permanentes lazos culturales queden aglutinados por una fuerte interdependencia económica y una sólida cooperación política”⁴⁴; objetivo que empezó a concretarse el 8 de diciembre de 1997 con la firma de tres nuevos instrumentos jurídicos; con los que se dio entrada a la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, tales instrumentos son:

- Acuerdo Global o Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos.
- Acuerdo Interino, que establece las bases para iniciar la

⁴³ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. , Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea, BANCOMEXT-ITESM, 2005. pág. 13.

⁴⁴ Moral Pajares, Encarnación, "México y España de cara a la unión Europea" en Comercio Exterior volumen, núm. 8, México, agosto 2000, págs. 643 y 644.

negociación de una liberalización comercial amplia.

- Declaración Conjunta, que establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital, pagos y propiedad intelectual.

El Acuerdo quedó dividido en 11 capítulos:

- Acceso a Mercados.
- Reglas de Origen.
- Normas Técnicas.
- Salvaguardas.
- Comercio de Servicios.
- Competencia.
- Propiedad Intelectual.
- Normas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Compras del Sector Público.
- Inversión y Pagos Relacionados.
- Solución de Controversias.

El 24 de noviembre de 1999 concluyeron formalmente las negociaciones técnicas del TLCUEM, y el 1 de julio de 2000 el Tratado entró en vigor.⁴⁵

Cabe señalar que el TLCUEM va más allá que un tratado de libre comercio, pues además de la parte comercial y política, tiene como objetivo fortalecer la relación económica entre ambas partes haciendo uso de diversas herramientas, como es el caso del CEMUE – Centro Empresarial México Unión Europea, y los

⁴⁵ Edmundo Hernández y Vela Salgado en su Diccionario de Política Internacional, señalan que en base a la Convención de Viena de 1986 y el artículo 102 de la Carta de Naciones Unidas, un Tratado Internacional puede definirse de la siguiente manera: se utiliza regularmente para designar a todos los acuerdos internacionales regidos por el derecho internacional, de carácter obligatorio, celebrados por escrito, entre Estados, organizaciones internacionales y Estados y organizaciones internacionales, cualquiera que sea su apelación particular.

Mientras que para México, además de estar regulados por el artículo 133 constitucional, que dotan de Supremacía a los mismos llevados a cabo por el Ejecutivo; los tratados son definidos en la Ley sobre Celebración de Tratados, publicada en el D.O.F. del 2 de enero de 1992 como un convenio regido por el Derecho Internacional Público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos

En el caso de la UE, el artículo 113 del Tratado de la Comunidad Europea (TCE) da sustento legal a la Política Comercial Común (PCC), misma que autoriza a la Comisión la conducción de relaciones externas y que da la autoridad a la Comunidad Europea a concluir acuerdos internacionales. La PCC es, en pocas palabras, la Política Comercial de la Unión de cara a terceros países, asimismo la PCC descansa sobre una Tarifa Exterior Común, resultado de la creación de la unión aduanera de 1968.

diferentes centros y oficinas que ofrecen ayuda técnica al empresario mexicano.

Además el Tratado reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo, otorgando un trato asimétrico a favor de México; muestra de ello es la desgravación arancelaria que para Europa concluyó en 2003 mientras que la mexicana lo hará en 2007.⁴⁶

CUADRO 3.2 EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS PROCESADOS

**Exportaciones mexicanas de alimentos procesados,
bebidas y tabaco* por país**
(millones de Dólares)

Concepto	2001	2002	2003	Var. % 03/02
Mundo	3,437.97	3,828.15	3,961.01	3.47
Estados Unidos	2,615.27	2,974.67	3,204.02	7.71
UE-25	178.38	260.62	227.48	-12.72
Alemania	57.28	65.97	62.88	-4.69
Reino Unido	24.27	94.16	58.85	-37.50
Canadá	50.54	56.06	54.93	-2.03
Japón	52.34	69.27	31.16	-55.02
Países Bajos	26.21	31.44	21.28	-32.32
España	19.02	18.83	19.90	5.68
Resto	593.04	517.75	508.00	-1.88

FUENTE: BANCOMEXT CON DATOS DE LA SE

En lo que respecta al sector de alimentos procesados, la mayor parte de estos productos, tanto frescos como procesados que componen la exportación mexicana a la Unión Europea se liberalizaron, se trata de 1,351 fracciones de las 2,052 que componen el arancel de la UE, es decir, las dos terceras partes.

⁴⁶ De este modo, México es el único país que cuenta con acuerdos de libre comercio transatlánticos con toda Europa Occidental, y al mismo tiempo, esos tratados suscritos tanto con la UE como con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), son los más ambiciosos que estas regiones han negociado con un socio no europeo.

Dentro de la balanza comercial española, los productos agropecuarios sin transformar ocupan apenas un 10.8% de sus importaciones, sin embargo en lo que concierne a productos agropecuarios procesados la demanda es mayor, y en el periodo 2001-2003, tal demanda representó un número importante.

El cuadro 3.3 muestra los principales productos procesados exportados a la UE en el año 2004, y en este sentido el destino de tales exportaciones a Europa se concentra principalmente en 6 países, siendo España el séptimo, con una cantidad en millones de dólares de 19.90 para el año 2003.⁴⁷

CUADRO 3.3 EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS PROCESADOS A LA UE

Exportaciones a la Unión Europea de alimentos procesados, bebidas y tabaco, 2003
(millones de USD)

Capítulo	Productos	Exportaciones	%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	132.24	58.1%
04	Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	45.96	20.2%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	15.75	6.9%
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	14.27	6.3%
17	Azúcares y artículos de confitería	7.73	3.4%
15	Grasas y aceites animales o vegetales (productos de su desdoblamiento)	6.27	2.8%
21	Preparaciones alimenticias diversas	2.97	1.3%
02	Carnes y despojos comestibles	0.84	0.4%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón	0.84	0.4%
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos	0.33	0.1%
18	Cacao y sus preparaciones	0.23	0.1%
11	Productos de la molinería, malta, almidón y fécula	0.05	0.0%

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

FUENTE: BANCOMEXT CON DATOS DE LA SE

⁴⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. , Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea, BANCOMEXT-ITESM, 2005. pág. 97

3.2 Características del Mercado Español.

España se ubica en el continente europeo, en la Península Ibérica, al oeste colinda con Portugal y al este con Francia, la parte norte da hacia el Golfo de Vizcaya, el noroeste con el océano Atlántico y al sureste se encuentra el mar mediterráneo. Su superficie es de 504.750 km², el clima tiene las cuatro estaciones muy marcadas, en invierno las temperaturas son de alrededor de 0 grados mientras que en verano pueden alcanzar los 40°. Su moneda es el Euro y la diferencia horaria con nuestro país es de +7 horas.

Para el año 2005 contaba con 43.975.000 de habitantes, de lo cuales el 8.4% son inmigrantes; cuenta con una densidad demográfica de 77.7 habitantes por km² y un 76% de su población es urbana. El índice de pobreza medido por niveles de educación, exclusión social, riqueza y salud es de 14%, tienen una esperanza de vida de 79 años⁴⁸.

FIGURA 3.1 MAPA DE ESPAÑA



FUENTE: WIKIPEDIA

Su nombre oficial es Reino de España, y su forma de gobierno es la Monarquía Parlamentaria, el Jefe de Estado es el Rey Juan Carlos I y el

⁴⁸ Cómo hacer negocios en España, BANCOMEXT, CD.

Presidente de gobierno es José Luis Rodríguez Zapatero; como nota importante, el organismo encargado del comercio exterior español es el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

España es el quinto país de la Europa Occidental con mayor población y con un ingreso per capita de 19,642 euros anuales; es la quinta economía después de Alemania, Reino Unido, Francia e Italia, y en términos absolutos actualmente se sitúa entre las diez economías de mayor tamaño entre los países occidentales.

En el contexto europeo se sitúa en una posición intermedia, consecuencia del rápido proceso de transformación y de los cambios estructurales a lo largo de los últimos 30 años, en que ha transitado de una situación de atraso relativo a la plena integración en el grupo de economías occidentales más avanzadas.

Desde el punto de vista internacional, España importa mano de obra y exporta capital, cuenta además con un espacio geográfico libre de barreras arancelarias comerciales con más de 375 millones de consumidores. En cuanto a las tasas de empleo, se mantiene en una posición estable con un crecimiento líder en comparación con sus socios europeos; sin embargo, la productividad española en 2004 se consideró por debajo de la media de la Unión Europea en 16 puntos, lo que se considera que provoca un estancamiento en la creación de empleos y una reducción en la capacidad exportadora.

En cuanto a la calificación riesgo país, Standard & Poor's otorgó a España también en 2004, la máxima calificación a la deuda española: AAA⁴⁹, resultado del

⁴⁹ Qué significa que España obtenga una AAA. Los ratings son valoraciones de solvencia que analizan las emisiones de activos financieros. Así, al evaluar el nivel de riesgo de la deuda hacen que invertir en un país sea más o menos atractivo. Standard & Poor's distingue entre calificaciones a largo y corto plazo. Entre las primeras la calificación más alta es la AAA, que supone una máxima capacidad para cumplir con los compromisos financieros hasta la D que es la más baja, aunado a signos más o menos añaden un matiz a cada categoría.

comportamiento superavitario de la economía del país y la consolidación fiscal unida al férreo control de gastos.

CUADRO 3.4 INDICADORES ECONÓMICOS

Concepto	México	España	México	España	México	España
	2002		2003		2004	
PIB % real	1.1	2.7	1.1	2.9	3.1	
PIB a precios corrientes (Mil millones euros)	680.5	72 9.0 04	680.5	780 .55 7	837.557	
Ingreso per cápita	6.7	15. 4	6.7	16. 4	17,4	
Inflación (%)	5.7	4.0	5.7	4.0	3.1	
Demanda Interna. Contribución al PIB	3,4		3,8		4,7	
Exportaciones totales (mil millones euros)	160.6	13 2.3	160.6	132 .3	143.368	
Importaciones totales (miles millones Euros)	168.6	17 3.6	168.6	173 .6	200.055	
Saldo balanza comercial (miles millones Euros)	-8.0	- 41. 3	-8.0	- 41. 3	-56.686	
Tipo de cambio bancario Euro/Us Dls (diciembre 31,,2004)	9.71	1,0 48 7	9.71	1,0 487	1.364	
Inversión extranjera directa total (miles millones euros)	1.1	2.0	1.1	2.0	42,4	

FUENTE: BANCOMEXT

CUADRO 3.5 BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA
(Millones de euros)

2002	2003		2004
Exportaciones	132.919	138.037	143.368
Importaciones	174.604	184.409	200.055
Saldo	-41.685.2	-46.371.8	-56.686.7

FUENTE: BANCOMEXT CON DATOS DE EUROSTAT

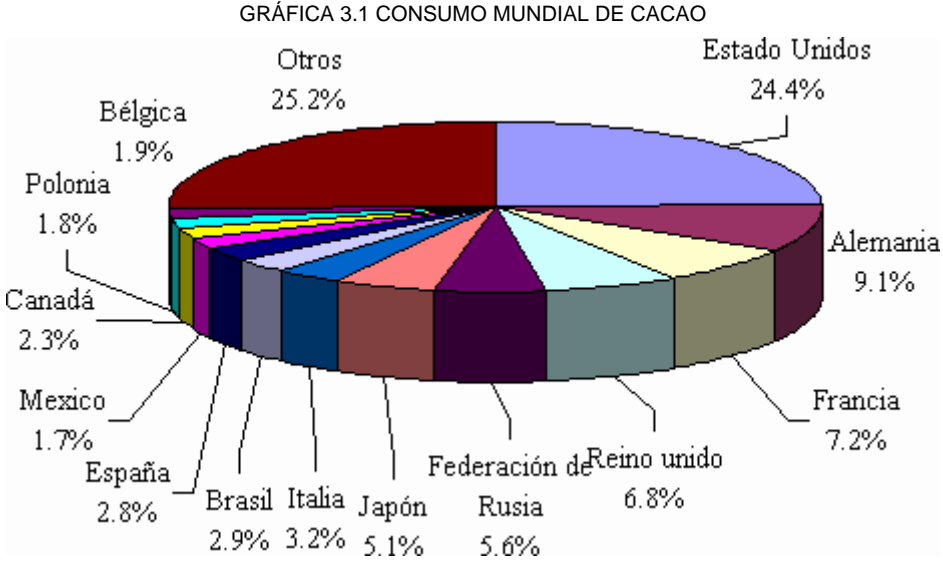
3.3. El Cacao en el Entorno del Mercado Español.

Además de la importancia de conocer a fondo el producto y el mercado meta, también debe darse un gran valor a conocer de qué manera se desempeña el producto que se desea colocar en el mercado español, las preferencias y cantidades de consumo, la competencia a que se enfrentará y la manera en que se distribuye. Los puntos anteriores se determinan mediante un Estudio de Mercado, que pretende obtener resultados fehacientes de los datos que benefician al proyecto de una empresa para evitar su fracaso y sobre todo obtener el éxito, el cierre de negocios.

Todo esto nos dará el marco necesario para adecuar nuestro producto al mercado consumidor al que se dirigirá y podremos tomar decisiones más convenientes en cuanto al transporte y medios de comercialización.

3.3.1 Consumo.

El consumo de cacao en España supone cerca de un 3% del consumo doméstico aparente de cacao a nivel mundial, se consumen aproximadamente 3,5 kilos de productos de cacao por persona al año.



FUENTE: ICCO / UNCTAD

CUADRO 3.6 CONSUMO DE CACAO EN ESPAÑA

Consumo aparente	1998	1999	2000	2001
Volumen (Tn)	136.179,00	138.766,00	140.247,00	147.210,00
Valor (MEuros)	541,37	559,23	580,46	677,16

FUENTE: ICCO

Uno de los factores que ha impulsado el consumo de productos derivados del cacao en España ha sido el interés de los fabricantes por adaptar sus líneas de producto a la demanda de los consumidores, elaborando chocolate bajo en calorías o con alto contenido en cacao. Esta adaptación ha hecho que cada producto experimentara una evolución distinta durante 1997.

Un punto importante a ser tomado en cuenta para ingresar al mercado español con este tipo de productos derivados del cacao es precisamente sobre productos con alto contenido de cacao; ya que fueron España e Italia los únicos países de la Unión Europea que en su momento, mantuvieron una posición consistente en prohibir en sus mercados la denominación de “chocolate” a aquellos productos que contenían ingredientes de grasas vegetales distintos al cacao.

Desafortunadamente al no acatar la Directiva mencionada, ésta se entendía como una barrera de tipo no arancelario que obstaculizaba el libre tránsito de este tipo de mercancías, por lo que su batalla contra la Directiva de 1973 se vio perdida cuando se emitió la actual Directiva 2000/36, que entró en vigor a partir de junio de 2003 y que debió aplicarse al parejo por todos los integrantes de la Unión, la cual permite hasta un 5% de grasas vegetales en productos de chocolate.

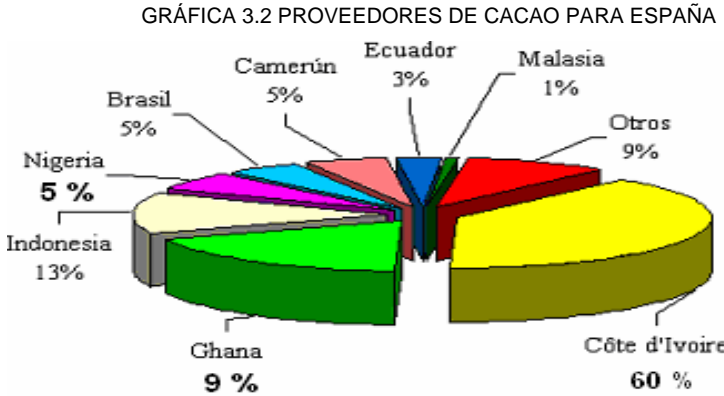
Pero lo anterior marca el precedente de que el español, es un mercado ávido de productos que contengan cacao puro, que a pesar de la existencia de la normatividad mencionada, el consumidor español pondrá más atención a las etiquetas de productos de chocolate para encontrar la existencia de cacao y no de

grasas que lo sustituyan, lo cual representa una oportunidad de colocación del polvo de cacao como materia prima en este mercado.

3.3.2 Importación.

El cacao que se consume en España proviene básicamente de África, siendo Costa de Marfil el principal proveedor, que durante los últimos años ha aportado algo más del 60% del total, seguido de lejos por Ghana, con el 9%, y por Nigeria, con el 5%⁵⁰.

En este sentido, es mucho más sencillo para el país Ibérico obtener la materia prima de los derivados de cacao de tales países, pues gracias a la menor distancia el transporte representa menos riesgo y costo así como menos tiempo.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS ICCO / UNCTAD

Sin embargo la ventaja competitiva de nuestro país y por lo cual puede representar una opción para el mercado español, es que existen rutas marítimas que manejan servicios directos a España, con puertos de arribo en Barcelona, Bilbao y Valencia, cuyos puertos de salida en México son Veracruz y Progreso.

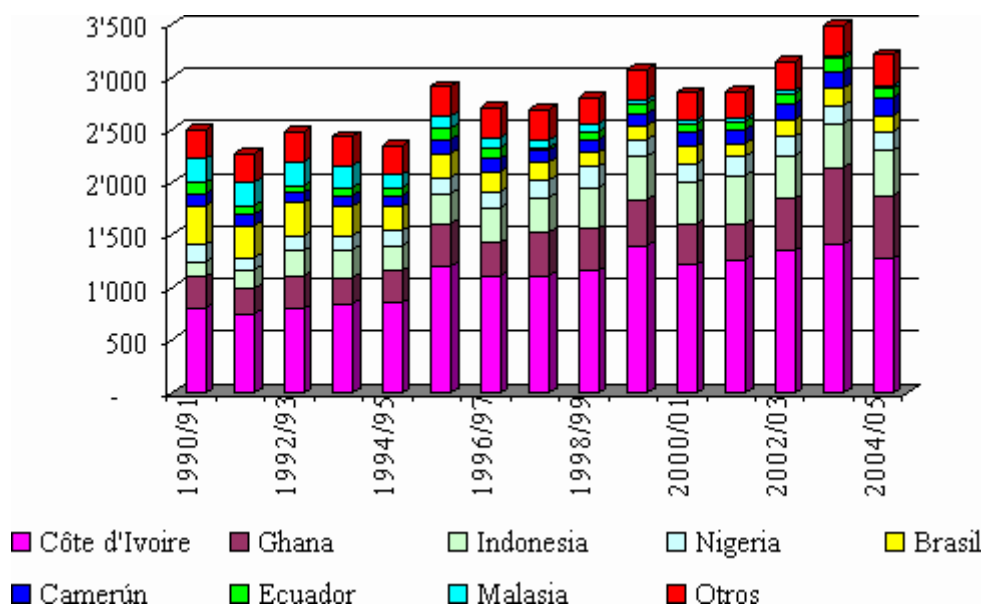
⁵⁰UNCTAD <http://r0.unctad.org./infocomm/espagnol/cacao/plane.htm>

3.3.3 Competencia.

México desafortunadamente no destaca en la producción mundial de cacao, a pesar de que sea aquí donde ha iniciado la cultura de su consumo. Son países africanos, como se ha mencionado, Costa de Marfil, Ghana y otros; países asiáticos como Indonesia y países suramericanos como Brasil, quienes representan la mayor producción mundial.

Pero es importante retomar el punto de que la ventaja comparativa mexicana radica en la calidad de la variedad del cacao que se siembra y cosecha, del que se logran los derivados con mejor sabor para ser procesados y obtener los diversos productos de consumo final, la variedad criolla del cacao.

GRÁFICA 3.3 PRODUCCIÓN MUNDIAL 1990-2005



FUENTE: ICCO / UNCTAD

El cacao tipo criollo ya no es posible obtenerlo en los grandes países productores, ya que para su conservación requiere de cuidados intensivos, mismo que no permite una producción masiva. Por ello en México se maneja esta

variedad y además existe también en producción orgánica, que en este caso lo vuelve un producto aun más selecto.

Pasando ahora a un análisis del sector español de cacao por productos de chocolate y derivados del cacao, encontramos que el cacao soluble es el líder indiscutible del mercado en cuanto a toneladas, aunque muestra un descenso. Es, por otro lado, el que menor valor relativo tiene en el mercado. Los snacks, sin embargo, han experimentado un crecimiento impresionante y su valor es significativo, así como los bombones siguen un crecimiento constante.

Las tabletas son las que más dinero mueven. Y cabe resaltar la subida de los grajeados, que aún siendo insignificantes dentro del mercado han tenido un vigoroso crecimiento.

CUADRO 3.7 VOLUMEN Y VALOR DE VENTA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE CACAO

Producto	Volumen(Tn)		Valor (MEuros)	
	2004	2005	2004	2005
Cacao soluble	49.115,9	48.649,5	148.126	148.219
Tabletas	29.451,4	30.054,0	168.054	176.837
Crema Snacks	11.340,2	11.551,3	34.877	37.776
Snacks	6.902,9	7.572,3	71.595	79.387
Bombones	6448,6	6.603,4	94.748	101.807
Grajeadas	758,4	832,0	7.603	8.527
Total	104.017,4	105.262,5	525.003	552.553

FUENTE: UNCTAD

En el cuadro siguiente se muestra la facturación de los principales fabricantes y comercializadores de chocolates y derivados del cacao en España.

CUADRO 3.8 VENTAS DE PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS

Empresa	Ventas en 2005 (MEur) (1)
1 Nestle España S.A.	128,1
2 Ferrero Ibérica S.A.	102,0 (*)
3 Nutrexp S.A.	100,0
4 Cantalou S.A.	90,0 (*)
5 Zahor S.A.	49,0
6 Masterfoods Effem Esp.Inc.Cia (2)	33,0
7 Choc. Hosta Dulcinea S.A.	30,0
8 Cadbury Dulciora S.A.	30 (*)
9 Lacasa S.A.	29,5
10 Chocolates Valor S.A.	27,6

FUENTE: UNCTAD

El mercado de productos de cacao está claramente dominado por Nestlé, y otras corporaciones transnacionales como son Ferrero, Kraft (Altria), Cadbury o Lindt están entre las primeras 10 empresas en varios segmentos del mercado.

En cuanto a los principales sectores de interés en la venta de cacao y chocolate, a continuación se exponen algunos datos:

- **Tabletas de chocolate:** España sigue siendo un importador neto de chocolate en tabletas, que siguen en importancia al chocolate soluble. El mercado está dominado por Nestlé, quien tiene un tercio del market-share, donde le siguen Kraft, Cantalou, Valor, y Lindt. El resto de las empresas tienen un mercado marginal y/o una orientación exportadora.

CUADRO 3.9 PRINCIPALES FABRICANTES Y COMERCIALIZADORES DE TABLETAS DE CHOCOLATE

EMPRESA	LOCALIDAD	2004	2005	MARCAS
NESTLE ESPAÑA, S.A.	Espluges Llobregat (B)	11.573	14.625	Nestlé, Milkybar, Crunch
KRAFT FOODS ESPAÑA, S.A.	Madrid	n.d.	5.000 (*) (+)	Milka, Cote D'Or, Suchard
CANTALOU, S.A.	Vallirana (B)	3.250	3.350	Elgorriaga, Cemoi
CHOCOLATES VALOR, S.A.	Villajoyosa (A)	3.000 (*)	3.300(*)	ValoR

ZAHOR, S.A.	Oñate (GUI)	3.400 (*)	3.000 (*)	Zahor
BORRAS, S.L. PROD. ALIMENTICIOS	Ceuta	2.500	2.590	Kingbor
LINDT & SPRUNGLI ESPAÑA, S.A.	Barcelona	2.013 (+)	2.103 (+)	Lindt, Excellence
CHOCOLATES HOSTA DULCINEA, S.A.	Quintanar de la Orden (TO)	1.942	1.738	Dulcinea, Gröthe
LACASA, S.A.	Utebo (Z)	805	1.043	Bombón Sport, Lacasitos, Conguitos

FUENTE: UNCTAD

3.3.4 Canales de Distribución.

Para los alimentos procesados existen cuatro canales de comercialización⁵¹ dependiendo de las condiciones de operación del mercado:

- Agentes: son los intermediarios que llevan a cabo órdenes de compra-venta a cambio de una comisión.
- Importadores: aquellos que por su propia cuenta compran y venden.
- Industria procesadora: o importadores procesadores, que compran materias primas o productos semi-terminados para procesarlos y venderlos a fabricantes de bienes finales.
- Fabricantes de bienes finales: aquellos que requieren grandes cantidades que compran directamente de los productores extranjeros.

En el país Ibérico el sector del cacao se divide de la misma forma que en el mercado internacional, en empresas que importan el cacao verde y lo transforman en derivados primarios, y empresas confiteras que elaboran los productos de consumo final a partir de los derivados que compran en el mercado nacional o internacional.

Es en este último punto en donde se piensa ubicar el polvo de cacao, pues se pretende que en un primer momento, ingrese al mercado español como una materia prima para las empresas que producen confitería.

⁵¹Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. e ITESM Campus Guadalajara, Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea, México, 2005. Pág. 102

Las grandes importadoras y procesadoras de cacao en España son Natra Cacao S.L. (Valencia), Extractos Natra (Valencia) y Nederland S.A. (Barcelona), quienes procesan entre 40.000 y 50.000 Tn de cacao básico al año.

En el caso de esta investigación se presume que el canal de distribución más conveniente a utilizar es ir directo a la industria procesadora, en cuyo caso no es necesario tener un agente, vía internet es posible hacer contacto con el Departamento Comercial de empresas como Natra Cacao, S.L. y Extractos Natra, y se trata de empresas que requieren una gran cantidad de proveedores para surtir su demanda nacional e internacional.

Asimismo, el dirigirse a las empresas mencionadas ofrece ventajas en la parte del transporte, pues uno de los puertos de entrada a España es Valencia, por lo que no se tendría que incurrir en gastos de arrastre desde ningún punto de ese país a destino final.

El punto que podrá favorecer el asegurar ser proveedor de una empresa de este tipo será negociar un buen Incoterm, ya que como se vio con anterioridad, el costo para obtener el cacao de África para España es más bajo, pero se puede lograr ser competitivo realizando la negociación correcta, que en este caso será la más conveniente para ambas partes.

3.4 Regulaciones del TLCUEM para Importación y Exportación de Productos Agropecuarios.

Para la economía mexicana como para la europea, el sector agropecuario es de gran importancia. Dentro de la Unión Europea, la agricultura tiene una relevancia estratégica en su política económica y social; y aunque la participación promedio de la agricultura en el PIB del bloque es baja (1.6% en 1997), existen países

miembros donde esta participación es mayor, como son los casos de Grecia (5.9%), España (3.3%), Irlanda (3.4%) y Portugal (2.4%).⁵²

Por su parte, aunque con ciertas altas y bajas debido a las distintas políticas gubernamentales que se han implementado para el sector agropecuario, la agricultura en México mantiene su relevancia y es así que figura como un importante productor y exportador de este tipo de bienes, al representar el 2.2% de las exportaciones totales durante el año 2003.

CUADRO 3.10 BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

México: Balanza comercial
(millones de Dólares)

Concepto	2001	2002	2003	Var.% 03/02
Exportaciones	158,442.88	160,762.67	164,860.33	2.55
Importaciones	138,396.11	168,678.89	170,550.65	1.11
Saldo	-9,953.23	-7,916.22	-5,690.32	

FUENTE: BANCOMEXT

En el marco del TLCUEM, las regulaciones dirigidas a los productos agropecuarios tienen su base tanto en normas y regulaciones de carácter internacional (CODEX y FAO por ejemplo), como en las nacionales correspondientes a México y los países miembros de la Unión, integrantes del Tratado.

Es importante denotar que en los 16 anexos del TLCUEM se encuentran:

- Los calendarios de desgravación de productos.
- Declaración Conjunta, sobre la Cooperación Agropecuaria y Desarrollo Rural.

⁵² Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. El sector agroalimentario mexicano en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. SAGARPA, 2000, pág. 9

Dentro del Tratado, en el Título II, la Sección 3 determina las condiciones para la eliminación de derechos aduanales para productos agropecuarios listados en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías.

Para la formulación de las categorías de desgravación, las regulaciones de la PAC significaron complejidad para la negociación de este capítulo, por eso, se convino que la desgravación arancelaria considerara plazos más largos que para productos industriales, designando una categoría especial para los productos donde la UE tiene más apoyos y que son sensibles para las dos partes, y de este modo, los productos agropecuarios y agroindustriales quedaron clasificados en siete categorías.⁵³

En lo referente a las medidas no arancelarias; la Cláusula de Salvaguardia pretende proteger a un sector cuando un producto originario de las partes esté siendo importado al territorio de otra en cantidades crecientes o condiciones que causen:

⁵³ Las categorías se definen como sigue:

- Categoría 1- Productos agropecuarios que gozaron de acceso total a partir de la entrada en vigor del Tratado.
- Categoría 2 – Productos que gozarán de acceso total en 7 años a partir de la entrada en vigor.
- Categoría 3 – Productos que gozarán de total acceso en 8 años a partir de la entrada en vigor.
- Categoría 4 – Productos que gozarán de acceso total en diez años a partir de la entrada en vigor con un arancel constante los primeros tres años y luego una liberalización lineal.
- Categoría 5 – Productos agropecuarios de mayor sensibilidad para las partes, cuyos términos para su incorporación al Tratado se discutirán en una ronda futura de negociaciones, no mayor a 3 años.
- Categoría 6 – Productos que recibirán un tratamiento preferencial mediante cuotas arancelarias, las cuales a futuro serán revisadas para estudiar si se deben ampliar o incorporar en algún esquema de desgravación.
- Categoría 7 – Productos agropecuarios procesados que gozarán de una apertura parcial y aquellos que se encuentran en lista de espera para una eventual incorporación al Tratado; esta categoría comprende 45 fracciones arancelarias de la tarifa de importación europea.
- Categoría 0 – Productos cubiertos por denominaciones protegidas y que no estarán sujetas a desgravaciones arancelarias.

“a) Un daño serio a la industria doméstica de productos similares o de productos directamente competitivos en el territorio de la parte importadora: o

b) serias distorsiones en cualquier sector de la economía o dificultades que pudieran traer serios deterioros en la situación económica de una región de la parte importadora”⁵⁴.

La Cláusula de Insuficiencia establece que cualquiera de las partes podrá establecer restricciones o aranceles a la exportación cuando los procedimientos de eliminación de derechos aduanales o prohibición de restricciones cuantitativas ocasionen:

- Insuficiencia crítica de alimentos y otros productos para la parte exportadora.
- Escasez en cantidades esenciales de materiales domésticos o industria.
- Re-exportaciones hacia un tercer país de un producto contra el cual la parte exportadora mantiene aranceles a la exportación.

“Dichas medidas no deberán ser utilizadas como restricciones encubiertas al comercio, para incrementar las exportaciones o para proteger a la industria procesadora doméstica relacionada y deberán ser eliminadas cuando las condiciones no justifiquen más su competencia”⁵⁵.

A su vez, el Acuerdo reconoce el derecho de las partes a adoptar Medidas Sanitarias y Fitosanitarias con el fin de proteger la salud de su población, flora y fauna, siempre que tampoco sean utilizadas como obstáculos injustificados al comercio.

⁵⁴ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. El sector agroalimentario mexicano en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, SAGARPA, 2000, pág. 29.

⁵⁵ Ibid. Pág. 29.

Se establecieron asimismo las Reglas de Origen, que los productos de las partes deberán cumplir para disfrutar del régimen arancelario preferencial. Este universo de reglas de origen se compone en el Acuerdo por más de 1200 reglas. Correspondiente al sector agropecuario se acordó una regla de origen del 100%, es decir, que estos productos deben ser netamente obtenidos en territorio de las partes.⁵⁶

3.4.1 La Regulación Agrícola Europea.

La importancia de dedicar un apartado a la regulación europea para los productos agropecuarios, que en este caso se encuentra definida por la Política Agrícola Común, radica en que, al tratarse de un proceso de integración no comparable con ningún otro en el orbe, el de la Unión Europea ha logrado conjuntar la parte agrícola de los 25 países en esta política, lo cual, ya de por sí, es muy significativo.

En 1960, considerando como de categoría estratégica la dependencia alimentaria, y en la búsqueda de su autonomía en este sentido, la Comunidad Europea inicia la creación de la Política Agrícola Común. Así, en 1962 en el Tratado de Roma, la CEE crea un mercado común para la agricultura regulado por esta Política que se rige por tres principios:

- Creación y mantenimiento de un mercado único.
- Respeto a la noción de preferencia comunitaria.
- Compromiso con el principio de solidaridad financiera, que implica el financiamiento comunitario de la PAC.

⁵⁶ Se hizo excepción de algunos productos procesados contenidos en los siguientes capítulos del SGP: 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22 y 24. Para estos capítulos la regla de origen se basó en ciertos porcentajes del contenido o el precio Ex Works de dichos productos.

Es decir, se establece un mecanismo que garantice la preferencia de la comunidad a los productos de la región y un sistema de solidaridad financiera que garantice a la sociedad rural un ingreso similar al de la sociedad urbana. En pocos años el 90% de la producción agrícola circula libremente por los países miembros y se crea también un Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA).

La operación de la PAC se basa en una serie de Organizaciones Comunes de Mercado (OCM's), cuyo objetivo es el de regular los diferentes sectores productivos de la agricultura europea, mismos que se encargan de manejar tanto la producción como la comercialización de dichos productos dentro y fuera de la Unión Europea.

Para cumplir con sus objetivos, la PAC interviene y provee apoyos para los distintos productos incluidos en las OCM's, donde los principales son:

- Un régimen de compras a través de precios de intervención para mantener los precios al productor en un nivel predeterminado.
- Apoyos al precio de mercado que se coordinan con un sistema de aranceles variables.
- El establecimiento de un régimen de comercio exterior restrictivo frente a terceros países.
- Pagos directos a productores para ayudarlos en el proceso productivo.
- Cuotas de producción.
- Subsidios a la exportación, para cubrir la diferencia entre los precios internos y los internacionales para la comercialización de excedentes.

Desde su creación, la PAC ha sufrido adaptaciones y reformas periódicas con la finalidad de adecuarla a la evolución de las necesidades de productores y consumidores, a las restricciones presupuestarias y a los compromisos adquiridos con la OMC. A partir de su reforma en 1991-1992, la PAC se propone lograr una agricultura más competitiva, menos protegida y con alto interés ecológico.

3.4.2 Regulaciones Generales que Deben Cumplir el Cacao y sus Derivados.

Para el polvo natural de cacao orgánico, derivado del cacao; los requisitos y regulaciones que requiere para su exportación e importación se encuentran basados en normas de carácter nacional e internacional, que deben cumplirse para la correcta exportación e ingreso del producto en el país de destino. En este sentido, se revisarán a continuación las distintas regulaciones de carácter internacional, las europeas y las nacionales.

- REGULACIONES INTERNACIONALES

En su gran mayoría sirven de base para el establecimiento de las normas nacionales para todos los países pertenecientes a los organismos que las enmarcan como la OMC, la ONU, etcétera.

Las encargadas de formar el marco legal que deberán cumplir los alimentos son, en primera instancia el Codex Alimentarius, comisión creada en 1963 por la Food and Agriculture Organization (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) para desarrollar normas alimentarias, reglamentos y otros textos relacionados, tales como códigos de prácticas bajo el Programa Conjunto FAO/OMS de Normas Alimentarias.



En el caso de los alimentos de carácter orgánico, es importante resaltar la participación del International Federation of Organic Agricultural Movements (IFOAM), quien se encarga de certificar el cumplimiento de estos estándares, donde los productores se someten a un proceso de análisis y pruebas, en el cual agencias certificadoras acreditadas vigilan y comprueban el cumplimiento de la norma orgánica. Analizan agua, suelos, planes de manejo, métodos de elaboración y productos, entre otros aspectos, y otorgan el Certificado Orgánico

una vez que los requisitos están totalmente cubiertos, proceso que es largo y puede requerir hasta años para la obtención del certificado.

Se exponen ahora las diferentes regulaciones que aplican para el caso particular del polvo de cacao:

CUADRO 3.11 REGULACIONES INTERNACIONALES PARA DERIVADOS DE CACAO

REGULACIÓN	DESCRIPCIÓN
CODEX 105-1981 (Revisado en 2001)	Norma para el cacao en polvo y las mezclas secas de cacao y azúcares, que se refiere a que el polvo de cacao es un producto obtenido de la torta de cacao y debe contar con un 7% m/m de humedad máximo; también señala las buenas prácticas de higiene y sanidad que deben seguirse durante todo el proceso de elaboración.
GUÍA CODEX PARA LA REGULACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS	Señala los métodos de producción, elaboración, procesamiento, etiquetado y los insumos que son permitidos de utilizar para este tipo de producción.
ALINORM 01/14	Trata sobre los productos del cacao y chocolate, que motivó la revisión de la CODEX 105-1981; y sobre todo se enfoca a los temas concernientes a la higiene y etiquetado.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE FAO Y CODEX ALIMENTARIUS

- REGULACIONES EUROPEAS.

La legislación europea se rige mediante Reglamentos, Directivas, Decisiones, Documentos y Asuntos; para el caso de productos de carácter alimenticio, como son los productos agropecuarios y de estos los procesados, la legislación que los enmarca jurídicamente es la Legislación Alimentaria, que se encuentra expresada en el Reglamento Marco 178/2002.

De los principios generales de esta Legislación se destacan a continuación las regulaciones que el polvo de cacao orgánico debe cumplir para poder ser importado a territorio de la Unión, en este caso España.

CUADRO 3.12 REGULACIONES EUROPEAS PARA DERIVADOS DE CACAO

REGULACIÓN	DESCRIPCIÓN
REGLAMENTO DEL CONSEJO 2092/91	Que trata de la regulación de la producción de tipo ecológico, es decir, orgánica, y que señala tanto los procedimientos como las medidas que deberán ser tomadas por las autoridades para definir a un producto como orgánico. ⁵⁷
DIRECTIVA 89/109/CE	Sobre la regulación de los materiales y objetos que pueden estar en contacto con productos alimenticios, para que en condiciones normales no cedan componentes al alimento.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE <http://europa.eu.int>

⁵⁷ El artículo que es de gran importancia para esta investigación es el número 11, el cual se refiere a las importaciones de terceros países de los productos orgánicos, y donde señala que la decisión de la entrada de tal producto al país de destino miembro de la Unión, será tomada por la Comisión sobre la base de que ella cuente con la seguridad de que el producto y la región de donde proceda han sido controlados por un organismo especificado, y que la autoridad o el organismo competente del país tercero de que se trate haya expedido un certificado de control que indique que el lote designado en el mismo ha sido obtenido con un método de producción en el que se aplican normas equivalentes a las establecidas en los artículos 6 y 7 y dicha equivalencia ha sido reconocida. Este certificado deberá:

“a) acompañar en su ejemplar original, a la mercancía hasta la explotación del primer destinatario; el importador deberá conservar el certificado a disposición de la autoridad de control durante al menos dos años;

b) haber sido redactado según las modalidades y de conformidad con un modelo determinado con arreglo al procedimiento establecido (...). (http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31991r2092&model=guichett). 14 de octubre de 2006

Se enuncia también que al examinar la solicitud de un país tercero, la Comisión exigirá que éste facilite toda la información necesaria además de que podrá encargar a expertos un examen in situ de las normas de producción y de las medidas de control realmente aplicadas en el país tercero en cuestión. El presente Reglamento ha sufrido cerca de 20 modificaciones y actualizaciones, la última en septiembre de 2000.

CONTINUACIÓN CUADRO 3.12

REGULACIÓN	DESCRIPCIÓN
DIRECTIVA 93/43/CEE	Habla de la higiene de los productos alimenticios y las medidas que se deberán tomar a este respecto, tanto por el personal en contacto con la elaboración de productos como por los establecimientos donde será colocado.
DIRECTIVA 200/13/CE	Trata sobre la información que deberán contener las presentaciones de producto entregadas a colectividades previas a la comercialización final.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE <http://europa.eu.int>

- REGULACIONES NACIONALES.

Por último, para el polvo de cacao será igual de importante cumplir con la legislación mexicana como lo es cumplir con las antes mencionadas para lograr que la operación de exportación sea exitosa.

CUADRO 3.13 REGULACIONES NACIONALES PARA DERIVADOS DE CACAO

REGULACIÓN	DESCRIPCIÓN
LEY DE PRODUCTOS ORGÁNICOS	Regulada por la SAGARPA y expedida en febrero de 2006; con el objetivo de regular los criterios de los productos que podrán considerarse como de producción orgánica, así como promover este tipo de producción. ⁵⁸

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE SE Y DEL AUTOR PEDRO TREJO.

⁵⁸ Esta ley También establecerá las prácticas a que se sujetarán las materias primas y todos los productos de la cadena hasta el producto final; establecerá los requerimientos mínimos de verificación y certificación orgánica para un sistema de control; promoverá el método de producción orgánico especialmente en zonas donde las condiciones ambientales y socioeconómicas sean propicias y establecerá listas nacionales de sustancias permitidas, restringidas y prohibidas para esta forma de producción.

CONTINUACIÓN CUADRO 3.13

REGULACIÓN	DESCRIPCIÓN
LEY DE SANIDAD VEGETAL	Tiene por objetivo determinar cuáles son las actividades fitosanitarias y de control biológico que permitan calidad fitosanitaria, para asegurar tal cumplimiento la SAGARPA emite los certificados fitosanitarios. Decretada el 5 de enero de 1994.
LEY DE METROLOGIA Y NORMALIZACION	Por medio de la cual se expiden las diversas Normas que estandarizan la producción, contenido, medidas y otras características de los productos. Última reforma el 28 de julio de 2006.
NOM-186-SSA1/SCFI-2002	Norma Oficial Mexicana para productos y derivados del cacao, la cual se refiere a distintos temas relacionados, como la higiene en la preparación, las propiedades del producto, el empaque, el envase y el etiquetado según corresponda. ⁵⁹
NOM-120-SSA1-1994	Sobre el cumplimiento de las buenas prácticas de higiene y sanidad para todos los procesos que entren en contacto con el producto.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE SECRETARÍA DE ECONOMÍA Y DEL AUTOR PEDRO TREJO.

⁵⁹ En junio del presente año, la Secretaría de Economía dio a conocer a la empresa Normalización y Certificación Electrónica, A.C. (NYCE), como organismo de certificación acreditado y aprobado para evaluar que los productos de cacao, derivados y chocolate cumplan con las especificaciones de la Norma NOM-186-SSA1/SCFI-2002.

CONTINUACIÓN CUADRO 3.13

REGULACIÓN	DESCRIPCIÓN
LEY DEL IVA ⁶⁰	Impuesto al Valor Agregado (IVA)
LEY DEL IEPS	Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS).
LEY DEL ISR	Impuesto Sobre la Renta (ISR).
LEY FEDERAL DE DERECHOS	Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE SE Y DEL AUTOR PEDRO TREJO.

Para completar el proceso de exportación para el que se trabaja en esta investigación, conocer y aplicar al producto las regulaciones vistas previamente significará tener éxito en un 10% de la operación asegurando el correcto despacho aduanal de la mercancía para su exportación y su importación a España. El restante 90% se conforma del producto en si mismo, su calidad, su competitividad, del empaque y el embalaje, del transporte y de los demás trámites aduanales que se deben efectuar.

⁶⁰ Con motivo de las operaciones aduaneras se causan otros impuestos diferentes a los impuestos de comercio exterior, mismos que se encuentran contemplados en la Ley de Ingresos de la Federación del Ejercicio Fiscal anual que corresponda, y que afectan también a las importaciones y exportaciones de mercancías.

CAPÍTULO 4 PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CACAO A ESPAÑA

El proceso de exportación a cualquier destino del mundo inicia realmente desde el momento de la producción de la mercancía que se ha acordado vender. Es en términos generales, un contrato con un plazo que se deberá cumplir tanto para entregar la mercancía como para recibir el pago correspondiente.

Se hace hincapié en que la negociación que se realice tenga los siguientes términos: que se trate de un compromiso factible de cumplimiento por parte del proveedor, que se consideren los costos desde la producción hasta el envío de documentos, tomar en cuenta los tiempos desde que la mercancía será fabricada hasta su arribo a destino, y en este caso para las negociaciones con Europa se recomienda ser franco en el tipo de compromiso que se puede asumir y ser formal en el cumplimiento de lo que se haya acordado finalmente.

Conocer el marco normativo que sirve de base a las operaciones de comercio exterior mexicano es un punto ineludible si se desea realmente comenzar a incursionar en esta área.

Aunque pueda parecer laborioso o complejo, en realidad basta con empaparse en principio de las partes básicas que conforman la legislación del comercio exterior y que van desde la constitución hasta los Tratados internacionales, desde las Normas de sanidad hasta los impuestos y derechos que se deberán cubrir.

Es factible recomendar al productor o comercializador que pretende ingresar en esta materia que busque la asesoría de expertos ya que en el comercio exterior siempre es preferible prevenir un problema pues el hecho de que existan y la solución a los mismos implica incurrir en costos no previstos que en un momento dado pueden significar que no exista ganancia alguna en un negocio que prometía ser fructífero.

4.1 El Marco Legal.

El ingreso de México al GATT trajo como resultado que nuestro gobierno adquiriera una fuerte serie de compromisos internacionales tanto en materia aduanera como de comercio internacional, por lo cual nuestra legislación se vio forzada a actualizarse en varios sentidos, para con ello modernizar el marco jurídico en el que se desarrolla nuestro comercio exterior.

Este marco jurídico encuentra su validez en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, cuyo objetivo es el de regular directa o indirectamente el intercambio de mercancías, servicios y capitales entre México y los mercados internacionales. Se habla de un marco jurídico que se conforma de un ámbito interno y uno externo.

El régimen jurídico interno se refiere a las fuentes jurídicas constituidas en el territorio nacional. Primero, como se mencionó, se encuentra la CPEUM, luego las leyes emanadas del Congreso de la Unión, los reglamentos de éstas emitidos por el Ejecutivo Federal y los diversos acuerdos y decretos que tengan relación con el intercambio internacional. En lo que respecta al régimen jurídico externo, igualmente la fuente primaria es la CPEUM, y como fuente secundaria el conjunto de acuerdos y tratados internacionales bilaterales y multilaterales que regulan directa o indirectamente la política comercial del país, suscritos por el Presidente de la República y aprobados por el Senado. A continuación se explica la actuación principal que tiene cada una de las fuentes mencionadas con anterioridad⁶¹:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos podemos ver que el artículo 131 es el que se erige como la principal fuente interna de la cual se desprende la reglamentación en materia de comercio exterior, habla de la facultad privativa de la Federación de gravar las mercancías que se importen o exporten.

⁶¹ Trejo Vargas Pedro, El Sistema Aduanero de México, Virgilio Vallejo Editor, México, 2003. Pág. 51-77.

- Los Tratados Internacionales, en los cuales las políticas comerciales de los países se concretan en estos acuerdos que brindan un marco ordenado y claro de la administración de los flujos de intercambio comercial.
- La CPEUM y los Tratados Internacionales, en la primera encontramos el artículo 133 que marca la ley suprema que representan los Tratados y que la Constitución estará de acuerdo con la misma, excepto cuando manifieste afectación a una norma de importancia fundamental de Estado, cuando no haya cumplimiento por una de las partes, o no se observe reciprocidad de cumplimiento.
- Las leyes del Congreso de la Unión y los Tratados, mediante la tesis de jurisprudencia número LXXVII/99 se postula que los tratados internacionales están jerárquicamente por encima de las leyes federales, en el mismo sentido que el punto anterior.
- Las leyes locales de los Estados y los Tratados, donde se encuentra que las leyes locales no son ley suprema y estas leyes se atienen a las de toda la unión, por lo que los estados de la Federación no pueden celebrar tratados sobre materia alguna.
- La Ley sobre la celebración de Tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional, regula, además del objetivo primordial de la celebración de tratados, el contenido de los mismos en relación con los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales, sus condiciones de operación, características y órganos competentes para hacerlo.
- Las Leyes Federales y Reglamentos, que existen porque el comercio internacional implica la regulación detallada de los requisitos y procedimientos para la entrada de bienes y servicios al territorio nacional y su salida, por lo que son incontables las leyes y reglamentos que regulan el intercambio comercial.
- Decretos y acuerdos, cuyo procedimiento sobre iniciativa de formación de los mismos se encuentra expresada en los artículos 70, 71 y 72 de la

Constitución; se emiten para dar mayor efectividad a la regulación de los diversos ámbitos del comercio exterior.

- Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, ordenamiento administrativo que agrupa las disposiciones de carácter general aplicables a la operación aduanera y comercio exterior, y que se ha denominado de este modo debido al tipo de leyes y temas que abarca, y son emitidas conforme a lo dispuesto en el artículo 33, fracción I, inciso g) del Código Fiscal de la Federación.
- Manual de Operación Aduanera, emitido por la Administración General de Aduanas, liberado mediante oficios de validación desde 1992 siendo el último en el año 2000, y aunque no establece obligaciones o derechos para los particulares, es aplicado por el personal de aduanas en virtud de que los procedimientos y normas operativas que allí contienen, se establecen con base en el marco jurídico de la Ley Aduanera, su Reglamento y las RGMCE.
- La Ley Reglamentaria del artículo 131 de la CPEUM es donde nace lo que actualmente se conoce como Ley de Comercio Exterior, vigente a partir de 1993.
- México además, está suscrito al Convenio del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, en vigor a partir de enero de 1988 y del cual deriva la actual estructura de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE).

Después de la puntualización de los ordenamientos que dan forma a nuestro marco jurídico para el comercio exterior, es posible darse cuenta la importancia que para México tiene la convivencia y negociación con los mercados internacionales, pero no sólo por tener todas las relaciones que sean posibles, sino más que nada por llevarlas de una manera adecuada y que beneficie a todas las partes que en su momento la conformen.

4.1.1 Documentos de Exportación.

Tanto para que la mercancía abandone el país como para que ingrese al destino final, se requiere cumplir con una documentación; por una parte general a este tipo de operaciones.

En el caso particular del polvo de cacao orgánico la documentación que se requiere es la que se menciona a continuación.

Se debe tomar nota de los documentos que debe elaborar o tramitar el exportador, y que se enviarán al importador en juegos de originales una vez enviada la mercancía. No es recomendable entregar este tipo de documentos en original al transporte, ya que contienen datos importantes como el valor de la operación, o transfieren la propiedad de la mercancía.

- Factura pro-forma: Es una pre-factura que el vendedor envía al comprador previa operación, para que este último conozca el precio que deberá pagar y pueda efectuar solicitudes de importación en caso de ser necesarias.
- Factura comercial: “Es aquella emitida por el exportador-vendedor al comprador o importador”⁶². Documento de contabilidad mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de la mercancía al comprador. Debe contener la siguiente información: fecha de emisión; nombre y dirección del vendedor y comprador; número de contrato o pedido; descripción de la mercancía; precio unitario expresado en la moneda extranjera pactada; número de unidades vendidas; detalle de gastos o costos diferentes al precio unitario; peso, marcas de la mercancía; especificaciones de pago, entrega, precio de venta e Incoterm pactado.
- Lista de empaque: Documento que identifica a las mercancías y que da a conocer lo que hay en cada bulto, caja, guacal, etc. La emite el exportador y debe decir, para el caso del polvo: número de sacos; peso y medida de cada uno; marcas y números que se les asignen; número del pedido o

⁶² Ledesma, A. Carlos, Nuevos Principios de Comercio Internacional, Macchi, Argentina, 1997, pág. 101.

contrato; descripción de la mercancía contenida; fecha de emisión y nombre del comprador.

- Pedimento de exportación: Es el documento que será llenado por el agente aduanal, y que contiene información correspondiente a la mercancía en claves definidas por el Sistema de Administración Tributaria (SAT); además de los datos del vendedor y comprador, detalles de la carga; aduana de salida; fecha de pago y autorización, tipo de operación (exportación temporal o definitiva, etc.); los aranceles a pagar, la firma electrónica. Sin este documento no existe operación de comercio exterior.
- Certificados: “Los más habituales que suelen usarse en el comercio internacional son aquellos que atestiguan origen; (...) calidad, análisis, sanidad, peso, inspección, etc”⁶³; Para el producto de nuestra investigación se requieren los siguientes:
- Certificado de Origen EUR1⁶⁴;: documento que certifica el origen de la mercancía y que es emitido por la Secretaría de Economía, mediante este documento el importador obtiene beneficios de preferencia arancelaria acorde con los calendarios de desgravación. Este certificado es obligatorio cuando la operación es por un valor de más de seis mil euros (caso contrario no es necesario), lo cual es lo más deseable.
- Certificado Orgánico: Este certificado será expedido por empresas aprobadas por la SAGARPA, como NYCE y CERTIMEX, quienes después de la revisión correspondiente de los procesos de plantación, cosecha, procesamiento, elaboración, terminado, empaque y distribución darán fe de

⁶³ Ibid. Pág, 102.

⁶⁴ El certificado se emitirá en papel blanco de 210 y 297 mm con un peso no menor a 25g/m², con un sello verde de protección que impedirá su falsificación. Para su llenado se debe colocar el dato del país de donde es originaria la mercancía y que pertenezcan a México y la Comunidad Europea. Podrá ser emitido en los siguientes idiomas: español, inglés, francés, alemán, danés, griego, italiano, portugués, fines, sueco y holandés. Debe señalarse folio, sello, fecha y firma de la autoridad aduanera de la parte exportadora. Debe ser vigente a la fecha de la importación, que es de 10 meses a partir de su expedición en país de exportación; y se asentará la fracción arancelaria a nivel partida, es decir, a cuatro dígitos. Este documento será expedido por la Secretaría de Economía, y debe comenzar a tramitarse con tiempo cuando se conoce que existirá una operación, ya que el periodo mínimo de trámite es de un mes.

que se está realizando acorde a lo establecido para estos productos. El proceso para una plantación que ha hecho ya la conversión de tierra y cultivo por un periodo de poco más de 3 años es de aproximadamente 8 meses.

- Certificado Fitosanitario: el cual es expedido por la SAGARPA y expondrá, después de una revisión por el organismo correspondiente señalado por dicha autoridad, que el proceso, la elaboración, las instalaciones y equipos, el personal, el envasado, el transporte y distribución del producto se hace de manera limpia, observando las buenas prácticas de higiene y sanidad, requeridas a nivel mundial por tratarse de producto alimenticio.
- Documento de transporte: Para el transporte marítimo el documento que se utiliza es el conocimiento de embarque (bill of lading), que para el caso del envío de este producto será el que se requerirá, y que “constituye el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre el cargador y el transportador”⁶⁵

En cuestión de documentación de exportación los mencionados anteriormente son los documentos que se requieren para lograr concretar la operación; es importante siempre verificar los datos de cada documento y se aconseja no poner la fracción arancelaria en ninguno de ellos -sólo en el pedimento de exportación- a menos que así lo requieran, como es el caso del certificado EUR1; esto con el objetivo de evitar inconvenientes ya que los códigos, aunque son similares para la identificación y clasificación de las mercancías, a veces para la autoridad suelen diferir a nivel de subpartidas.

Otro documento importante y que aunque no es obligatorio, siempre conviene a ambas partes que exista y que sea por escrito, es el contrato de compra-venta internacional⁶⁶. Actualmente las órdenes de compra o los correos

⁶⁵ Ibid, pág. 97.

⁶⁶ A pesar de las muchas acepciones que se le pueden dar a la definición de contrato, el Código Civil Federal en su artículo 1792 señala que un convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones; y el artículo 1793 expresa que los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos. El contrato es la ley entre las partes y sobre esta base ellas se obligan a cumplir a fuerza de Ley, por lo que cualquiera de ellas puede exigir su cumplimiento a través de las Autoridades correspondientes.

electrónicos pueden tener la validez para comprobar la existencia de una operación de este tipo, sin embargo es recomendable que se dé forma a un contrato más formal entre las partes que abarque todo lo que implicará tal operación de principio a fin.

“En materia jurídica, la empresa debe consultar a un experto y no limitarse a copiar o adaptar formatos o copias de algún contrato a su alcance. Cada operación encierra circunstancias especiales y propias que sólo un especialista debe considerar y prevenir”⁶⁷.

Es recomendable estudiar los siguientes puntos antes de firmar:

- Lo que ofrece la contraparte ¿es lo que en verdad pretende mi empresa?
- ¿Esta mi contraparte en condiciones de cumplir?
- ¿Lo que estoy ofreciendo entra en las capacidades de mi empresa?
- ¿Se han establecido de forma clara las consecuencias en caso que no se llegue a concretar adecuadamente el negocio?
- ¿Es posible hacer efectivas tales consecuencias?
- ¿Tienen validez legal los acuerdos establecidos por las partes?

Es importante especificar con claridad en el cuerpo del contrato la descripción del producto, sus características, especificaciones, naturaleza, cantidad, unidad de venta y total, asentar el precio del producto, el Incoterm que se haya acordado, y aun dentro de los parámetros de éste, las negociaciones alternas a que se haya llegado entre ambos actores, por ejemplo, quién puede llegar a asumir algún cobro extra de comisiones según la forma de pago que se haya establecido.

Debe existir una cláusula de entrega, donde es recomendable especificar periodos de tiempo más que fechas exactas; se debe tomar nota de los conceptos de demora perdonable y no perdonable⁶⁸.

⁶⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Contratos de Compraventa internacional, México, 2001, pág. 46.

⁶⁸ Demora perdonable se refiere aquella que es causada por situaciones fortuitas fuera de las manos del vendedor, Demora no perdonable es aquella que no tiene una justificación, y en estos

Se deben establecer cuatro plazos en el contrato para cuando la mercancía haya llegado a destino final:

- Periodo de garantía. Para aplicar las medidas acordadas en el caso que en la mercancía se detectara algún defecto.
- Aviso de defecto. Un periodo definido claramente, después del cual la garantía pierde su validez.
- Acción correctiva (de preferencia debe sugerirla el vendedor). Donde pueden tomarse las opciones de reparar los bienes dañados total o parcialmente; la sustitución de los mismos; una reducción en el precio o la devolución del pago y rescisión del contrato.
- Acción legal (demanda del comprador). Cuando el comprador no queda satisfecho y existe algún incumplimiento en la garantía (cuando ésta se reclama en tiempo y forma) por parte del vendedor.

Y establecer la parte correspondiente a la resolución de controversias para lo cual se sugiere escoger un marco legal de carácter internacional que pueda ejercer este tipo de acción, tal como la Cámara Internacional de Comercio (CCI) o la Convención de las Naciones Unidas.

4.1.2 Fracción Arancelaria.

Las mercancías se encuentran clasificadas dentro del Sistema Armonizado, el cual permite que sea más sencilla la ubicación de éstas a nivel internacional para con ello uniformar los requisitos que deben cumplir, entre otros aspectos.

En México esta clasificación se lleva mediante la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación (LIGIE), que “se caracteriza por contener una Tarifa que clasifica mediante un Código numérico internacional las mercancías, y que a

casos se imponen algunas penalizaciones, las cuales no pueden en ningún caso exceder el valor del negocio.

su vez determina los impuestos al comercio exterior o sus exenciones, tanto a la importación como a la exportación”⁶⁹.

La LIGIE se conforma por dos artículos, el primero es donde se encuentra la Tarifa que se compone de la nomenclatura o Código del Sistema Armonizado y el segundo donde se establecen las Reglas Generales y Complementarias a la Tarifa.

Para el polvo de cacao dentro del Sistema Armonizado, corresponde la siguiente fracción arancelaria: 1805.00.01; que significa que pertenece al capítulo 18, subcapítulo 05, partida 00 y subpartida 01, misma que describe al cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.

Dice asimismo que comprende, entre otros, el polvo de cacao obtenido por tratamiento de la pasta o del polvo de cacao con sustancias alcalinas que permiten aumentar su solubilidad.

Por medio de esta fracción se conoce que este producto está exento de impuesto a la exportación, y que no se requiere pertenecer a ningún padrón de exportadores para efectuar su salida del país.

Para el caso de la Unión Europea, el lugar en donde se pueden ubicar los productos con la clasificación arancelaria que les corresponde es en el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas, denominado TARIC, el cual recoge los tipos de los derechos de aduana y la normativa comunitaria aplicable al comercio exterior de la Comunidad. El arancel aduanero de las Comunidades Europeas tiene como base jurídica el Reglamento (CEE) n° 2658/87.

Para el TARIC la clasificación del polvo de cacao se ubica en el código 18050000, que se describe del mismo modo que se ha hecho para la clasificación en México, es decir, capítulo, subcapítulo, partida y subpartida. Y que describe al cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo. Asimismo describe requisitos específicos, generales y los gravámenes interiores.

Para realizar la importación a España se observa que, a partir del código mencionado, México cuenta con preferencias arancelarias por lo que está exento

⁶⁹ Trejo Vargas Pedro, El Sistema Aduanero de México, Virgilio Vallejo Editor, México, 2003, pág. 77.

de impuesto a la importación y con un Derecho de aduana de 0%, además indica los controles sanitarios y otros requisitos que el producto debe cubrir para su entrada, vistos con anterioridad.

4.2 Operación de Exportación.

Contar con los documentos arriba mencionados es imprescindible para realizar la operación de exportación, siempre será recomendable tramitar los certificados con anticipación para evitar causar demoras tanto a la salida del producto como a su entrada al país destino.

A continuación se ofrece una descripción de cómo se lleva a cabo en general el proceso de exportación:

Iniciando desde el momento en que la cotización del productor o comercializador es aceptada por el comprador en destino; se recibirá la orden de compra por parte de éste último, y corresponderá al vendedor enviar la factura pro-forma para ayudar al comprador a iniciar trámites como licencias o créditos para tramitar el pago. Según el acuerdo que se haya alcanzado por las partes tanto en términos del Contrato de Compra-venta como del Incoterm –que se complementarán y que en el caso de nuestra investigación se trata de transporte marítimo- se decidirá la empresa que manejará el transporte, y a su vez quién asumirá costos del mismo, costos del despacho de aduanas y demás trámites en puerto de salida y/o de llegada.

Para la realización de la documentación y despacho de la mercancía⁷⁰ ante la aduana correspondiente, copia de todos los documentos arriba mencionados será entregada al agente aduanal, quien con esos datos además de algunos documentos relacionados a la información de la empresa (Acta constitutiva, R1 o R2 y RFC) realizará el llenado del pedimento de exportación.

⁷⁰ El artículo 35 de la Ley Aduanera define al despacho de las mercancías como *el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.*

Ya llenado el pedimento y una vez que la mercancía se presenta en puerto, el agente procede a modular el documento y hacer el despacho de exportación, es decir, a presentar físicamente la mercancía en este caso contenerizada; se presenta en la aduana y valida el pedimento con el personal asignado para ello. En caso que toque reconocimiento aduanero a la mercancía, el contenedor se abrirá y se revisarán los documentos para que las autoridades puedan cerciorarse que éstos tienen coherencia con el producto que se encuentra dentro del contenedor, no es obligatoria dicha revisión ya que el semáforo funciona de manera aleatoria⁷¹.

Ya realizado el despacho, y si no existe mayor inconveniente, la caja (contenedor) pasa a patio y dependiendo de la fecha de salida del buque el agente aduanal o la empresa transportista notificarán al exportador para que éste a su vez notifique al importador en destino y se hagan efectivos los términos del contrato de compraventa, una vez el vendedor haga envío de documentación original al comprador.

Como último punto a recomendar para la correcta realización de la operación de exportación, es importante tomar en cuenta los tiempos tanto de producción como de envío a puerto, de trámites aduaneros y de tránsito marítimo así como las contingencias a que esta sujeto este tipo de transporte (retraso en llegada o salida de buques por mal tiempo o descompostura, etc), para con ello mantener informado al comprador del tiempo real en que estará recibiendo la carga en destino y evitar sanciones y otras controversias entre las partes.

Estos son los trámites de exportación principales, que llevados a cabo en tiempo y forma, permiten al exportador tener la seguridad de que cumple su parte acordada y que ha llevado a cabo sin inconvenientes su operación de comercio exterior.

⁷¹ El autor Pedro Trejo Vargas divide el despacho aduanero en cinco etapas a saber: a) actos previos, b) declaración aduanera, c) reconocimiento aduanero, d) retiro de mercancías y e) conclusión. (Trejo Vargas Pedro, El Sistema Aduanero de México, Virgilio Vallejo Editor, México, 2003.), pág. 176.

4.3 El Transporte.

“El transporte desempeña un papel vital en la vida social, económica y política del mundo y de las naciones o comunidades (...) como parte integral de distribución, proceso y manufactura de productos”.⁷²

La decisión de utilizar alguno de los tipos de transporte de carga existentes depende principalmente de tres factores:

- El tipo de mercancía.
- La distancia entre el país del exportador y el del importador.
- La fecha en que se requiera que la carga esté en destino.

Aquí los costos no deben ser el factor decisivo para la elección, pues en realidad son muy variables y a veces depende del volumen que se maneje (para el caso del transporte marítimo o el tren) o de la rapidez con que se requiera que llegue una carga (para el caso del transporte aéreo).

En el caso particular de nuestra investigación, al tratarse de un alto peso y volumen, además de la ubicación del lugar de salida y destino, así como el detalle de que la nuestra es una mercancía que presenta un largo periodo de vida sin perder cualidades, el transporte más conveniente es el marítimo, ya que “tiene mayor posibilidad de transportar grandes pesos y volúmenes de mercaderías, graneles sólidos y líquidos, inclusive existen buques especializados (transportadores de contenedores) y multipropósitos – además – en relación con los costos y capacidad de carga, el transporte marítimo ofrece las tarifas más económicas”⁷³.

La elección del medio de transporte a su vez esta ligada a la elección del Incoterm⁷⁴ (Término Comercial Internacional) a utilizar en los términos del contrato

⁷² Mercado H., Salvador. Comercio internacional I, México, Limusa, 1989, pág. 201.

⁷³ Moreno, José María. Manual del exportador, Argentina, Macchi, 1993, pág. 361.

⁷⁴ Los Términos de Comercio Internacional (INCOTEMS), son denominados también “cláusulas de precio”, pues cada uno permite determinar los conceptos que componen el precio y los que se excluyen de él. La versión original surgió en 1936 expedida por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), y ha sido revisada emitiendo diversas versiones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la última en 2000. Es importante resaltar que es posible utilizar cualquiera de las versiones mencionadas, siempre y cuando dicho dato se aclare después de colocar el Incoterm elegido, (FOB Veracruz, Incoterms 1990). Actualmente son 13 los términos y van desde el grupo E (Ex Works) hasta el D (Delivery Duty Paid), que señalan desde la menor obligación para el vendedor

de compra-venta internacional y en reciprocidad, la elección de un Incoterm en particular especifica el tipo de transporte que se utilizará para la operación.

Los Incoterms definen y reparten claramente obligaciones, gastos y riesgos del transporte internacional y del seguro tanto para el importador como para el exportador y “son disposiciones legales sólo para las partes del contrato”⁷⁵; y que cubren los puntos relevantes de la operación a saber: la entrega, los riesgos, los gastos y los documentos.

La entrega; hace referencia tanto a lo que se habrá de entregar como al periodo indicado para la misma y el lugar acordado, es importante que aunque la entrega de la mercancía siempre será la responsabilidad del vendedor en un primer momento, es responsabilidad del comprador informar adecuadamente y con oportunidad al primero para que este logre hacer tal entrega sin contratiempos o con los menos posibles.

Es importante resaltar que la entrega de la mercancía y de la documentación correspondiente a la misma están muy relacionadas, aunque se lleven a cabo en distintos momentos; “la transferencia de la posesión se realiza con la entrega de la documentación pertinente. Este último acto es el que extingue la obligación de entrega, habida cuenta de que el vendedor ha realizado todos los demás actos para que el comprador entre en posesión de la *mercadería*. La entrega de la *mercadería* y de la documentación es una sola y única obligación”⁷⁶.

⁷⁷Los riesgos se refieren a aquellos que una de las partes habrá de soportar según el término indicado, en caso de que la mercancía sufra daño, deterioro o pérdida; y que va desde el término EXW (ExWorks) donde el comprador soporta todos los riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final, hasta el DDP (Delivery Duty Paid) donde es el vendedor quien los asume todos. En cuanto a los gastos, del mismo modo van en aumento para el vendedor y en decremento para el comprador según sea el Incoterm que se haya

hasta la máxima. (Morales Troncoso, Carlos, Plan de Exportación y Fratolocchi, Aldo, Incoterms contratos y comercio exterior).

⁷⁵ Fratolocchi, Aldo. Incoterms contratos y comercio exterior, Argentina, Macchi, 1999, pág. 8.

⁷⁶ Ibid. Pág. 11.

⁷⁷ Para contar con un marco general de en qué consisten y hasta donde llegan las obligaciones de vendedor y comprador en los trece Incoterms actualmente revisados por la ICC, ver anexo 1

elegido, siendo nuevamente EXW el de menores gastos para el vendedor y el DDP en el cual todo corre por su cuenta.

Y en relación a los documentos, también los Incoterms regulan esta parte en lo que se refiere a la obtención de la documentación de exportación y para el posterior despacho de importación, igual que en riesgos y gastos, la obligación relacionada a los documentos varía según el término comercial que se utilice. Los Incoterms establecen que cuando el comprador lo solicite, y a su cuenta y riesgo se le presta toda la ayuda necesaria para obtener los documentos requeridos para exportar o importar la mercancía, según sea el término elegido.

Sin embargo en las condiciones FOB, C&F, CIF, CPT el vendedor debe facilitar una mercancía libre para ser exportada, así que le corresponderá por su cuenta y riesgo, obtener la documentación y realizar los pagos pertinentes de derechos y otros en el país de exportación.

Continuando con la elección del medio de transporte, y después de conocer los derechos y obligaciones que se adquieren, se expondrán a continuación los Incoterms que se utilizan para el medio de transporte marítimo, así como la recomendación de cuál o cuáles serían los más convenientes de usar para la operación propuesta de exportación de polvo de cacao a España.

Que se pueden emplear en transporte marítimo pero no es exclusivo, se tienen los siguientes: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP. Las razones por las cuales para la presente investigación no se recomienda ninguno de éstos son las siguientes:

- En el caso de EXW es bastante cómodo para el vendedor no tener ninguna obligación más allá de abrir las puertas del domicilio o planta y poner a disposición la carga, sin embargo, ya que hablamos de un cliente europeo, el hecho de ir más allá y asumir un poco más de responsabilidad y demostrar la formalidad puede ganar una relación comercial duradera, que principalmente debe ser el objetivo de cualquier primera operación de comercio exterior.
- En el caso de un DAF, DDU y DDP no se recomiendan para una primera operación de exportación, ya que apenas se está teniendo un

conocimiento de las legislaciones nacionales para el comercio exterior y representaría un riesgo innecesario tratar de aventurarse en operaciones donde el vendedor asuma casi toda o totalmente la responsabilidad del envío, pues seguramente encontraremos muchas trabas en el país destino por el mismo desconocimiento y éstas acarrearán el principio y fin de la relación comercial con ese cliente.

- Los Incoterms medios en el caso de nuestra investigación no se sugieren, ya que más que el transporte marítimo ocupan el Multimodal, lo cual para esta primera operación quizá podría crear confusión en el uso de los términos.
- DES y DEQ, tampoco son recomendables, ya que representan un grado de obligación para el vendedor que para una primera operación puede significar que de antemano podría fallar y dejar una mala impresión en su comprador y con ello acabar la relación de negocios.

Los restantes son los términos que se recomiendan ampliamente para ser utilizados por cualquier exportador-vendedor en una primera operación:

- FAS, Libre al Costado del Barco; donde el riesgo y los gastos se transfieren al comprador al momento en que el vendedor coloca la mercancía en muelle o bodega en puerto. Aquí el vendedor asume gastos de arrastre a puerto + despacho + maniobras.
- FOB, Libre a Bordo del Buque; el transporte marítimo será designado por el comprador y la transferencia de gastos y riesgos se da cuando la mercancía está limpia a bordo del buque. El vendedor asume gastos FAS + carga al barco.
- C&F, Entregado en puerto de destino; el flete principal lo asume el vendedor, aunque no es responsable del trayecto principal sino de la puesta en muelle de destino, que es el momento de la transferencia de gastos y riesgos. El seguro del trayecto marítimo lo toma el comprador. El vendedor asume gastos FOB + Flete marítimo a puerto destino.
- CIF, Entregado en puerto de destino con seguro. En este caso aplican las condiciones del término anterior pero aquí el trayecto principal si es

por cuenta del vendedor quien deberá adquirir un seguro, donde el beneficiario deberá ser el comprador. Vendedor asume gastos CFR + Seguro marítimo.

Para llevar a cabo cualquiera de los anteriores términos asumiendo las respectivas obligaciones como vendedor y exigiendo a la contraparte lo mismo, el exportador que esté incursionando por primera vez en el ámbito del comercio exterior puede apoyarse tanto de consultores en materia aduanera como de las mismas empresas que realizan el transporte marítimo, principalmente las llamadas Non Vessel Owner Carrier Company (NVOCC), ya que éstas suelen ofrecer un servicio integral que incluye la recolección de la carga en el lugar que se indique, el envío a puerto de salida, el despacho de aduanas, y hasta pueden proporcionar el seguro marítimo, con lo cual ya no se está solo en la realización de la operación; y si se cuenta con buenos proveedores de servicios se podrá aspirar a cerrar un negocio de múltiples operaciones.

Después de revisar las sugerencias referentes a los términos de comercio internacional y procediendo a la toma de decisiones de cuál será el más conveniente para esta operación, se presentan a continuación las dos rutas que se pueden utilizar para llegar al destino final, España.

Nuestro producto se encuentra en Comalcalco, Tabasco; por lo que los puertos de salida más convenientes son Progreso, Yucatán y Veracruz. Es importante tomar en cuenta que la mayoría de las veces en el comercio exterior mexicano, cuando se trata de operaciones con origen en el interior del país, el flete terrestre a los distintos puertos de salida puede llegar a ser más alto que el mismo costo de la operación marítima completa. Aquí será conveniente recavar varias cotizaciones y en base al conocimiento de costos tomar la decisión.

Para cualquiera de los puertos de salida mencionados, la ruta marítima que se sigue es muy similar para llegar a España, ya que los puertos de arribo pueden ser Barcelona o Valencia y el servicio es directo con un tiempo de tránsito que oscila entre los 30 y 34 días, la frecuencia de las salidas con las compañías

marítimas que ofrecen este servicio regularmente es semanal⁷⁸, y en el caso del polvo que además se pretende sea adquirido por empresas ubicadas en Valencia es conveniente utilizar el servicio que tenga este destino como entrada para de este modo ahorrarle a nuestro comprador el arrastre terrestre desde puerto de llegada hasta destino final.

4.4 Cotización y Formas de Pago Internacional

Para realizar una buena cotización de exportación se deben tomar en cuenta algunos factores importantes; lo primero es hacer una clasificación de los costos internos de la empresa que conllevan a la producción de la mercancía que se planea vender. Esto es clasificar los costos fijos y variables.

Los costos fijos “son los que tienen una magnitud constante, ya que no sufren modificaciones al variar los volúmenes de producción o venta”⁷⁹; mientras que los costos variables “son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón casi directamente proporcional a los volúmenes de producción o venta”⁸⁰.

Existen seis formas de realizar una cotización de tipo internacional, y la elección de cualquiera de ellas es con base en los costos que se conocen y la utilidad que se pretenda obtener de la venta. Estos son los siguientes:

- Costeo absorbente, se toma considerando absolutamente todos los costos en que se ha incurrido.
- Precio de efecto marginal, donde se diluye el costo fijo entre un mayor número de unidades.
- Costeo directo, consiste en desincorporar parcial o totalmente el costo fijo del precio de exportación; requiere condiciones tales como operar sobre el punto de equilibrio de la empresa en costos y tener un mercado previo donde recargar el costo fijo.
- Impacto fiscal, que aplica la disminución del IVA pero no por aranceles.

⁷⁸Publicación especializada en transporte de carga, cadena logística y servicios relacionados, Semanario Carga y Mar, semana 50, año 11, núm. 540, pág. 3.

⁷⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Formación del precio de exportación, México, 2002, pág. 71.

⁸⁰ *Ibid.* Pág. 70

- Impacto financiero, que es por medio de la reducción del costo financiero del capital de trabajo y del precio de exportación.
- Impacto cambiario, no implica necesariamente una reducción se usa más que nada como mecanismo de protección al precio.

En el caso del polvo de cacao debe tomarse en cuenta que se trata de un commodity, por lo que el precio de la materia prima se expresa en los mercados de futuros y opciones de los mercados financieros, por ello el precio de exportación además de tomar la base de costos fijos y variables debe considerar también la tendencia del precio en dichos mercados como un costo base.

De este modo, ya incluyendo en el precio los costos fijos y variables se sugiere que para una primera cotización se utilice la forma de Costeo Absorbente, de este modo el exportador reportará todos los costos en que ha incurrido agregando el precio del cacao básico y a partir de allí considerar la ganancia libre que obtendrá.

Es importante tomar en cuenta que en este costeo absorbente deben incluirse los costos de transportación marítima y dependiendo del Incoterm seleccionado, también los gastos en derechos aduaneros de exportación.

La cotización de transporte marítimo incluyendo el flete terrestre desde Comalcalco, Tabasco al puerto de salida Veracruz, (ya que la distancia es menor en carretera que a Puerto Progreso, por lo que el costo es más bajo) y puerto de destino Valencia, España es la que se expone a continuación⁸¹:

Terrestre Tabasco - Veracruz USD1200 X CNTR
Veracruz - Valencia USD500 + BAF USD100 + USD25 DOC FEE +
DTHC / 20'

USD600 + BAF USD200 + USD25 DOC FEE +

DTHC / 40'

Servicio semanal directo con tránsito aprox. 26 días.

Tarifa para carga no peligrosa.

⁸¹ Cotización proporcionada por ejecutivo de cuenta de la línea naviera Mediterranean Shipping Company, con fechas del 12/12/06 y vigencia de 30 días.

Una vez contando con toda la información de costos fijos, variables y costos de transporte, se debe observar el comportamiento de los precios del cacao en grano en los mercados para utilizarlo como una base, en la cual se escogerá el precio que sea más conveniente al plazo indicado, por ejemplo de tres meses, así el precio se quedará congelado y se respetará durante el plazo fijado.

Referente a las formas de pago internacional⁸², éstas deben seleccionarse con base al grado de confianza comprador-vendedor, pues lo primero que espera el exportador es recibir el pago por la mercancía enviada y el comprador recibir exactamente lo que esta pidiendo en las condiciones en que lo ha requerido.

En el caso de la exportación de polvo de cacao se sugiere la utilización de formas de pago con confianza y experiencia mínimas. Es aquí donde se ubican las cartas de crédito, cuyas características son baja confianza y experiencia entre las partes, poco conocimiento del entorno económico, político y social del país comprador, costo aceptable de comisiones y gastos, viabilidad de plasmar términos y condiciones en documentos, confianza absoluta en el banco obligado a pagar y calificación crediticia del ordenante.

Es en la Uniform Customs and Practice (UPC 500), última edición vigente desde 1994, la que contiene y redefine las responsabilidades de los bancos, la aceptabilidad para documentos de transporte, entre otros aspectos que conforman la carta de crédito.

En esta forma de pago participan un ordenante, que es el comprador o importador; un beneficiario que se trata del vendedor o exportador; el banco emisor, que es el más importante pues esta obligado al pago; un banco notificador/confirmador que pueden o no ser el mismo, pero esto debe aclararse en el contrato desde el principio; y por último un banco nominado o reembolsador.

En el caso de que se trate de una primera operación de exportación (y siempre que se desee contar con una mayor seguridad de pago) la carta de crédito debe contar con las siguientes condiciones:

⁸² Mtro. Marco A. Barradas Q., Formas de pago Internacional, BANCOMEXT Periférico Sur, 19 de Julio de 2006.

- Ser irrevocable; es decir que se puede cancelar o modificar en cualquier momento, previo acuerdo por escrito de todas las partes.
- Ser confirmada; donde el banco confirmador adhiere su compromiso de pago al del banco emisor, y los documentos pueden ser entregados a él.
- Con pago vista; es decir que es inmediato.

4.5 Apoyos y Financiamiento al Comercio Exterior.

Se han venido creando instituciones y programas encaminados al mejoramiento de los esquemas operativos y de las instituciones financieras para poder ofrecer ayuda de distintos tipos a las empresas dedicadas al comercio exterior y al sector agropecuario. En este sentido existen diversos tipos de apoyos: la banca de desarrollo, los fondos de fomento y la banca de primer piso que se enfocan a la parte financiera y crediticia, otro es el apoyo no financiero.

- **Banca de Desarrollo.**

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT); que hasta 2006 proporcionaba a la comunidad empresarial productos y servicios financieros, directamente o a través de intermediarios bancarios y no bancarios con el fin de promover las exportaciones mexicanas, fomentar la atracción de inversión extranjera, asimismo fomentar las actividades para exportación a través de operaciones integrales financieras, los recursos se destinaban a capital de trabajo e inversión fija en porcentajes de financiamiento entre 50 y 100%.

BANCOMEXT tenía como objetivo principal enfocarse al fomento de exportación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) y en este sentido coordinaba diversos programas tales como el Programa para el Mejoramiento del Manejo de la Cartera Crediticia y de Seguro.

En agosto de 2006, el Presidente de México, Vicente Fox Quezada, anunció la fusión oficial de los bancos estatales: BANCOMEXT y Nacional

Financiera (NAFIN), con la finalidad de mejorar la operatividad, el desempeño, la eficiencia y la rentabilidad de ambos⁸³.

En los últimos tres años NAFIN logró apoyar financieramente a más de 450,000 empresas y dejó de presentar pérdidas anuales en este mismo periodo, en el cual más bien ha obtenido ganancias.

Por su parte, BANCOMEXT preveía tener en 2007 utilidades menores a las de 2006, además de que su rentabilidad se vio fuertemente afectada por gastos relacionados a la promoción en el exterior, ya que cuenta con cerca de 77 oficinas en países extranjeros⁸⁴.

Nacional Financiera (NAFIN), “es la Institución que funge como agente del Gobierno Federal, para captar recursos del extranjero a tasas de interés interacionales bajas. – su objetivo – es elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas e inducir a la especialización en los procesos productivos para incrementar su participación en el mercado interno y de exportación”.⁸⁵

En este sentido cuenta con diversos programas para el otorgamiento de créditos y financiamiento a las empresas mencionadas. A continuación se hace mención de algunos de los productos y servicios que maneja⁸⁶:

- Crea en 1993 el Fondo de Inversión y Capitalización del Sector Rural, con el fin de promover la identificación y formulación de proyectos de inversión, así como su estructuración, financiamiento y puesta en marcha.
- Programa de Apoyo a Emprendedores: tiene como objetivo principal el identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación, mediante

⁸³FINANZAS <http://www.finanzas.com> 10 de diciembre de 2006 12:00

⁸⁴EL UNIVERSAL <http://www.eluniversal.com.mx> 10 de diciembre de 2006

⁸⁵ López Olguín, Manuel. “Sistema Financiero Mexicano e Internacional” ponencia en clase, UNAM, 2005.

⁸⁶NAFIN <http://www.nafin.com> 4 de enero de 2007

la formación de “Inversionistas Ángeles”⁸⁷ y la aplicación de diversos apoyos financieros complementarios.

- Servicios Fiduciarios para empresas privadas, gobierno federal y gobiernos estatales, que se otorgan a través de Fideicomisos destinados a diversas actividades de fomento para las empresas.
- Instrumentos financieros: operación en línea de instrumentos financieros por medio del NAFTRAC, que reproduce el comportamiento del Índice de Precios y Cotizaciones y se instaló en 2002. Actualmente se utiliza también el UDITRAC, con el cual se pueden realizar operaciones de cualquier instrumento que cotice en la bolsa.
- En el estado de Tabasco ha implementado, junto con el gobierno estatal el “Fondo Paraguas”; es un esquema en el que la aportación de recursos de las autoridades del estado se destina a un fondo de garantías, con lo que se obtiene un efecto multiplicador de la inversión inicial, lo que permite beneficiar a más empresas.

Otro programa implementado a través de la Banca de Desarrollo es el Programa para el Fomento de Empresas Productivas, con el fin de promover empresas integradas verticalmente en las que participen productores con diversos grados de desarrollo mediante el otorgamiento de apoyos crediticios de Bancomext, Nafin, FIRA, Banrural, Focir y Pronasol para un mismo proyecto. “Con este tipo de esquemas se ha logrado conjuntar inversionistas extranjeros con nacionales, así como productores con diferentes grados de desarrollo, e integrar los procesos de producción primaria, comercialización e industrialización, evitando el intermediarismo.”⁸⁸

El Sistema Nacional de Financiamientos (Garantías), es uno de los principales instrumentos para facilitar el acceso al financiamiento a las micro pequeñas y medinas empresas, son los esquemas de garantía que se han

⁸⁷ Se le llama así a los inversionistas que por cuenta propia invierten en posiciones accionarias y compañías nuevas o ya establecidas, el inversionista decide el monto según la viabilidad del proyecto.

⁸⁸ Téllez Kuenzler, Luis, La modernización del sector agropecuario y forestal, México, FCE, 1994, pág.165-166.

diseñado en la Secretaría de Economía en coordinación con la banca de desarrollo, las instituciones financieras bancarias y especializadas, con el objeto de que los productos financieros PYME sean sin garantías hipotecarias y con tasas de interés competitivas

- **Fondos de Fomento.**

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), el papel que ha adquirido esta institución ha sido el de implementar apoyos colaterales al crédito y ha generado nuevos programas acorde a las condiciones cambiantes y de modernización del campo. Los siguientes son algunos de esos programas:

- Fomento a las exportaciones; programa cuyo objetivo es el de aumentar las exportaciones mediante la operación de créditos prendarios.
- Programa de productividad y tecnología; cuyo propósito es estimular la creación de agentes tecnológicos que puedan contribuir a dinamizar el proceso de mejoramiento de la productividad.
- Créditos multiciclos; que tiene la finalidad de agilizar el descuento otorgado por la institución –FIRA- disminuyendo los trámites.
- Sistema de estímulos a la banca y productores; que busca revertir la tendencia a favorecer operaciones por grandes montos e inducir las operaciones pequeñas de productores de bajos ingresos, realizando un reembolso por costos de operación de los costos de asistencia técnica.

Para el caso particular de los productos orgánicos, FIRA ofrece apoyos a la producción, manufactura y comercialización de los mismos mediante instrumentos apropiados para el financiamiento integral⁸⁹; como financiamiento a inversiones fijas, financiamiento a inventarios, factoraje, fondos de garantía líquida, fondos de aseguramiento, avales, entre otros. Y para la distribución de dichos instrumentos financieros hace uso de diversos canales que incluyen: procreas, uniones,

⁸⁹ Foro Exporta Orgánicos, 19 de junio de 2006, Lic. Enrique Ponce de León, CRÉDITO A LA AGRICULTURA ORGÁNICA, FIRA, Y FINANCIERA RURAL. BANCOMEXT Periférico Sur.

almacenadoras, bancos y arrendadoras, ofreciendo productos y servicios para satisfacer los requerimientos de negocio (incrementar la oferta) y fortalecer la actividad empresarial del sector (fortalecer la demanda).

Para incrementar la oferta se manejan créditos para un financiamiento estructurado con factoraje y arrendamiento, subsidios para la formación de sujetos de crédito y se ofrecen garantías. En cuanto al fortalecimiento de la demanda, se busca el fomento tecnológico mediante la capacitación, asistencia técnica, transferencia de tecnología, fortalecimiento empresarial y de competencia.

FOCIR ha implementado una nueva alternativa de financiamiento para las empresas a través del desarrollo de Fondos Inversión en Capital⁹⁰. El Fondo se enfoca en financiar empresas de reciente creación que no cuentan con los recursos ni el tamaño para acceder a los mercados tradicionales de financiamiento; así como a financiar proyectos de crecimiento o expansión de empresas ya establecidas. Y lo hace a través del manejo de capitales de riesgo, cuyo marco en México es la estabilidad macroeconómica, oferta suficiente de recursos, entorno legal que protege los derechos de los inversionistas y un mercado de valores sólido de capital y deuda.

- **Banca de Primer Piso.**

La banca de primer piso esta conformada por la banca privada que ofrece los servicios financieros y crediticios en nuestro país; ésta además de ofrecer servicios a los particulares los ofrece también a las empresas para ámbitos tales como producción, comercialización y comercio exterior.

A continuación se presentan los distintos esquemas que manejan algunos bancos en este sentido:

HSBC: Ofrece el Estímulo Empresarial, dentro del portafolio de servicios financieros, que ofrece a la empresa 10 millones de pesos los cuales pueden ser

⁹⁰ Ibid.

usados para producción, comercialización o capitalización. Maneja también un Seguro Agropecuario de Proagro cuyos esquemas de aseguramiento son⁹¹:

- Garantía de Producción: Protección del valor de la producción potencial de un cultivo. (Cultivos básicos y hortalizas principalmente)
- Por planta: Protege el valor que adquiere una planta en función de las inversiones que se realizan a través de sus diferentes etapas de desarrollo. (Cultivos exclusivos frutales y forestales)
- Agrícola a la Inversión con Ajuste a Daño Directo: Protege el valor de las inversiones directas al cultivo sin incluir las relacionadas con labores de cosecha; opera en función de daños directos, físicos y evidentes que afecten el potencial productivo de un cultivo. (Cultivos básicos principalmente)
- Agrícola a la Inversión con Ajuste al Rendimiento: Protege el valor de las inversiones directas que se requieren para el establecimiento y producción de un cultivo. (Para todos los cultivos).

Cuenta con un Programa de Crédito Agropecuario⁹² que busca, promueve y fomenta la inversión productiva y rentable de las actividades agropecuarias a través de la canalización de recursos crediticios para el fomento, modernización y competitividad de los productores y las empresas del campo. Es un crédito integral con una amplia gama de productos y servicios de crédito con una tasa competitiva que puede ser fija o variable. El crédito puede otorgarse en moneda nacional o dólares y cuenta con recursos de FIRA y propios de HSBC.

SANTANDER⁹³: cuenta con una Tasa Fija y Tasa Protegida NAFIN, que se otorga a empresas de cualquier giro que buscan certidumbre financiera.

Tiene Créditos con Recursos FIRA, que otorga créditos a tasas preferenciales para la Habilitación y Avío a corto plazo para la producción y Refaccionarios a mediano y largo plazo para la adquisición de equipos.

Maneja un Crédito PyME, para financiar necesidades de capital de trabajo o activo fijo de empresas nuevas o en operación.

⁹¹HSBC http://dsrefw03.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_SeguroAgropecuarioFin 4 de enero de 2007

⁹²HSBC http://dsrefw03.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_CreditoAgropecuarioFin 4 de enero de 2007

⁹³SANTANDER <http://www.santander-serfin.com/publishapp/schmex/html/main.htm> 4 de enero de 2007

Factoraje a Proveedores, es otro servicio de este banco, mediante el cual se tiene acceso inmediato a capital de trabajo, simplificación administrativa de la cobranza y disminuye el riesgo de impago.

BANAMEX: cuenta con diversos productos y servicios; en el caso de Financiamientos Basados en Activos, tiene diversos créditos: arrendamiento financiero, préstamo refaccionario, préstamo de habilitación o avío. Para Financiamiento de Cuentas por Cobrar maneja: financiamiento a proveedores, Cadenas Productivas NAFIN⁹⁴, financiamiento con recurso, servicio de cobranza. Y en el área de Comercio Internacional cuenta con: X-porta, financiamiento a importaciones y exportaciones, cartas de crédito, cartas de crédito con provisión de fondos, cobranzas bancarias internacionales.

BANCOMER⁹⁵: ofrece opciones de crédito tales como: Crédito líquido, Crediproveedores y financiamiento a corto o mediano plazo para la habilitación o avío.

- **Créditos y Tasas de Interés.**

Para otorgar los créditos al financiamiento interno de las empresas, la Banca de Desarrollo y la Banca de Primer Piso exigen a éstas el cumplimiento de ciertos requisitos y realizan una serie de análisis, con la finalidad de corroborar que sean sujetos de crédito.

Los principales requisitos que las Bancas exigen a la empresa son los siguientes:

- Ser persona física o moral con actividad económica, industrial, comercial o de servicios.
- Contar con Estados Financieros actualizados y auditados.

⁹⁴ Programa de factoraje electrónico por Internet desarrollado por NAFIN, en el que el proveedor puede acceder mediante Internet a las cuentas por cobrar de los compradores registrados y solicitar el anticipo de dichos pagos.

⁹⁵BANCOMER <http://www.bancomer.com.mx/empresa/index.html> 4 de enero de 2007

- Requisitos para la apertura de una cuenta de cheques, es decir; alta ante la SHCP, cédula fiscal, comprobante de domicilio, acta constitutiva e identificación del representante legal.
- Información de la empresa; tamaño, giro, número de empleados, productos, volumen de producción y experiencia importadora/exportadora.
- El abastecimiento de insumos.

Una vez cumplidos los anteriores puntos, el banco procede a realizar un análisis preliminar del proyecto para el que se ha requerido el financiamiento y de la situación moral y económica de la empresa.

Para que la institución se convenza de que la empresa cumplirá con las obligaciones que implica el otorgamiento del crédito realiza una visita personal a las instalaciones de la misma. En cuanto a la situación financiera, el banco debe cerciorarse de que la empresa no se encuentra en quiebra técnica y que el financiamiento solicitado no sea alto en función de:

- Crédito a corto plazo; donde el monto solicitado no deberá exceder el 100% de ventas de la empresa y/o hasta el 100% de su capital contable.
- Crédito a mediano y largo plazo; donde el monto no podrá exceder el 100% del capital contable de la empresa.

Se entiende que el análisis de la institución busca evaluar a la empresa por su capacidad administrativa, su permanencia en el mercado, su solvencia moral y económica. Por ello el análisis consta de una parte cualitativa: análisis de riesgos, antecedentes, localización, producción, etcétera; y una parte cuantitativa: ventas y productividad, liquidez y capital de trabajo, ciclo financiero, integración de capital contable, entre otras variables.

Una vez estudiado el sujeto a crédito y concedido el financiamiento contando con todo el soporte documental, el financiamiento es otorgado a la

empresa que lo ha requerido, que, tal como se ha visto en los apartados anteriores de Banca de Desarrollo y de Primer Piso, son de diversos tipos.

Es de suma importancia que el acreditado conozca desde el primer momento en que solicita el crédito para su financiamiento interno, las tasas de interés que se manejan en el sistema financiero, tanto nacional como internacional. Pues será en base a esta información que podrá saber la cantidad real cubierta por el financiamiento y el monto real que deberá devolver como pago del mismo.

A nivel nacional existen las tasas de interés activas; que son aquellas que los bancos y otros intermediarios financieros pagan por los depósitos que hacen sus clientes en los distintos instrumentos de inversión. Son Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento, Certificados de Tesorería y Cuentas de Cheques.

Por otra parte se encuentran las tasas de interés pasivas; las que cobran los bancos y otros intermediarios financieros por los créditos otorgados a personas físicas o morales, tales como la Tasa de Interés Interbancaria Promedio (TIIP), Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), Costo Porcentual Promedio (CPP), Tasa NAFIN y BANCOMEXT (hasta que se lleve a cabo la fusión de ambas instituciones).

Para el caso de las tasas internacionales, aplican primordialmente las tasas de Interés estadounidense y europea; la primera conocida como Prime Rate o tasa preferencial; misma que los bancos de ese país aplican a sus clientes más selectos. La segunda es la London Inter-Bank Offered Rate (LIBOR) que aplica en la Unión Europea.

El conocimiento de las diferentes y variadas tasas de interés permite a la empresa seleccionar un financiamiento ya sea en la banca nacional o en la internacional, estudiando la conveniencia de cada caso y cumpliendo con los requisitos establecidos.

Un ejemplo de una tasa competitiva y conveniente al empresario mexicano es la aplicada por BANCOMEXT, donde no hay un factor de interés determinado, ya que mucho depende, como se ha visto, del historial crediticio que tenga la empresa que solicite el crédito y tomando en cuenta también el riesgo del mercado destino; pero como base para otorgar un préstamo utiliza la tasa LIBOR +2 o hasta +5 puntos porcentuales, dependiendo también la viabilidad del proyecto.

CUADRO 4.1 TASAS DE INTERÉS NACIONALES E INTERNACIONALES

AÑO	CETES 28 DÍAS
2000	15.5983
2001	10.8208
2002	7.2525
2003	6.0908
2004	6.9783
2005	9.2067
2006	7.1308

FUENTE: BANCO DE MÉXICO

AÑO	TIE 30 DÍAS
2000	17.1108
2001	12.4771
2002	8.3613
2003	6.6803
2004	7.3179
2005	9.5858
2006	7.4490

FUENTE: BANCO DE MÉXICO

AÑO	PRIME RATE
2000	9.2708
2001	6.7708
2002	4.6667
2003	4.1042
2004	4.3958
2005	6.2500
2006	8.0208

FUENTE: RESERVA FEDERAL E.U.

AÑO	TASA LIBOR
2000	6.4480
2001	3.7043
2002	1.7588
2003	1.2072
2004	1.5478
2005	3.4659
2006	5.1293

FUENTE: BANCO CENTRAL EUROPEO

- **Apoyos No Financieros.**

Este tipo de apoyos suelen ser manejados y otorgados por dependencias del gobierno federal o estatal, mediante programas destinados a efectos específicos.

El Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPyME), es el resultado del esfuerzo conjunto del gobierno mexicano – a través de la Secretaría de Economía – y la Comisión Europea, quienes conformaron el Centro Empresarial México – Unión Europea (CEMUE) y que finalmente se traduce en este Programa. Su tarea es fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre las dos partes, para lo cual cada una aportó 12 millones de euros durante la vigencia del mismo, de 2004 a 2007. busca también incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de las PyMES a través de acciones puntuales en materia de asistencia técnica local y europea, capacitación y transferencia de tecnología en los siguientes rubros⁹⁶:

- Diagnóstico empresarial.
- Gestión empresarial.
- Mejoras a los procesos productivos.
- Adaptación y adecuación de productos.
- Internacionalización.
- Proyectos sectoriales.
- Fortalecimiento de operadores.
- Alianzas tecnológicas.

El esquema de participación es que sólo consiste en información, capacitación y asistencia técnica, y la empresa participa al menos con el 30% del costo de su proyecto.

⁹⁶PIAPYME <http://www.contactopyme.gob.mx/servicios/Exportación/PIAPyME+Mexico-EU/> 5 de enero de 2007

CUADRO 4.2 EJEMPLO PROYECTO APOYADO POR PIAPYME



PIAPYME
Programa Integral de Apoyo a
las Pequeñas y Medianas Empresas

**EJEMPLOS DE PROYECTOS
APOYADOS**

Título del proyecto	Implementación del Sistema Orgánico a Ch'ilán Kaabo'ob MIEL Quintana Roo.
Operador	BANCOMEXT
Región	Quintana Roo
Forma de Realización	Asistencia técnica y capacitación para la conversión de sistema de producción convencional a orgánico Implementación de la certificación Orgánica
Expertos	Dos expertos nacionales
Beneficiarios	130 apicultores

Centro Empresarial México-Unión Europea



FUENTE: FORO EXPORTA ORGÁNICOS / DATOS CEMUE-BANCOMEXT

Para que una empresa sea elegida para entrar al PIAPyME debe cumplir con los requisitos que se mencionan a continuación⁹⁷: estar legalmente constituida, ser pequeña o mediana empresa según la clasificación de la SE, tener un año de operación como mínimo, ser exportadora o tener interés de exportar a la UE y estar ubicada en el territorio nacional.

Para la parte de los productos agropecuarios orgánicos el PIAPyME apoya a las empresas con la asistencia técnica de expertos internacionales en los siguientes temas⁹⁸:

- Sistemas de producción orgánica en campo.
- Sistemas de producción orgánica en alimentos procesados.
- Sistemas de logística y distribución de orgánicos en Europa.

⁹⁷ Foro Exporta Orgánicos, 19 de junio de 2006, Ing. Carlos Cecaña, ASISTENCIA TÉCNICA EUROPEA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE ORGÁNICOS A LA UE-25. BANCOMEXT Periférico Sur.

⁹⁸ Ibid.

- Mercadotecnia internacional.
- Normas, regulaciones y procesos de certificación.
- Agendas de negocios precalificadas.
- Encuentros empresariales en México.

Otros esquemas de apoyo que se tienen en cooperación con la UE para las empresas mexicanas son: el Programa AI-Invest, que es un conjunto para Latinoamérica; Programa Ariel, para empresas con capital europeo ubicadas en Latinoamérica; Eurocentros, ubicados en Plaza Inn (México, D.F.), NAFIN, BANCOMEXT Monterrey y CANACINTRA; por último las consejerías comerciales.

En el ámbito estatal, los productores pueden encontrar apoyo en las representaciones de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, en el caso de Tabasco, la oficina de CANACINTRA se ubica en la ciudad de Villahermosa. El objetivo de esta Cámara es el de fomentar la alianza empresarial en todos los ámbitos para la obtención de beneficios conjuntos de los asociados a la misma, e inducir una cultura de competitividad empresarial.

Los servicios que ofrece son los siguientes:

- Orientación de trámites para la creación de empresas.
- Asesoría sobre Programas de apoyo, eventos empresariales, mercados y oportunidades de negocios.
- Información y asesoría de trámites, regulaciones y normatividad ante dependencias estatales y federales.
- Vinculación con organismos especializados para la competitividad del sector empresarial.
- Apoyo y gestión en la implementación de comisiones de seguridad, higiene y capacitación.
- Fácil acceso a la información, registro de patentes, marcas y código de barras.

Y entre los beneficios que se pueden obtener destacan la elaboración de diagnósticos empresariales, asesoría y elaboración de Planes de Negocios y Proyectos de Inversión para acceder a financiamientos, por último la vinculación

con oportunidades de proveeduría del gobierno estatal y federal así como con cadenas productivas.

- **Oferta Exportable y Promoción.**

La Secretaría de Economía cuenta con la Asesoría de Oferta Exportable⁹⁹ que son organismos que conjugan esfuerzos federales, estatales y municipales, así como de los sectores empresarial y educativo, con el objetivo de apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) competitivas que tengan interés en exportar, incrementar sus exportaciones y/o diversificar sus mercados. Los apoyos se enfocan al desarrollo de proyectos de exportación y adicionalmente funcionan como comercializadoras y canal único de exportación.

También existen las Impulsoras de Oferta Exportable¹⁰⁰; en la que los Centros PYMEXPORTA – Impulsoras de Comercio Exterior en México se vinculan a las impulsoras de la Oferta Exportable en el Extranjero para facilitar el acceso de los productos MIPYME a los mercados internacionales y concretar el proceso de exportación, bajo el siguiente procedimiento:

- Los Centros Pymexporta – Impulsoras de Comercio Exterior en México, identifican empresas MIPYME con potencial exportador para su canalización a las Impulsoras de la Oferta Exportable en el Extranjero.
- Envían a la Dirección General de Oferta Exportable la documentación del proyecto de exportación (Cédula de Identificación, Diagnóstico de Oferta Exportable y Plan de Trabajo) solicitando la canalización de la empresa a la Impulsora de la Oferta Exportable en el Extranjero.
- La impulsora de la Oferta Exportable en el Extranjero coordina con la empresa interesada la logística, trámites y procesos de

⁹⁹SE <http://www.contactopyme.gob.mx/servicios/Exportación/asosocons/> 5 de enero de 2007

¹⁰⁰SE <http://www.contactopyme.gob.mx/servicios/Exportación/impulsorasoferta/> 5 de enero de 2007

comercialización y distribución de los productos de exportación en los mercados internacionales.

La Dirección General de Oferta Exportable se encarga del seguimiento de las empresas canalizadas a las impulsoras de la Oferta Exportable en el Extranjero y verifica los casos de éxito de exportación.

Una parte muy importante que no puede faltar cuando se cuenta con un producto que se considera atractivo para su venta nacional e internacional es la promoción. Para el tema de la exportación es esencial contar con la capacitación adecuada en el tema de la promoción internacional, pues de ella depende en mucho el éxito de la venta del producto en el mercado meta que se haya elegido.

Para facilitar la promoción de productos en los mercados internacionales existen las Ferias y misiones comerciales.

Las ferias son eventos a los cuales asisten gran cantidad de expositores y de compradores internacionales; las ferias horizontales son de carácter general y las verticales son especializadas; pueden ser regionales, nacionales o internacionales y las hay de diversos sectores: alimentos, regalos, construcción y ferretería, muebles y accesorios, por ejemplo. Para el polvo de cacao se recomiendan las siguientes ferias:

- ISM Feria Internacional de la Confitería (Colonia, Alemania).
- Salón Internacional de la Alimentación (París, Francia).
- Bio Fach (Nuremberg, Alemania).

Es en la última donde se maneja principalmente el tema de productos orgánicos.

La Secretaría de Economía ha desarrollado el Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX); el cual tiene como objetivo ser un instrumento de promoción destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales. Estos eventos buscan fomentar las exportaciones no petroleras y

se llevan a cabo como mínimo tres años consecutivos según se trate de productos específicos, participan cerca de 100 empresas expositoras y aseguran la presencia de al menos un comprador internacional.

Para asistir a una feria internacional BANCOMEXT ofrece gran apoyo en el aspecto financiero, ya que en el caso de que se cumpla con los requisitos para poder participar, ellos asumen el costo del stand y del envío de las muestras pertinentes.

Las siguientes recomendaciones se sugieren para tomarse en cuenta antes de asistir a alguno de estos eventos¹⁰¹:

- Si no se ha participado previamente se recomienda ir la primera vez sólo de visita para poder comprender el movimiento, poder conocer y comparar a la competencia.
- Contar con 3 expositores, importante que al menos uno de ellos conozca profundamente el producto, y preferentemente que sepa actuar en este tipo de eventos.
- No interrumpir inmediatamente al visitante, es recomendable dejarlo que mire todo lo que se ha colocado como oferta en el stand antes de abordarlo.

Las misiones comerciales pueden ser directas (búsqueda de ventas); indirectas (recopilación de información); horizontales (de varias industrias); verticales (de industria especializada); gubernamentales, privadas o mixtas. El objetivo es el mismo, promocionar el producto.

Aquí también encontramos apoyos de BANCOMEXT, ya que ellos realizan misiones al exterior para los diversos sectores y las consejerías comerciales en los diversos países organizan a su vez misiones a México de compradores para distintos productos.

¹⁰¹ Lic. Agustín Domínguez, Cómo Exportar a la Unión Europea, BANCOMEXT Periférico Sur, 22 de Agosto de 2006.

Para participar tanto en las ferias como en las misiones comerciales se requiere la utilización de material de promoción, el más utilizado son los folletos, para cuya realización se sugiere lo siguiente:

- Ser conciso en la información y sólo resaltar el producto.
- Hacer un folleto por producto, para evitar rehacer todo el material en caso de alguna eventualidad.
- La información deberá estar en inglés y español, es cuestión de gusto o capacidad el ponerla en algún otro idioma.
- Realizar catálogos donde se encuentre la información completa de los productos que se estén manejando, y éstos sólo se muestran al cliente potencial interesado.

Conociendo los distintos programas de fomento y las diversas formas de promoción que se le pueden dar al producto que se desea vender, será más sencillo manejar los costos que implica la operación de exportación y más factible colocar el producto en el mercado de destino procurando correr un riesgo menor.

CONCLUSIONES

Diversas herramientas que demuestran la factibilidad para la exportación del cacao en polvo para el mercado español, se han plasmado a lo largo de la presente investigación, se han revisado y descrito por partes los factores que la empresa que busque incursionar en el comercio exterior debe conocer.

Seguro que habrá temas que sean de mayor interés para el exportador o en los que desee profundizar para obtener mayor conocimiento. Lo que esta investigación ofrece son los puntos básicos con los que el productor o comercializador podrá enfrentarse al reto de una operación de exportación.

Aunque siempre es recomendable incursionar más a fondo en los diversos temas, con la finalidad de evitar inconvenientes o problemas que generen gastos imprevistos para el vendedor o comprador.

En un primer momento se ha analizado el marco del comercio internacional de productos agropecuarios, llegando a definir los beneficios que conlleva participar en operaciones de carácter internacional, no dejando de lado los riesgos a que se está expuesto debido a la importancia y delicadeza que este sector representa para las economías del mundo.

La comercialización internacional se presenta en dos ámbitos, el que beneficia al productor o exportador; y aquél que le perjudica en función de las exigencias e imposiciones de las grandes potencias para sus altos estándares de calidad en las mercancías que adquieren.

Lo anterior no debe entenderse como que estos altos estándares sean una barrera y perjudiquen al productor o vendedor, pues por otra parte le obligan a comercializar productos de alta calidad, lo cual beneficia la competencia a nivel internacional y sobre todo a los consumidores.

Es importante aclarar que la evolución que se ha tenido en materia comercial ha alcanzado esferas supranacionales para dar certidumbre a las transacciones de carácter internacional al dar paso a la creación de una institución que se renovó y creó la Organización Mundial de Comercio.

Uno de los temas que se ha puesto a discusión en diversas ocasiones desde la creación del GATT hasta nuestros días es el sector agropecuario, el cual no se ha visto tan beneficiado como otros sectores, aunque gracias a la gestión de los actores mencionados se han logrado algunos avances y acuerdos sobre todo entre los países desarrollados, que se espera que paulatinamente comiencen a traducirse en beneficios internacionales para el sector.

En el caso específico de México, desde la década de los 60 la agricultura no se ha encontrado en las condiciones óptimas, viéndose afectada por los diversos modelos económicos que han sido implementados, no obstante, se cuenta con apoyos provenientes de diversas instituciones y hasta de otras economías interesadas en incrementar la relación comercial con nuestro país; los cuales se dirigen principalmente a los productores para que puedan capitalizarse y financiarse y de ese modo incrementar su producción.

Se han creado programas especialmente dirigidos a incrementar el intercambio de tecnología y capacitación, mediante los cuales se busca apoyar a los empresarios para aumentar la competitividad y calidad de su producción y con ello aspirar a tener éxito en mercados extranjeros, tales como el de la Unión Europea, que es un mercado exigente tanto en su legislación como en sus preferencias al adquirir sus mercancías provenientes de otros países.

Existen herramientas que brindan apoyo a los productores del sector agropecuario, las cuales se manejan a través de la banca de desarrollo y la banca privada; ofrecen productos y servicios de tipo financiero o fiduciario enfocados a financiar y capitalizar a las empresas obteniendo una mayor competitividad y que generen proyectos que sirvan a la comercialización de los productos, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Se recomienda al productor o comercializador de productos agropecuarios, acercarse a las instituciones gubernamentales o bancarias que manejan estos productos y servicios, ya que es conveniente conocer el modo en que se puede contar con liquidez inmediata para adquisición de activo fijo y variable y evitar así caer en pérdidas que lleven al fracaso de toda la empresa.

El polvo de cacao orgánico, puede considerarse como una mercancía con una demanda importante por dos razones; primero el cacao es el elemento esencial de los productos de chocolate y segundo, que los bienes de tipo orgánico actualmente cuentan con una fuerte demanda en varios mercados, principalmente en aquellos con una conciencia sobre el cuidado del medio ambiente y de la salud, demanda que presenta además un constante crecimiento.

El polvo de cacao mexicano tendrá que cumplir con los requisitos y las certificaciones necesarias que avalen la denominación de producto orgánico, así como la sanidad e higiene en todos sus procesos, tanto las requeridas en el mercado nacional como en el mercado español. En este punto es importante resaltar que para la obtención y cumplimiento de estos requisitos y certificaciones se requiere tiempo e implica esfuerzo y gastos adicionales, la ventaja es que se trata de regulaciones que se encuentran homologadas a nivel internacional.

Es además un producto que entre sus características presenta un largo periodo de vida, que puede ser empacado con materiales que no representan altos costos y que le dan la seguridad que necesita evitando aquellos agentes que lo pueden afectar como el exceso de humedad o de calor. Permite además ser transportado en cantidades de gran volumen usando todo tipo de transporte internacional, pero sin lugar a dudas la carga contenerizada y en transporte marítimo es una de las mejores opciones para llegar al mercado español.

Cabe mencionar la importancia que tiene la correcta elección del Incoterm, que debe realizarse tomando en cuenta factores como el transporte, el tiempo de tránsito del mismo, las obligaciones que el vendedor podrá soportar y los derechos a que se hará acreedor, y que, ante todo se obtenga una ganancia por todo el proceso emprendido.

Otra ventaja es que al utilizar las preferencias arancelarias derivadas del TLCUEM el importador se verá beneficiado, y el exportador mexicano incrementará su oferta exportable.

Esto se puede afirmar debido al estudio previo realizado en el estudio de mercado para detectar dos aspectos relevantes; primero que el polvo de cacao orgánico a España puede entrar de una manera casi sencilla por la antigua

relación que tienen las dos naciones, por el gusto que presenta el consumidor español por productos que no sustituyan el cacao con grasas vegetales sino que contengan el cacao puro, que además gustan de que el producto cuente con un sabor de una amargura particular, misma que los productores en México saben obtener.

La segunda, se puede observar que si bien en primer instancia se puede penetrar el mercado europeo a través de España, existen otras naciones de ese continente que también lo están demandando tanto para productos derivados de cacao como para productos orgánicos, tal es el caso de Alemania, Francia, y Reino Unido, sin embargo el reto a vencer indudablemente será el aspecto cultural y la barrera del idioma.

Por lo tanto el estudiar cuidadosamente las regulaciones, las restricciones, los documentos y los trámites que debe cumplir el producto al salir de México como para ingresar en la aduana de destino y ser nacionalizado en la Unión Europea; le permitirá al exportador planear de una manera mas eficiente todo el proceso hasta concluirlo, dicha experiencia y conocimiento le ayudara a intentar explorar nuevos mercados.

FUENTES DE CONSULTA

Bibliográficas.

1. Altaver, Elmar y Birgit Mahnkopf. Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización, México, Siglo XXI, 2002.
2. Arroyo, Juan Pablo (coord.), El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, México, Facultad de Economía, UNAM, 1992.
3. Banco Nacional de Comercio Exterior de México, S.N.C., Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea, México, 2005.
4. Banco Nacional de Comercio Exterior de México, Guía de exportación sectorial, Alimentos procesados, México, 2000.
5. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Contratos de Compraventa internacional, México, 2001.
6. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Formación del precio de exportación, México, 2002.
7. Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo, México, FCE, 1994.
8. Carbaugh, Robert J. Economía internacional, México, Thomson, 2004.
9. Chabert Fonts, Joan. Manual de comercio exterior, Barcelona, Gestión 2000-2001.
10. De la Peña, Rosa María. Las preferencias del comercio internacional, México, UNAM, 1980.
11. Ellsworth, P.T. y J. Clark Leith. Comercio Internacional, México, FCE, 1975.
12. Enríquez Rosas, José David. Transportes y seguros para el comercio internacional, México, Porrúa, 2002.
13. Ethier, Diane. Introduction aux relations internationales Montreal, Département de science politique, Université de Montréal, 2002.
14. Fratolocchi, Aldo. Incoterms, contratos y comercio exterior, Argentina, Macchi, 1999.

15. Granell Trias, Francisco. La exportación y los mercados internacionales, Barcelona, HispanoEuropea, 1979.
16. Heller, H. Robert. Comercio internacional. Teoría y evidencia empírica, Madrid, Tecnos, 1978.
17. Hidalgo, Carlos F. Introducción a los negocios internacionales, México, Limusa, 1997.
18. Krugman, Paul R. Economía internacional. Teoría y política, Madrid, McGraw-Hill, 1995.
19. Lamartine Yates, Paul. El campo mexicano, El caballito, México, D.F., 1978.
20. Ledesma, Carlos A. Nuevos principios de comercio internacional, Buenos Aires, Macchi, 1997.
21. Maubert Viveros, Claudio. Comercio internacional, aspectos operativos, administrativos y financieros, México, Trillas, 1998.
22. Mercado H., Salvador. Comercio internacional I, México, Limusa, 1989.
23. Mesa, Roberto. Teoría y Práctica de Relaciones Internacionales, Taurus, Madrid, 1977.
24. Morales Troncoso, Carlos. Plan de exportación, México, Pearson educación, 2000.
25. Moreno, José María. Manual del exportador, Argentina, Macchi, 1993.
26. Ortiz Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio exterior de México, Nuestro tiempo, México, 1993.
27. Porter E., Michael. Estrategia competitiva, México, CECSA, 1998.
28. Porter E., Michael. Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior, México, CECSA, 1997.
29. Saxe-Fernández, John, Globalización: crítica a un paradigma, México, UNAM, 1999.
30. Shone, R. Teoría pura del comercio internacional, Barcelona, Colección Macmillan*vicens-vives, 1974
31. Singh, Shamsheer et al., Café, té y cacao. Perspectivas del mercado y financiamiento para el desarrollo, Madrid, Tecnos, 1978.

32. Snider, Delbert A. Introducción a la economía internacional, México, UTEHA, 1963.
33. Téllez Kuenzler, Luis. La modernización del sector agropecuario y forestal, México, FCE, 1994.
34. Torres Gaytan, Ricardo. Teoría del comercio internacional, México, Siglo XXI, 1998.
35. Witker Velázquez, Jorge. Régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al Tratado de Libre Comercio, México, UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991

Hemerográficas.

1. Acevedo Garat, Miguel "estado del comercio bilateral entre México y España" en Comercio Exterior volumen 41, núm. 5, México, marzo 1987.
2. Berzosa, Carlos "México y España ante dos procesos de integración" en Comercio Exterior volumen , núm. 8, México, agosto 2000.
3. Chauvet, Michelle y González Rosa Luz, "Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México" en Comercio Exterior, volumen 51, núm. 12, México, diciembre 2001.
4. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Anuario estadístico del Estado de Tabasco. INEGI, 22a. ed., 2005.
5. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Recursos agrícolas del Trópico y Subtrópico mexicano. INEGI, 1998.
6. Maciotti, Alfredo "México y la Comunidad Europea, nexos y perspectivas" en Comercio Exterior volumen 32, núm. 1, México, enero 1982.
7. Moral Pajares, Encarnación, "México y España de cara a la unión Europea" en Comercio Exterior volumen , núm. 8, México, agosto 2000.
8. Ochoa, Antonio "Volatilidad en commodities agrícolas" en El Economista, Sección Termómetro Financiero, México, jueves 12 de octubre de 2006.
9. Salinas Chávez, Antonio, "El mercado español: Desafío para el modelo exportador" en Comercio Exterior, volumen 41, núm. 6, México, junio 1991.

10. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 2002. SAGARPA, 2002, Tomos I y II.
11. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. El sector agroalimentario mexicano en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. SAGARPA, 2000.
12. Semanario “Carga y Mar”.
13. Vázquez Mellado, Susana “Por la aromática ruta del cacao” en México Desconocido, Sección Sobre Ruedas, núm. 334, año XXX, México, Agosto 2006.

Electrónicas.

1. www.cde.ua.es/cde/lex.htm
2. www.codexalimentarius.net/search/advancedsearch.do
3. www.codexalimentarius.net/web/index_es.jsp
4. www.consumaseguridad.com/web/es/investigacion/2005/04/06/17499.php
5. www.cosmos.com.mx/g/d0b1.htm#lista
6. www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LPO.pdf
7. www.economia-noms.gob.mx/
8. www.es.wikipedia.org/wiki/Cacao
9. www.europa.eu.int/eur-lex/pri/es/oj/dat/2000/l_109/l_10920000506es00290042.pdf (Directiva 2000/13/CE)
10. www.europa.eu.int/eur-lex/pri/es/oj/dat/2000/l_169/l_16920000710es00010112.pdf (Directiva 2000/29/CE)
11. www.europa.eu.int/eur-lex/pri/es/oj/dat/2002/l_031/l_03120020201es00010024.pdf (reglamento Marco 178/2002)

12. [www.europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31989L0109&model=guichett \(Directiva 89/109/CEE\)](http://www.europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31989L0109&model=guichett)
13. www.europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31991R2092&model=gu
14. www.europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=ES&numdoc=31993L0043&model=guic
15. www.europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21122b.htm
16. www.eurosur.org/EFTA/c7.htm
17. www.fabricasdeespana.com/fabrica.php?option=CATEGORIA&idCategoria=118&iPagina
18. www.fao.org/docrep/meeting/005/W3494S/w3494s06.htm#bm6
19. www.food-info.net/es/qa/qa-fp48.htm
20. www.ftp.fao.org/codex/ALINORM01/al01_14s.pdf
21. www.geocities.com/quinua2002/cacao.html
22. www.grankko.com/Polvo.htm
23. www.icco.org
24. www.ideas.coop/html/OCTcacao1.htm#espana
25. www.illesbalearsqualitat.com/illesbalearsqualitat/documents/documents_ca/RCEE2092-91_AgricEcologica.pdf#search=%22reglam
26. www.infoaserca.gob.mx
27. www.lexureditorial.com/boe/0308/15599.htm
28. www.lta.today.reuters.com/news/NewsArticle.aspx?type=businessNews&storyID=2006-05-02T183143Z_01_N02174625_R
29. www.prensalatina.com.mx/Article.asp?ID=%7B94CF4F67-464F-411F-94E1-E43749DE8C4A%7D&language=ES_29/05/06
30. www.r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/plane.htm
31. www.r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/precio.htm

32. www.sappiens.com/sappiens/comunidades/goloarti.nsf/Productos%20derivados%20del%20cacao,%20en%20Espa%C3%B1a/11A4593AA25FBC6E41256A8000396955?opendocument
33. www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones_parlamentarias/europa/reuniones/espana20.pdf
34. www.siap.sagarpa.gob.mx
35. www.vinculando.org/organicos/leyorganicos.htm

Otras fuentes.

1. Lic. Agustín Domínguez, Cómo Exportar a la Unión Europea, BANCOMEXT Periférico Sur, 22 de Agosto de 2006.
2. Cómo hacer negocios con España” BANCOMEXT, CD, México, 2005.
3. Envase y embalaje para exportación” BANCOMEXT, CD, México, 2000.
4. Foro Exporta Orgánicos, 19 de junio de 2006, Ing. Carlos Ceceña, ASISTENCIA TÉCNICA EUROPEA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE ORGÁNICOS A LA UE-25. BANCOMEXT Periférico Sur.
5. Foro Exporta Orgánicos, 19 de junio de 2006, Lic. Enrique Ponce de León, CRÉDITO A LA AGRICULTURA ORGÁNICA, FIRA, Y FINANCIERA RURAL. BANCOMEXT Periférico Sur.
6. López Olguín, Manuel. “Sistema Financiero Mexicano e Internacional” ponencia, UNAM, 2005.
7. Mtro. Marco A. Barradas Q., Formas de pago Internacional, BANCOMEXT Periférico Sur, 19 de Julio de 2006.

ANEXO 1

Para contar con un marco general de en qué consisten y hasta donde llegan las obligaciones de vendedor y comprador en los trece Incoterms actualmente revisados por la ICC, a continuación se presenta una breve descripción de cada uno, del autor Pedro Trejo:

- **EWX** El vendedor cumple con su obligación de entrega al poner la mercancía a disposición en su domicilio, planta, taller, etc. El comprador soporta todos los gastos y riesgos desde domicilio del vendedor hasta el destino final.
- **FCA (Free Carrier)** Vendedor cumple con su obligación al poner la mercancía en lugar fijado a disposición del transportista.
- **FOB (Free On Board)** Seguimiento del puerto de embarque (ej. FOB Buenos Aires), mercancía es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor, incluye el despacho de aduanas y excluye el flete de transporte.
- **FAS (Free Alongside Ship)** Seguimiento del puerto de embarque (ej. FAS Buenos Aires) Se entiende como puesta la mercancía a costado del buque con gastos pagados por el vendedor, excluye el despacho de aduanas el cual es asumido por el comprador.
- **CFR (Cost & Freight)** Seguimiento del puerto destino (ej. CFR Róterdam) Comprende la mercancía puesta en puerto de destino con gastos cubiertos por el vendedor pero sin cubrir el seguro.
- **CIF (Cost Insurance & Freight)** Seguimiento también por el puerto de destino, que indica que la mercancía será puesta en puerto destino con flete pagado y seguro cubierto por el vendedor.
- **CPT (Carriage Paid To)** El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado, despacho de aduanas de exportación corre por cuenta del vendedor.
- **CIP (Carriage and Insurance Paid to)** Mismas obligaciones para el vendedor que el término anterior, pero incluyendo también un seguro.
- **DAF (Delivered At Frontier)** El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercancía despachada en aduana, en el lugar convenido pero antes de la aduana del país colindante.
- **DES (Delivered Ex Ship)** El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque en puerto de destino.
- **DEQ (Delivered Ex Quay)** El vendedor cumple cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto destino despachada para su importación.
- **DDU (Delivered Duty Unpaid)** El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación, sin asumir impuestos, cargas oficiales, derechos, ni llevar a cabo formalidades aduaneras.
- **DDP (Delivered Duty Paid)** El vendedor asume las mismas obligaciones que en un DDU más los derechos, impuestos, cargas oficiales y formalidades aduaneras para poner la carga a disposición del comprador en el lugar convenido en el país destino.

ANEXO 2

CUADROS	Página
1.1 Producto interno bruto trimestral a 2006	12
1.2 Ejemplo de monitoreo y análisis de mercados financieros para el cacao	26
1.3 Cotización de opciones de cacao Nov/06	28
2.1 Situación cosecha de cacao en México 2006	34
2.2 Estados productores de cacao	36
2.3 Resumen nacional estados productores de cacao	36
2.4 Composición básica del polvo de cacao	46
2.5 Símbolos para el manejo adecuado de carga	50
3.1 Balanza comercial México-España	54
3.2 Exportación de alimentos procesados	57
3.3 Exportación de alimentos procesados a la UE	58
3.4 Indicadores económicos	61
3.5 Balanza comercial de España	61
3.6 Consumo de cacao en España	63
3.7 Volumen y valor de ventas de productos derivados del cacao en España	66
3.8 Ventas de principales empresas españolas	67
3.9 Principales fabricantes comercializadores de tabletas de chocolate	67
3.10 Balanza comercial de México	70
3.11 Regulaciones internacionales para derivados de cacao	76
3.12 Regulaciones europeas para derivados de cacao	77
3.13 Regulaciones nacionales para derivados de cacao	78
4.1 Tasas de Interés Nacionales e Internacionales	110
4.2 Ejemplo proyecto apoyado por PIAPyME	112
GRÁFICAS	Página
1.1 Principales productores de cacao año agrícola 2004/05	21
1.2 Producción mundial de cacao en grano periodo 1960-2005	22
3.1 Consumo mundial de cacao	62
3.2 Proveedores de cacao para España	64
3.3 Producción mundial 90/05	65